

AMBITIONS NS

I N T E R N A T I O N A L

LE BIMESTRIEL ECONOMIQUE DES DECIDEURS - N° 69

AMBITIONS INTERNATIONAL



***Le port de Toulon :
De gros investissements
pour un nouveau départ***

AVRIL 2009 - PRIX : 4€



TWIN JET

Partenaire **FLYINGBLUE**

Vols directs vers :



METZ NANCY



BÂLE MULHOUSE

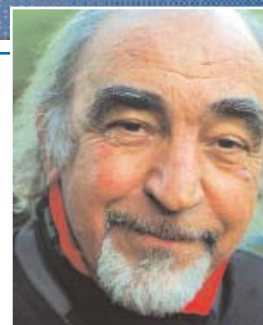
Au départ de **MARSEILLE**

0 892 707 737

www.twinjet.fr



Le temps passe et les choses évoluent...



Il me semble que c'était hier, et pourtant...

13 années se sont écoulées depuis notre premier numéro qui déjà ouvrait ses colonnes au projet naissant de l'Etablissement Public " Euroméditerranée ". Que de chemin parcouru depuis ! Des dossiers concernant toutes les filières et tous les projets économiques qui se sont fait jour dans notre région ont été traités de façon objective en essayant de bien démontrer l'ensemble des capacités et des potentiels que recèle cet espace économico-touristique qui nous est cher. Au fur et à mesure de nos enquêtes, vous nous avez suivi et avez participé à notre développement, car contribuant à celui de notre territoire par la force de vos engagements entrepreneuriaux, en communiquant avec nous, vous nous avez apporté vos visions et vos connaissances. Pour cela nous ne vous remercierons jamais assez. La démarche que nous avons choisi, en visant le bilinguisme pour informer les Européens et les autres que c'est dans le Sud Méditerranéen que l'avenir se prépare, nous a permis de faire connaître à beaucoup d'entreprises étrangères notre territoire et la compétence et l'efficacité de ses entrepreneurs. Notre site Internet a bien rempli son rôle dans ce sens depuis 13 ans qu'il fonctionne, avec les moyens du bord au début et toutes les améliorations qui, au fur et à mesure, ont fait d'internet l'outil magique qu'il est actuellement en plaçant notre magazine économique bilingue parmi les valeurs sûres sur la place européenne. C'est presque toute une histoire, faite de passion, de peur, de joie et aussi de tristesse, une histoire simple d'hommes et de femmes qui se rencontrent pour travailler ensemble en essayant de faire partager leurs passions et leur professionnalisme par leurs visions du journalisme économique...

*Après ce bref interlude, il faut en venir à cette évolution dont nous parlons entre nous depuis quelques mois maintenant et dont nous allons vous présenter le premier jet avec ce numéro 69. L'importance que prend la région dans le schéma économique actuel nous pousse à concevoir un magazine encore plus performant, donnant plus de détails et diversifiant encore plus les enquêtes sur des sujets d'actualité. L'économie dépend bien souvent de décisions prises par des instances politiques, qui voulant faire évoluer des conditions économiques, culturelles et sociales, changent la donne et par la même oblige à une attention forte des circonstances que cela peut générer. C'est pour cette raison que nous avons décidé de vous présenter une nouvelle maquette qui fait de votre magazine une source d'information encore plus riche, se présentant uniquement en français. Mais nous ne renonçons pas à l'anglais, qui a fait l'originalité du magazine depuis 13 ans ; nous réservons cette langue au site internet **www.ambitions-sud.net** qui est en liaison avec le monde.*

Nous serions heureux de connaître votre opinion sur cette nouvelle présentation et sur l'ensemble de notre initiative, car, nous ayant accompagné jusqu'à présent, votre avis nous est précieux.

L'ensemble de la rédaction se joint à moi, pour vous remercier encore et toujours pour votre fidélité.

Jacques R. Lorne

16, Passage Timon-David

13001 MARSEILLE

Tél. (33) 04 91 55 69 09

Fax (33) 04 91 55 69 16

www.ambitions-sud.net

e-mail : info@ambitions-sud.net

ambitions-sud@wanadoo.fr

RCS Marseille B 411 871 445 (97B 00 925)

Directeur de la Publication

Jacques-René LORNE

Rédacteur en Chef

Désiré SANVIN

Journalistes

Veronica DAVIES

Philippe LEGER

Jacques René LORNE

Dominique THIBAULT

Correspondants à l'étranger

Michel OCHSNER

Crédit photos

J.-R. Lorne,

Veronica Davies,

Georges Majolet,

D. Thibault,

Constructa,

CCI du Var,

Bellone, Georges majolet,

Philippe Léger, Richard Mas,

Renault

D.R.

Photo Couverture :

On lève l'ancre de Richard Mas

Publication bimestrielle

N° 69 - AVRIL 2009

Siret : 411 871 445 00010

Code APE : 5814Z

ISSN 1253-5168

Prix 4 €

Abonnement annuel : 24 €

Maquette - Mise en page

Ambitions-Sud International

Impression

PETRILLI GROUP IMPRIMEUR

NICE

Distribution kiosques PACA

Adhérents NMPP

Dépôt légal à parution

La reproduction des articles
contenus dans ce magazine

est strictement interdite

sans accord préalable

de la Direction

d'Ambitions Sud International

6 Du côté des banques

11 Entretien avec Philippe Couturier



16 L'avenir du port de Toulon

20 Crise énergétique mondiale



28 L'ouverture des technologies du futur au grand public

32 Electricité de France opérateur aux Etats-Unis et en région



36 Marseille en pôle position au MIPIM de Cannes

46 La location de véhicule une réalité pratique pour les PME



50 Automania Kangoo Be-Bop

La lutte contre le cancer mobilise les acteurs économiques

Le Groupement des Entreprises Françaises dans la Lutte contre le Cancer (Gefluc) Marseille Provence, présidé par Edmond Oliva, a remis un don de 150.000 euros au professeur Patrice Viens, Directeur de l'Institut Paoli Calmettes. Ce don va permettre le développement de la nouvelle plate forme d'endoscopie diagnostique et thérapeutique en cancérologie digestive, dirigée par le docteur Marc Giovannini. Cette manifestation a eu lieu au siège de la Société Marseillaise de Crédit, partenaire du Gefluc depuis plus de 40 ans, en présence de son Président Directeur Général, Emmanuel Barthélémy. Aux côtés de plus d'une centaine d'entreprises et de collectivités de la région, la Société Marseillaise de Crédit, qui pour la petite histoire est l'une des trois entreprises fondatrices du Gefluc en 1964, et ses collaborateurs se sont engagés sur une idée de solidarité et de volontariat en acceptant un prélèvement de 1 euro par mois sur chaque bulletin de salaire et d'un abondement du même montant de la part de l'entreprise. Ce sont ainsi plus de 4,5 millions d'euros qui ont été collectés par le Gefluc Marseille-Provence pour le financement de la recherche et d'appareils de soins, la prévention et l'aide aux malades. Grâce à ces dons, le Gefluc Marseille-Provence a mis en place en 2008 un nouveau partenariat avec l'Institut Paoli-Calmettes à hau-

Le président Edmond Oliva pendant son intervention



Emmanuel Barthélémy - Edmond Oliva - Patrice Viens et Marc Giovannini

teur de 150.000 euros qui vont ainsi contribuer à l'achat de nouveaux matériels de haute technologie pour un meilleur diagnostic et un meilleur traitement du cancer. La nouvelle génération de vidéo endoscopique utilise la haute définition, produisant des images de grande résolution à 1,3 millions de pixels. Cette qualité d'images et les performances des filtres électroniques qui les complètent permettent une détection et un diagnostic plus fiable et plus précoce des lésions précancéreuses du tube digestif. Pour une meilleure décision diagnostique, et mieux guider les prélèvements en évitant des ponctions inutiles, un échographe et un échodoscope de dernière génération permet la réalisation d'images tridimensionnelles et fournit un système d'élastographie très efficace. A cela s'ajoute un système de radio fréquence HALO, nouvelle arme dans le traitement de l'endobrachyoesophage (EBO), état néoplasique lié aux reflux d'acide gastrique. Jusqu'à ces dernières années, le seul traitement était la chirurgie (oesophagectomie). Maintenant, la résection endoscopique et l'ablation par radio fréquence sont une alternative efficace au traitement chirurgical. Toutes ces nouveautés sont des innovations qui permettent un diagnostic et un traitement du cancer à des stades plus précoces, améliorant ainsi les chances de guérison. La démonstration imagée faite par le docteur Marc Giovannini a convaincu l'en-

semble du public sur l'efficacité de ces nouveaux matériels et sur la nécessité de bien comprendre l'utilité de ces investissements. Il est heureux de constater que la conscience des personnels et des acteurs économiques est toujours présente lorsque l'on fait appel à son éthique. C'est

rassurant et prometteur, notamment pour les personnes atteintes de ces tumeurs malignes. Souhaitons qu'il y ait encore plus d'engagements pour vaincre enfin une calamité qui nécessite énormément de moyens et une vraie volonté de conclure. ■

Le cluster Eurobiomed est né

L'assemblée générale extraordinaire qui a eu lieu le 12 décembre dernier a déterminé le regroupement du pôle de compétitivité Orphème et des clusters Bioméditerranée et Holobiosud, pour former une structure unique : Eurobiomed. Premier cluster interrégional, Eurobiomed couvre les régions Provence Alpes Côte d'Azur et Languedoc Roussillon et se positionne au rang des principaux organismes français et européens en Sciences du Vivant en termes de nombre d'entreprises, de capacités de recherche, d'excellence scientifique et d'équipements dédiés à l'innovation et à la création d'entreprises innovantes. Cette fusion était nécessaire pour donner naissance à un cluster qui ait les moyens de s'affirmer comme le leader en Europe, grâce à la complémentarité des activités développées au sein de chacune des entités. Avec un réseau de plus de 400 entreprises, majoritairement des PME innovantes, 8 universités et de nombreuses écoles formant près de 39.000 étudiants, auxquelles il faut ajouter 400 laboratoires de recherche, 4 CHU et une direction inter régionale des recherches cliniques, le cluster Eurobiomed a tous les atouts pour figurer dans le top 10 des clusters européens. L'équipe qui aura la lourde tâche de réussir cet objectif est composée de Jackie Berthe, qui en est le président, du trésorier Hervé Brailly, du secrétaire général Olivier Blin, épaulé par Philippe Berta secrétaire général adjoint, puis de Frédéric Hammel, Stéphane Chemouny et Gilles Roches. Le challenge qu'ils vont affronter n'est pas des plus faciles, mais leur détermination en viendra certainement à bout, et nous leur souhaitons nos meilleurs vœux de réussite.

Les entreprises en Provence-Alpes-Côte d'Azur : Bilan 2008 et perspectives 2009

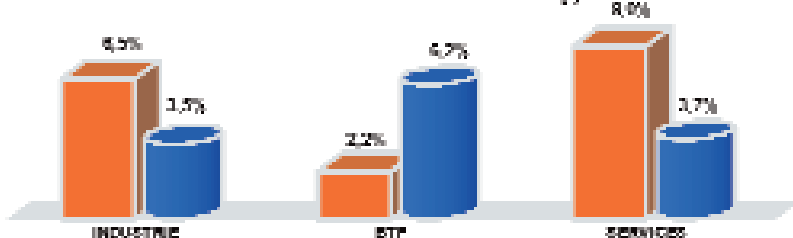
Les éléments recueillis en janvier 2009 par la Banque de France auprès d'un échantillon représentatif de près de 1000 entreprises de Provence-Alpes-Côte d'Azur reflètent le retournement conjoncturel qui a affecté significativement la région à partir de septembre dernier.



Bernard Gamel
Directeur Régional
de la Banque de France

Une évolution au final positive, mais limitée, des chiffres d'affaires en 2008

Évolution du Chiffre d'Affaires global en 2008



Orange: Prévisions (enquête janvier 2008)
Blue: Réalisations (enquête janvier 2009)

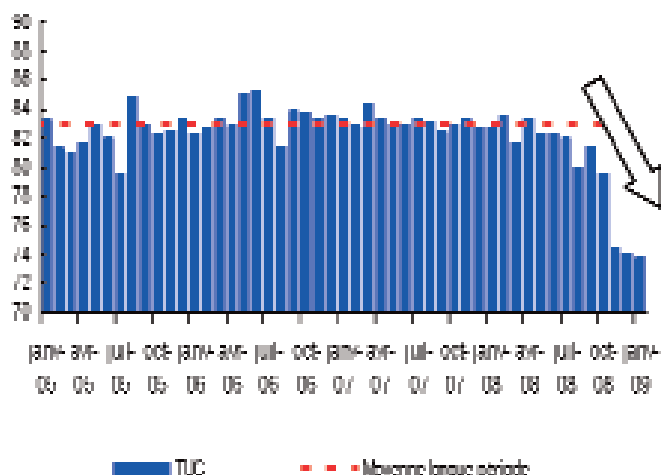
L'étude de l'Institution confirme la croissance positive des chiffres d'affaires mais les indicateurs relatifs à l'emploi sont plus contrastés et l'investissement s'inscrit en retrait sur 2007.

Il ressort que l'exercice 2009 s'annonce délicat pour les chefs d'entreprises régionales qui, dans un contexte de récession au plan international, anticipent un recul global de l'activité, de l'emploi et des dépenses d'investissement.

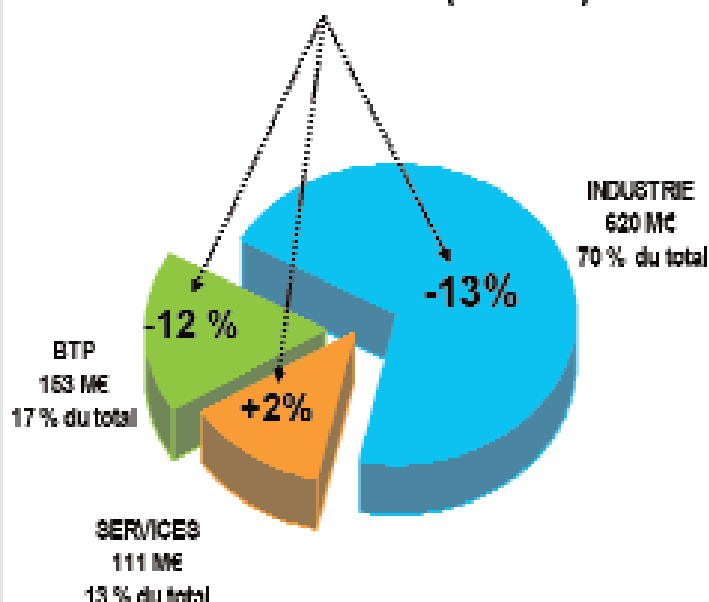
Confirmant le net ralentissement observé à la rentrée dans les enquêtes de conjoncture de la Banque de France, les premiers résultats 2008 communiqués par les entreprises régionales (*) traduisent l'extension de la crise financière à "l'économie réelle", notamment dans le secteur industriel.

La croissance des chiffres d'affaires s'établit à 3,5 % environ

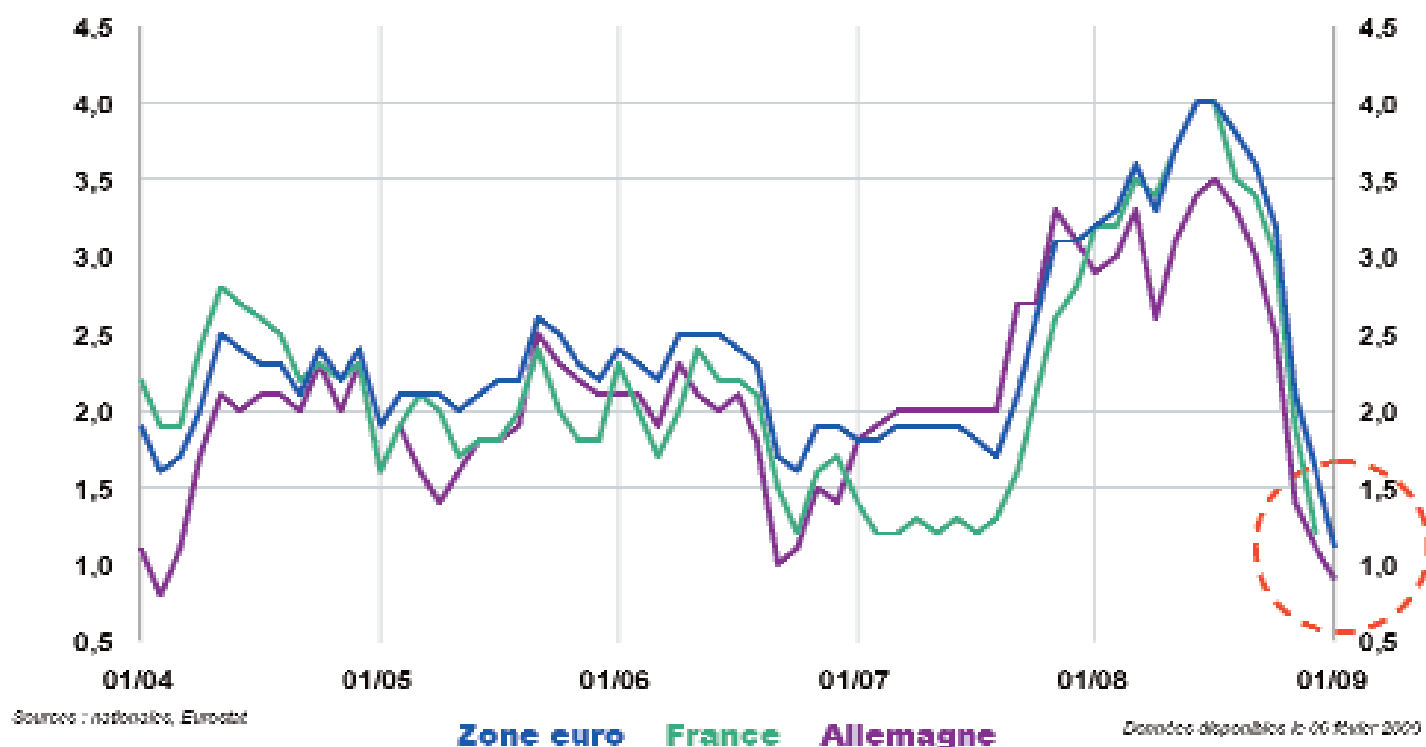
Utilisation des capacités de production - Industrie PACA



Invest. Corporels en 2008/à2007 dans l'échantillon (880 M€)



Prix à la consommation glissement annuel en pourcentage



dans l'industrie et les services aux entreprises, soit une évolution inférieure à ce qui était anticipé en début d'exercice. Pour sa part, le BTP affiche encore des performances significatives (+6 % environ) mais rompt avec les progressions à deux chiffres enregistrées ces dernières années.

A l'image des difficultés persistantes du commerce extérieur français, les exportations dans l'industrie régionale ont stagné (+0,3 % dans l'échantillon) en dépit d'un rééquilibrage de la

parité euro-dollar. Les sociétés de services affichent une meilleure résistance à l'international (+ 5 %), grâce aux branches de l'ingénierie technique et informatique.

La dégradation des perspectives d'activité et la moindre sollicitation des équipements au cours du dernier trimestre ont incité les entreprises à limiter leurs investissements. Avec 880 millions d'euros engagés dans l'échantillon en 2008, le fléchissement est de 13 % dans l'industrie et de 12 % dans le BTP. Le courant

de dépenses a légèrement progressé dans les services marchands (+ 2 %).

Cette conjoncture maussade s'accompagne d'un ajustement de l'emploi industriel (-1,1 %), essentiellement au travers de l'intérim. Les autres secteurs ont continué d'être créateurs nets de postes (BTP, + 4,4 % et services, + 3,7 %), permettant un nouveau recul du taux de chômage au cours de l'année (8,7 % à fin septembre 2008 contre 9,7 % à fin décembre 2007).

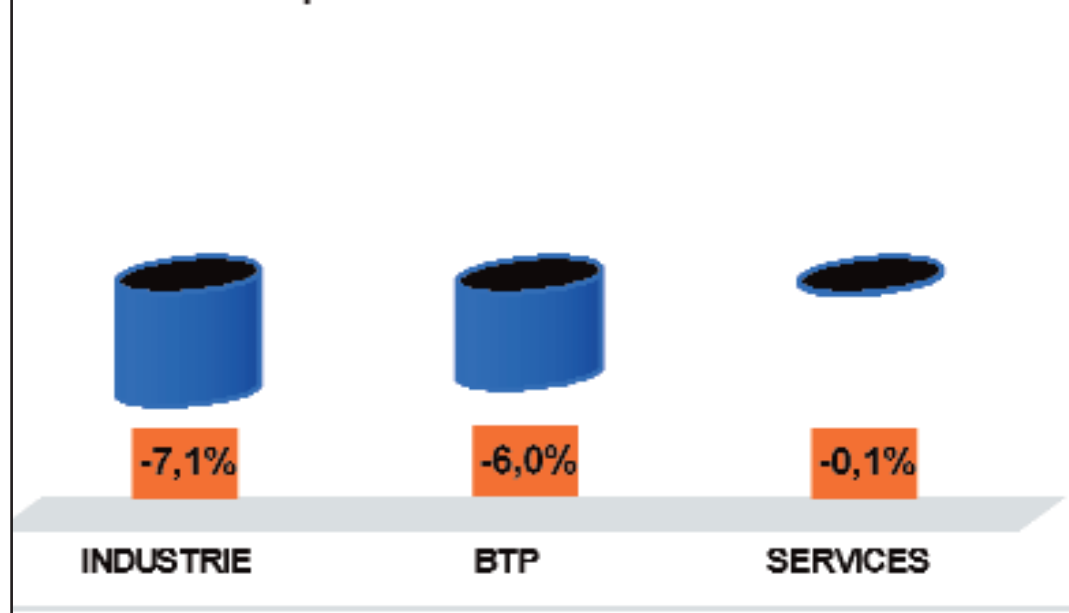
Pour 2009, les chefs d'entreprises interrogés par la Banque de France anticipent un recul global des chiffres d'affaires, d'ampleur significative dans l'industrie et le BTP (respectivement - 7 % et - 6 %) et modéré dans les services (- 0,1 %). L'emploi pâtirait de ces évolutions avec un recul dans le BTP (- 2,2 %), plus limité dans l'industrie et les services (- 0,4 % et - 0,1 %). Enfin, les budgets d'investissement sont orientés à la baisse, dans l'attente d'un redressement des perspectives d'activité.

Cette conjoncture difficile ne doit cependant pas occulter des évolutions positives qui ont vocation à favoriser un retour progressif de la croissance :

- Baisse coordonnée et importantes des taux directeurs, qui se traduisent déjà par l'amorce d'une diminution du coût des crédits,
- Fort repli des cours des matières premières et du pétrole, atténuant très sensiblement les tensions inflationnistes,
- Effet des divers plans de soutien à l'économie initiés par les Pouvoirs Publics, en faveur de l'investissement notamment. ■

* Enquête réalisée en janvier 2009 par la Banque de France auprès d'un échantillon représentatif de 978 entreprises et établissements de la région PACA, réalisant un chiffre d'affaires de 30 milliards d'euros et employant 147.000 salariés.

Evolution prévue des Chiffres d'Affaires en 2009



Le Crédit Agricole garde son cap malgré la crise

La phrase de Marc Pouzet, du charismatique Président du Conseil d'Administration de la Banque Verte, idéalise peut-être la réaction anti-crise qui semble animer le CAAP " La mosaïque d'activité sur laquelle est construit dans sa diversité notre organisme financier, est une force. " Cela peut expliquer pourquoi en 2008, 13 000 clients ont rejoint le Crédit Agricole Alpes Provence en qualité de sociétaire confortant ainsi le nombre de détenteurs de parts sociales à 148 000 personnes, soit près d'un client sur 4. Du 2 février au 13 mars 2009, plus de 10 000 d'entre eux ont répondu présent aux Assemblées Générales des 75 Caisses locales du Crédit Agricole Alpes Provence ; une mobilisation importante et un signe fort d'adhésion aux valeurs et à la politique d'accompagnement du territoire dans la crise, mise en œuvre par leur banque coopérative régionale ; c'est peut-être là une preuve de cette force.

Des résultats satisfaisants malgré la morosité latente

Autonome et financièrement indépendante (1,2 milliards de fonds propres), l'activité du Crédit Agricole Alpes Provence (Bouches-du-Rhône, Vaucluse et Hautes-Alpes) est essentiellement constituée de la collecte de dépôts de ses 680 000 clients (14,4 milliards d'encours de collecte : +0,4% en 2008), du financement des ménages, des professionnels, des agriculteurs et des entreprises locales (10,5 milliards d'encours de crédit : +11% en 2008), ainsi que de l'assurance des biens et des personnes. Grâce à la bonne tenue de son activité commerciale (+0,9%) et au renforcement de son activité Assurances (+11,6% à 57,9 millions de PNB Assurances), le résultat net consolidé s'établit, bien qu'en retrait, à 95,7 millions d'euros. Ces résultats solides, dans le contexte actuel, donnent à la Caisse Régionale les moyens de poursuivre sa stratégie de croissance durable afin de contribuer encore davantage à l'essor économique de son territoire. Le regard des 148 000 sociétaires, détenteurs du capital social de leurs Caisses locales, donne tout son sens au modèle coopératif, société de personnes. Cette volonté d'agir au plus près du terrain s'est également traduite, cette année, par la densification du réseau d'agences et par l'accroissement des délégations des collaborateurs, pour une proximité de décision et une rapidité d'action accrues (80% des décisions prises en agence).



Marc Pouzet, Président du Conseil d'Administration

Cette évolution a permis la nomination de 70 directeurs d'agence supplémentaires par promotion interne. Aux côtés des collaborateurs, les sociétaires élus, véritables capteurs des urgences, des besoins et des projets locaux, apportent une vision précieuse à la banque coopérative, aussi bien en zone rurale qu'en milieu urbain.

Solidaire dans la crise : 5 engagements forts

Face à la crise, le Crédit Agricole Alpes Provence, banque solidaire et responsable, a mis en place un dispositif d'accompagnement pour soutenir les acteurs économiques régionaux en difficulté. Il se décline en 5 engagements majeurs : Continuer à distribuer des crédits, accompagner spécifiquement les plus fragiles, faire preuve de responsabilité et de solidarité, continuer à soutenir l'initiative économique, poursuivre l'accompagnement et le développement économique régional.

Marc Pouzet - Dominique Millour et Denis Martin



Des dispositifs de veille ont été mis en place à cet effet dès le mois d'octobre 2008. Cette initiative permettant d'adopter une attitude proactive vis à vis de leurs clients professionnels et agriculteurs nécessitant un accompagnement dédié, s'avère efficace et pertinente et permet de trouver des solutions au cas par cas (report d'échéances, restructuration de dettes, avances de trésorerie, portage des stocks, etc.). A ce jour, près de 600 clients professionnels ont bénéficié de mesures spécifiques les aidant à passer le cap difficile. En parallèle, grâce à son savoir-faire en matière de financement, d'accompagnement à l'international, de cession-transmission et de banque privée, l'organisme mutualiste continue d'accompagner les grandes entreprises et les PME locales dans leurs projets.



Marcel Claude Bonnier - Marc Pouzet - Dominique Millour et Jean Denis Martin

En ce qui concerne ses engagements en faveur de l'immobilier, la banque mutualiste n'a pas l'intention de les arrêter, au contraire. " Il y a encore beaucoup à faire dans le logement, notre région en a vraiment besoin, et nous sommes persuadés que l'immobilier va repartir " dit le directeur général Dominique Millour. " Nous avons eu des demandes de crédits nouveaux pour l'immobilier en février 2009, et je forme le vœu que nous constaterons effectivement que les résultats seront réalisés. "

Dans le même ordre, l'enracinement territorial incite la Caisse Régionale à réaliser des investissements majeurs pour les quinze prochaines années. C'est tout d'abord un montant de 100 millions d'euros qui seront déboursés en faveur de l'extension du siège social à Aix-en-Provence, dont le projet comprend 15 500 m2 de bureaux HQE supplémentaires au cœur d'un " campus " arboré. Cet investissement exprime toute la confiance de la banque mutualiste dans l'avenir de la région. Il en va de même lorsqu'elle recrute 243 jeunes talents en 2008, en leur proposant des perspectives de carrière au pays, à travers un ambitieux programme de montée en compétence, qui représente 12 000 jours de formation par an, soit plus de 6% de la masse salariale.

Marc-Claude Bonnier - Marc Pouzet - Dominique Millour



Grâce à sa Fondation d'Entreprise, créée en 2006, CAAP s'engage durablement aussi pour de grandes causes comme la lutte contre le cancer. Sur ce sujet, plus d'une soixantaine d'événements ont été animés par les Caisses locales pour soutenir la création de l'unité de transplantation et de thérapie cellulaire (u2T) de l'Institut Paoli-Calmettes. Ces animations ont permis à ce jour la collecte de 313 000 euros, en plus des 800 000 euros de dons effectués par la Fondation.

La Caisse d'Epargne Provence Alpes Corse affiche son optimisme

Les membres du directoire et Alain Lemaire leur Président ont présenté, au cours d'une conférence de presse début mars 2009, les résultats de la Caisse d'Epargne Provence Alpes Corse. Alain Lemaire a immédiatement mis l'accent sur la bonne santé de la CEPAC, qui dans un contexte difficile a obtenu des résultats qui restent très satisfaisants. En quelques chiffres, véritable thermomètre de l'activité, il ouvre une perspective qui est loin d'être "hyper pessimiste". En effet, avec une PNB de 494.2 M d'euros, un résultat d'exploitation s'élevant à 150 M d'euros et un résultat net qui affiche 105.4 M€ pour un coefficient d'exploitation de 69,6%, on ne peut pas dire, pour l'heure, que cela est catastrophique, loin de là. En annonçant 1.908 M€ de fonds propres la CEPAC est tout à fait crédible et reste dans la ligne des bons organismes financiers. Au niveau commercial, les encours ont progressé de 8% à 9.3Md€, la collecte fait une progression record de 31% avec

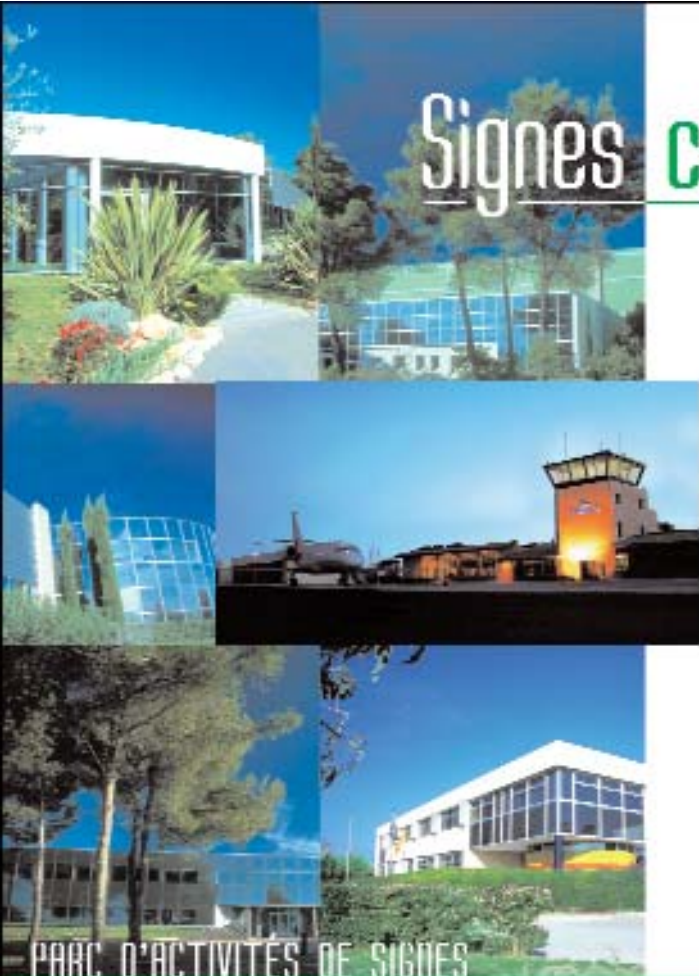
550,4 M€ et les encours d'épargne continuent leur ascension (+3.2%) totalisant 20.4Md€. Près de 40.000 nouveaux clients sont venues renforcer la banque de détail et les crédits à la consommation affichent une progression de 34%. Ce regard sur la CEPAC permet de constater que malgré les difficultés actuelles, elle reste un point fort du système financier de notre région, et Alain Lemaire a bien confirmé que les projets d'investissements prévus et la poursuite de son développement ne seraient pas remis en cause pour 2009. Elle continuera à se positionner de manière volontariste sur l'accompagnement des entreprises de la région, le financement des partenariats publics/privés et sur l'ensemble des filières sur lesquelles elle a toujours eu une présence forte. La tempête attendue sur les livrets A n'a pas été aussi forte que prévu (environ 250.000 livrets), même si elle enlève à la CEPAC un chiffre d'affaires non négligeable. Mais la compensation est là, avec un

accroissement des LBO et de l'accompagnement des petites entreprises, une attractivité renforcée par la conquête de 40.000 nouveaux clients et un parc de comptes de dépôts de +3%. Les perspectives 2009 restent positives dans le sens où la CEPAC compte continuer son positionnement sur l'accompagnement des entreprises de la région, le financement des partenariats publics/privés, celui des équipements photovoltaïques et des énergies nouvelles, ainsi que l'activité portuaire et maritime. Sur la banque de détail, la création d'une agence habitat spécialisée permettra d'améliorer son service aux particuliers en matière de crédits immobiliers. La vision explicitée



Alain Lemaire

de l'année 2009 n'est pas pessimiste, au contraire, même si Alain Lemaire explique qu'il n'a pas de boule de cristal pour vraiment pouvoir prédire l'avenir ...



Signes caractéristiques...

- Au cœur de la troisième région économique française
4,35 km de l'aéroport et 45 km de Marseille
- Un cadre de vie d'exception et une qualité d'aménagement
50 hectares réservés aux aménagements paysagers
- Une vaste superficie
sur 240 hectares, 105 sont dédiés aux entreprises;
de grandes superficies immédiatement disponibles
- Des conditions d'installation avantageuses
une Zone Professionnelle Unique inscrite
- des parcelles de 4 000 m² minimum jusqu'à plusieurs dizaines d'hectares
- Une offre de prix compétitive
50 euros HT/m² (hors taxe)
- Un réseau performant de moyens de transport
 - Quatre aéroports internationaux :
 - aéroport International du Gard (Nîmes),
 - aéroport International Toulouse-Montaudran (45 min),
 - aéroport International Marseille-Provence (45 min),
 - aéroport International Nice-Côte d'Azur (1h-50).
 - Le port de Lyon pour le fret, les trawlers et les croisières ;
 - Le port de Marseille : 17° port français et 2° port européen ;
 - Un vaste réseau routier et autoroutier ;
 - Le RER Méditerranéen :
 - Marseille / Paris : 2h - Toulouse / Paris : 2h50 - Aix en Provence / Paris : 2h50.

PARC D'ACTIVITÉS DE SIGNES

www.businesspark-signes.com - contact@businesspark-signes.com - Tél. 04 94 22 80 06

Entreprises - 04 94 22 80 06

Les " Quais d'Arenc ", la modernité nécessaire à l'épanouissement d'une grande Mégapole

Depuis un certain temps et notamment avec la nouvelle extension du site Euroméditerranée, Marseille se transforme en se donnant l'apparence de la modernité dont elle a besoin pour conforter son image de mégapole méditerranéenne. En découvrant ces projets, faisant pousser des tours immenses et malgré tout, d'allures légères et élégantes, les questions ne manquaient pas sur les objectifs, les enjeux, les accès, et plein d'autres choses...

C'est pourquoi nous avons demandé à Philippe Couturier, directeur général de la société méridionale " Constructa ", acteur de ces transformations de répondre à nos questions.

ASI : *Après notre première rencontre, nous sommes conscients que vous êtes en train de transformer Marseille. En effet les Grands Immeubles prévus sur le port à proximité de l'ancienne gare d'Arenc vont permettre, d'après les statistiques, un afflux de 10.000 personnes supplémentaires sur cet espace. Est-ce que pour ces nouvelles constructions, qui vont avoir lieu sur le site d'Euroméditerranée, des aménagements spécifiques facilitant la circulation ont été prévus ?*

Philippe Couturier : Le projet des quais d'Arenc, nom donné après le vote des Marseillais, n'est pas un projet Constructa, c'est un projet porté par une collectivité. Le fait de construire des Immeubles de Grande Hauteur (IGH) - (réglementation technique : tous les immeubles de bureaux supérieur à 28 mètres sont en réglementation pompier, tous les immeubles d'habitation à plus de 50 mètres ont besoin d'une sécurité pompier accrue, pour éviter les risques d'incendies et autres) - c'est une demande exprimée et un partenariat que nous ouvrons avec la Ville de Marseille et Euromed. Les Quais d'Arenc s'intègrent dans un ensemble qui est discuté en permanence avec la communauté des communes Marseille Provence Métropole, et bien entendu avec l'Établissement Public Euroméditerranée. Par rapport aux accès, il est évident que tout le travail qui est en train d'être réalisé est fondamental. Ce que je dirais, c'est qu'il y a un retour vers le centre ville qu'il faut exprimer verticalement pour pas mal de raisons. Si les gens qui travaillent à Marseille habitent au pied du tramway, comme cela va être le cas, cela créera moins de déplacements et moins de bouchons. C'est le pari que nous faisons avec ce projet, en créant la mixité bureaux-logements, car il doit être un programme urbain. L'idée majeure est basée sur le fait qu'habitant en centre ville, on utilise les transports en commun... La voiture



Philippe Couturier

Le village



RENCONTRE AVEC PHILIPPE COUTURIER

servira pour sortir, un peu comme à New York où ceux qui habitent les IGH prennent le tramway parce qu'ils sont reliés à la ville. C'est toute la qualification de ce plan, parce que je crois que l'on ne peut pas construire des tours de grande hauteur ailleurs qu'en centre ville.

ASI : *Vous êtes réellement convaincu que le fait de créer de grands immeubles amènera une masse de gens à quitter les endroits où ils sont pour venir vers le centre ville ? Cela semble être un pari un peu osé.*

P. Couturier : J'en suis fondamentalement convaincu, autrement on ne le ferait pas... D'abord, parce qu'il n'y a pas qu'à Marseille et il n'y a pas que les IGH. On voit cela à Montélimar, à Aix en Provence, à Bordeaux... partout, les gens reviennent en centre ville parce qu'ils recherchent avant tout une qualité de vie. Dans cette qualité de vie, un des éléments essentiels c'est le temps de trajet. Quelqu'un qui vient d'Avignon pour travailler aux Docks va passer 3 heures par jour, soit 15 heures par semaine, dans sa voiture. S'il habite cet immeuble il est à 5 minutes à pieds. Je pense que ce temps de transport est trop important... Il y a aussi, dans la vie de fou que nous menons tous, la maison, le jardin, la proximité avec les commerces, c'est pourquoi nous pensons que cette centralité est essentielle. D'ailleurs, construire des IGH c'est d'actualité partout, à Paris, Genève, à Lyon on en discute pour les bureaux mais pas encore pour les habitations, mais on y viendra. Je crois que l'on est sur un vrai sujet urbain d'avenir.

ASI : *Vous êtes vraiment convaincu que les gens abandonneront la grosse habitude de la voiture pour venir vers les transports en commun ?*

P. Couturier : Je ne suis pas sûr que l'on ait vraiment le choix, notre développement va plus vite que notre capacité à créer des autoroutes. Pour faire simple, le jour où tout le monde en aura marre de passer trois heures dans les bouchons, on n'aura pas le choix. Il faut aussi que les pouvoirs publics suivent, que l'on continue à développer les transports en commun et que l'on arrête d'avoir des zones aussi dispersées, ce qui est le cas sur Marseille. Les immeubles de bureaux à Marseille c'étaient La Valentine, le Roy d'Espagne, un peu Euromed, le Prado... Nous sommes en train de construire un quartier d'affaires qui a un effet d'absorbeur, donc quelque part nous allons arrêter d'être disséminé partout. Le tramway, qui sera aux pieds de nos immeubles, était un élément essentiel et déterminant pour la réalisation de ce projet.

ASI : *Ne pensez vous pas que le formidable développement d'Euroméditerranée risque d'appauvrir les autres zones de Marseille, comme le Prado ou Michelet par exemple ?*

P. Couturier : Je ne pense pas ! Cela va les qualifier différemment, le Prado et Michelet resteront des centres d'affaires, mais pour un business particulier. Un notaire du huitième a ses clients dans cet arrondissement, et il est vrai que certains habitants du Prado, de la Cadenelle... n'auront jamais l'idée de venir sur le site d'Euromed. Quant au notaire du huitième, je ne le vois pas venir aux Docks du jour au lendemain, cela n'a pas de sens. En revanche pour les entreprises qui ont une dimension plus nationale, voire internationale, il paraît évident que le centre d'affaires de Marseille, aujourd'hui, c'est Euroméditerranée. C'est plus vrai à Marseille qu'ailleurs où il y a plusieurs points, comme à Lyon par exemple, où la dissémination est plus forte avec La Part Dieu, Lyon Vaise, Gerland, etc... Il y a actuellement à Marseille une vraie centralisation, ce qui ne veut pas dire que le reste va être pauvre ; cela s'adresse à une catégorie d'utilisateur différente tout simplement. Je pense, par exemple, que La Valentine continue à être un marché intéressant pour des petites PME qui parfois veulent être propriétaires de leurs bureaux de 500m², mais qui préfèrent payer 150 euros le M² plutôt que le double sur le site d'Euromed. Cet espace, situé à un quart d'heure de l'aéroport de Marseille Provence, à 10mn de la gare St Charles, correspond plutôt aux besoins d'entreprises qui ont une dimension nationale et internationale.

ASI : *Est-ce que ce site a maintenant une aura incitatrice à répercussion nationale, voire internationale, permettant d'attirer*

des entreprises et des investisseurs, ce qui était quand même le but premier recherché de ce type d'aménagement ?

P. Couturier : Vous mettez le doigt sur une évidence. S'il devait y avoir un point noir sur Euroméditerranée ces dix dernières années, c'est celui là. C'est-à-dire, l'absence de grands comptes qui soient venus s'installer sur cette place. Il y a CMA CGM, mais c'est particulier, car c'est un transporteur maritime ; il ne va pas s'installer à Lille, il y avait une vraie logique à cela. Il y a eu quelques utilisateurs, mais AGF, par exemple, n'a pas délocalisé une partie de son business, il n'y a pas eu le siège mondial d'Ernst And Young qui s'est dit " Tiens, plutôt que d'être à Paris nous allons aller à Marseille." C'est le défaut sur lequel nous devons travailler la main dans main, tout le monde doit être capable d'attirer. Mais je dirais que les immeubles, excusez la comparaison, c'est comme dans une boulangerie : s'il y a plein de gâteaux appétissants, vous allez acheter, mais s'il ne reste que deux tartes au citron cela ne vous incite pas. Ce que je veux dire c'est que la demande est aussi drivée par l'offre et lorsque l'on a la capacité de proposer le choix entre une dizaine d'im-



Un nouveau quartier

meubles de bureaux, il paraît évident que l'on aura tendance à venir. Le responsable d'entreprise qui dit " je vais délocaliser mes dix mille mètres carré de surface sur Marseille et le seul choix qui s'offre à moi c'est la tour Jean Nouvel... Vais-je mettre en place ma stratégie uniquement par rapport à cela ? " C'est difficile pour lui. Nous avons besoin de bureaux complémentaires, mais pour expliquer cette situation il faut quand même se rappeler que l'on part de très loin sur Marseille. Les premiers immeubles de bureaux qui faisaient 10.000 m² ont défrayé la chronique en nous faisant passer pour fous, car tout le monde pensait que nous ne vendrions jamais les 40.000 m² disponibles. Aujourd'hui, l'histoire montre que tous les bureaux de qualité ont été loués avant livraison, le dernier en date étant " Cœur Méditerranée " et le " Sextant " de Meunier, et il n'y a pas un m² de vacant sur le site. Je pense aussi que l'attractivité de Marseille, qui est très forte, va se confirmer avec Marseille Capitale Européenne de la Culture. Il faut malgré tout se rappeler qu'il y a dix ans, Marseille était critiqué ; lorsque l'on parlait de cette ville c'était soit avec un peu d'ironie, soit avec un peu de crainte. Aujourd'hui tout cela est terminé et il y a tous les éléments pour faire venir des grands comptes sur Marseille.

ASI : *Depuis près de 13 ou 14 ans que le projet Euroméditerranée est en route, on n'a pas vu de grands comptes, par contre on a constaté un turnover relativement important d'entreprises qui arrivent et repartent. D'après vous, quelles en seraient les causes ?*

P. Couturier : Je réponds par la même chose : il n'y avait pas l'offre suffisante. Quand un utilisateur prend 3.000 m² et que trois ans après il a besoin de 5.000 parce qu'il a grossi, de deux choses l'une, soit il garde ses 3.000 et il met les 2.000 à Aix en Provence, soit il envisage d'aller ailleurs. Je crois qu'il y a vraiment une problématique d'offre et non de pérennité. Aujourd'hui, Euromed est le troisième centre d'affaires après Paris et La Part Dieu à Lyon, il y a donc un besoin de développer encore plus, c'est ce qui est en train de se passer. Mais je pense que tous ensemble, et cela ne concerne pas que les collectivités, ni l'établissement public, mais aussi les privés, nous devons travailler pour vendre cette ville.

ASI : Est-ce que vous avez le sentiment que cette cohésion, privé-collectivités, que vous souhaitez est en bonne voie ?

P Couturier : Au niveau des privés, je peux vous dire qu'elle l'est, puisque de plus en plus, tous les promoteurs de la zone se fédèrent pour devenir une force de proposition en étant persuadés que la réussite de l'un fera la réussite de l'autre. Euromed-Center n'est pas un concurrent, c'est un avantage, un atout complémentaire, nous avons besoin d'eux pour ne pas être isolé. La rue de la République c'est fondamentale pour nous, de même le centre commercial de Forum Invest, parce qu'il va valoriser et redonner de la valeur à la rue de la République. Aujourd'hui, au niveau des privés, par rapport à il y a un an, des progrès colossaux ont été fait et continuent à être fait. Nous avons bien conscience que s'il y en a un qui se " plante " nous sommes tous dedans.

ASI : Il semble évident que les privés ont compris car beaucoup ont perdu énormément d'argent, mais il n'y a pas que les privés, il y a aussi le public. Cet acteur primordial a-t-il conscience de cette dimension ?

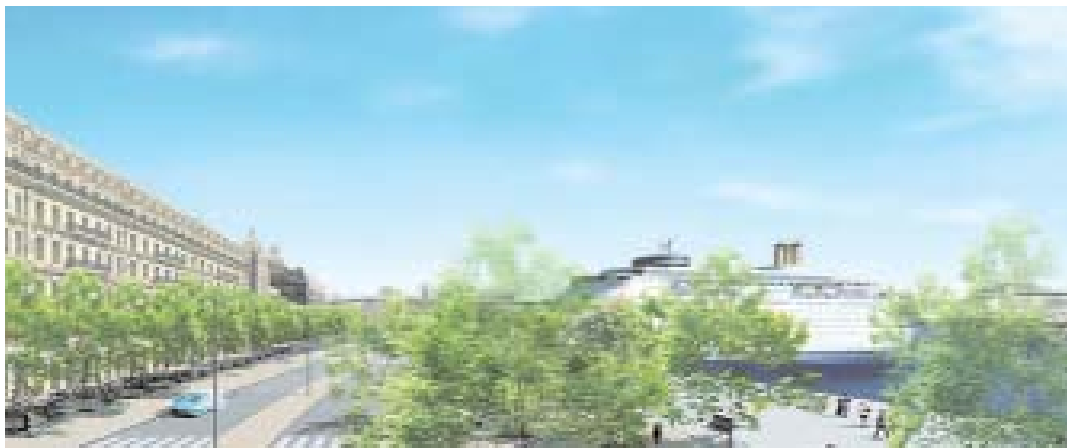
P Couturier : Au niveau de la ville et d'Euromed ils l'ont. Il faut peut-être que les deux travaillent beaucoup plus avec la Communauté Urbaine qui aujourd'hui a un poids colossal ; il est évident que la situation dans laquelle nous sommes à Marseille n'est pas forcément homogène et que nous devons tous être liés. Mais nous ne sommes pas mécontents des travaux qui sont fait aujourd'hui. Nous considérons que nous avons une écoute et que nous avons tout le monde derrière nous pour sortir cette opération. A notre niveau, nous en voulons toujours plus, nous voudrions qu'Euromed nous dise ce que nous allons avoir au niveau de la passerelle pour que ce soit valorisé. Mais nous avons le sentiment que la réussite ce sera pour tout le monde ou pour personne, et c'est vrai aussi au niveau des collectivités.

ASI : Pour en revenir au projet, quand pensez-vous commencer les travaux ?

P Couturier : Nous allons commencer entre mai et juin ; il devrait y avoir deux ans de travaux d'infrastructures, le financement est en phase d'être signé. L'opération globale tourne autour de 500 millions d'euros, l'ensemble des infrastructures plus l'immeuble des Banques Populaires représentent un peu moins de 80 millions d'euros qui sont financés car nous avons pré-vendu les parkings et l'immeuble des Banques Populaires. C'est un besoin en financement de l'ordre de 20 millions d'euros, qui à l'échelle du projet est peu important et qui nous permet de passer les deux premières années. On ne peut décemment pas commercialiser les logements et la tour sans avoir donné un coup de pioche. Pour la tour nous avons des demandes locatives importantes, mais aujourd'hui cela n'est pas forcément habile d'y répondre ; il faut attendre un petit peu pour pouvoir la lancer, ainsi que les logements, dans deux ans.

ASI : Est-ce que ce projet a déjà dépassé les frontières de Marseille vers le national, voire l'international ?

P Couturier : Nous sommes très surpris, mais oui, on parle beaucoup de cela à Paris ; on en parle plus que la plupart des projets sur la Défense. Il y a une autre dimension qui est assez médiatique sur ce projet, ce sont les premières tours de logements faites depuis trente cinq ans, et j'ai encore des professionnels de l'immobilier que me demandent si nous allons faire du logement ou si c'est une action médiatique et que nous allons transformer cela en bureaux. En plus, pour Marseille Capitale de la Culture 2013, il y a deux images qui ont été retenues, celle du MUCEM (Musée de la Civilisation Méditerranéenne) et celle du quai d'Arenc. C'est le montage que nous avons fait à l'époque qui a été retenu.



Nouvelle perspective du quai

ASI : Mais à l'international, est ce que par exemple à Genève, où vous êtes présent, on en parle ?

P Couturier : A Genève il y a des échos, d'autant plus que la ville souhaite développer des tours de grande hauteur, notamment des logements. Nous avons été approchés pour travailler sur ce sujet là, nous avons aussi été abordés par la ville de Lyon pour expliquer nos concepts. Au niveau professionnel cela fait beaucoup de bruit, et au niveau des particuliers le fait que des magazines nationaux en ont fait leurs couvertures démontre une dynamique et confirme qu'il va se passer quelque chose à Marseille. On ne sait pas qui construit ni exactement où cela se situe, mais on en parle et le retour est positif. Malgré ce, il y en a toujours qui disent que l'on va défigurer Marseille... c'est un débat nécessaire, mais en tout état de cause, c'est positif.

ASI : Combien y aura-t-il de bureaux et de logements, car on parle de 10.000 personnes. Cela vous semble t-il possible ?

P Couturier : Je regrette, je n'ai pas tous les chiffres en tête, mais c'est globalement 100.000 m² environ. Si on compte une moyenne d'une personne pour 20m², ce qui n'est pas un très bon ratio, cela fait environ 5.000 personnes entre les deux programmes ; si on rajoute Meunier qui va se faire et quelques programmes complémentaires, rien qu'en termes de bureaux ce chiffre ne me paraît pas idiot... Par exemple, les Docks c'est trois mille personnes, et il va y avoir un nombre d'individus supplémentaire qui viendront. Quant aux logements, il va y avoir une déconnection entre les logements qui seront livrés en 2013 et ce qui est post Euromed 1, Euromed 2 ; le parc habité ne va pas arriver au même moment. Mais au niveau des bureaux le chiffre annoncé ne me choque pas.

ASI : Est-ce que les trois futurs immeubles appartiennent à Constructa ?

P Couturier : Le terrain est propriété de Constructa à 100%. Aujourd'hui, il n'y a pas de syndication du capital. Il n'est pas exclu que dans la phase d'aménagement, dans six mois, un an, deux ans, on décide, pour des raisons stratégiques, que ce projet représente un poids trop important pour le groupe. A ce moment là nous pourrions ouvrir à d'autres actionnaires et d'autres partenaires pour mutualiser notre risque, car c'est un projet de 500 millions d'euros. Nous avons beau dire que nous gérons 5 milliards d'euros, mais nous les gérons pour d'autres... Ce n'est pas notre argent, même si cela génère une récurrence qui permet, grâce à cela et malgré la crise actuelle, de ne pas être malade comme certains. Mais c'est quand même un poids important, donc nous ouvrirons. Maintenant développons... l'immeuble des Banques Populaires ce sera nous, ainsi que la tour H99, la tour Jean Nouvel aussi. Une des quatre fera peut-être l'objet d'une cession pour réduire un peu le risque ou de faire rentrer quelqu'un dans le tour de table. En tout état de cause, cela n'est pas urgent. Ce qui est important pour nous c'est de signer le financement ; cela va se faire et démarrer les travaux entre avril et juin, puisque derrière nous avons deux ans de vie à travers ce projet.

RENCONTRE AVEC PHILIPPE COUTURIER

ASI : Ce projet est livrable à quelle date ?

P Couturier : Livrable 2013 ; normalement nous serons prêts entre le premier avril et le 30 juin 2013, avec des différences en fonction des bâtiments. L'objectif fixé, c'est d'être prêt pour Marseille 2013, et de lancer la commercialisation de H99, qui est la tour de Jean Baptiste Pietri. Nous avons un débat d'échéance en interne, entre un choix pour le 4ème trimestre 2009, c'est-à-dire dans 6 ou 7 mois, ou pour le 30 juin 2010, et nous ne l'avons pas encore tranché. Ce débat est suscité par une demande significative, représentée par 40 réservataires fermes, avec des garanties, qui sur 128 font 30% de la réalisation, que nous serions tentés de conclure. Une autre réflexion consiste à penser que tant que l'extérieur n'aura pas été travaillé, cette tour n'est pas commercialisable. Nous travaillons beaucoup avec Euromed et Cogedim pour cette raison, car tant que le programme " Euromed Center " n'a pas démarré il nous paraît difficile de raconter une histoire. Nous allons nous adresser à des gens fortunés, que ce soit en tant qu'utilisateurs ou d'acquéreurs, et l'on ne peut pas leur dire " vous allez être au centre ville " alors qu'il y a un parking de 400 mètres de long à côté. Il est indispensable qu'il y ait des travaux, c'est un enjeu très fort pour Euromed et pour nous. Ce que je peux vous dire, c'est que nous commençons la commercialisation entre décembre 2009 et le 30 juin 2010, ce qui nous va bien dans le timing.

ASI : Qu'est ce qui est exactement prévu dans le déroulement de l'aménagement de " Euromed Center " et avec quelle échéance ?

P Couturier : Euromed Center a une complexité. Nous, nous sommes une petite boîte, mais nous sommes tout seul. Eux ils sont quatre, 2 promoteurs, Cogedim et Unimo et deux investisseurs qui sont Foncière des Régions et Prédica ; si on rajoute à cela l'exploitant hôtelier et l'exploitant cinéma, cela fait en tout six interlocuteurs. Il faut donc que les six se mettent d'accord. Il se trouve que ce projet est en train d'être révisé, rationalisé pour entrer dans les coûts. A priori, toutes les composantes sont d'accord pour le faire évoluer et le rendre réalisable, car jusqu'à présent il ne l'était pas forcément : trop cher, pas assez bien conçu, notamment par rapport aux parkings, aux IGH etc... Nous ne sommes pas dedans, mais nous avons des signes positifs qui nous sont donnés par les participants au projet. De toute façon, H99 n'existera pas si je n'ai pas le parc en face. Je ne le commencerai pas si je n'ai pas un parc de 10.000m² comme c'était prévu.

ASI : Si je comprends bien, c'est un handicap pour vos ventes immédiates ?

P Couturier : Oui !! Mais nous ne voulons pas raconter d'histoire. Vous savez, un programme va vite dans un sens comme dans l'autre, à partir du moment où les quarante premiers acquéreurs se trouvent floués parce que vous leur avez vendu une vue sur parc et qu'ils découvrent une vue sur " courette " ... le programme est en l'air. Nous sommes donc entièrement dépendants de ce qui va se passer là bas aussi.

ASI : Ne pouvez-vous pas participer à ce projet, puisque vous en êtes malgré tout " partie prenante " même si financièrement vous ne l'êtes pas ?

P Couturier : Nous sommes ouverts à tout ! Nous ne pourrions pas participer au capital, car nous ne pouvons pas être dans tout... Participer avec un fond d'investissement... pourquoi pas ? Mais je crois que c'est moins le besoin d'argent frais qui est en question dans cette opération, que de réflexions nouvelles pour se remettre à travailler différemment. Cela étant, nous sommes tout à fait disposés à être plus impliqués dans ce projet, parce que sans celui-là le nôtre n'est pas pensable.

ASI : Avez-vous la possibilité de vous impliquer ou pas ?

P Couturier : En tous cas, nous sommes en discussion permanente pour échanger par rapport à des idées. Notre responsable de projet rencontre fréquemment les gens de Forum Invest, de Foncière des Régions, parce que les synergies entre les deux sont évidentes. Mais peut-être que nous aurons à nous impliquer plus dans le futur, pas forcément en termes de finance, plus en termes d'échanges. Cela dit, je pense que s'il y avait un besoin de financement ils nous solliciteraient. Mais tout bien considéré, il y a des groupes beaucoup plus puissants que nous à solliciter d'abord. En attendant, nous avons de très bons rapports avec les équipes, il n'y a pas de portes fermées, et j'ajoute que s'ils me demandaient quelque chose, dans la mesure du possible je me défonce pour leur donner satisfaction, car encore une fois, c'est mon projet qui est en jeu. Mais d'après les éléments que j'ai, après avoir redessiné le projet, toutes les parties sont d'accord et j'espère que cela va aller.

ASI : Etes-vous impliqué dans d'autres projets sur Marseille ?

P Couturier : Nous sommes en partenariat avec ANF sur une opération qui s'appelle " Cœur Joliette " où nous sommes en maîtrise d'ouvrage délégué. Ce sont les îlots Fouchier sur les 13.000 m² de

Immeuble Cœur Méditerranée



bureaux et les 6.000 m² de logements en " Primo Accession " que nous faisons, et où nous sommes sur des niveaux de prix qui vont de 2.700 euros le m² et pour les duplex du dernier étage, le top du top à 4.000 euros . Nous avons eu un très bon retour du marché puisque nous sommes à 6 ou 7 ventes par mois depuis le lancement commercial, ce qui est plutôt bon, avec l'applicabilité de la TVA à 5,5%, avec des ventes en lots qui se préparent sur cette opération. Nous sommes en sortie du risque, ce qui fait partie de notre raisonnement actuel plutôt que celui uniquement basé sur le retour de marge. De la même manière, sur la Porte d'Aix avec des immeubles en " Primo Accession ", nous avons une problématique de permis sur la résidence service qui s'est résolu ces derniers temps ; nous sommes sur un démarrage des travaux pour le début de l'été. Enfin le réaménagement de cette Porte d'Aix va démarrer d'ici 6 mois. Parmi les grands projets, nous avons une opération du côté des " Catalans " : " Les Panamas " où nous avons un rythme de vente de 1 ou 2 par mois, ce qui nous convient bien car nous avons encore un an de travaux ; les niveaux de prix sont bien placés avec de très belles prestations. Nous avons une opération au bout des Allées Provençales à Aix en Provence dont le premier coup de pioche sera donné dans la première semaine de mars 2009, et nous avons toujours La Seyne sur Mer dans le Var où nous construisons 400 logements sur " Portes Marine " qui est certainement la dernière " Marina " se construisant sur la Côte, et en plus c'est beau ! Comme gros projet, nous avons évidemment " les Docks " c'est quelque chose d'important pour nous car c'est le " plus " actif de bureaux que nous gérons au niveau de " l'Asset Management " hors de Paris ; c'est 200 Millions d'euros, et c'est JP Morgan qui est notre partenaire depuis 15 ans. Dans ce cadre nous sommes en train de travailler très fortement sur la restructuration des rez-de-chaussée, car il est évident, comme je l'avais annoncé lors de l'inauguration, que c'est un bâtiment qui a été complètement fermé sur lui-même ; maintenant il faut qu'il s'ouvre sur l'extérieur, et le moment est venu car la zone évolue. Il faut donc complètement retravailler cet ensemble commercial. C'est d'abord avec des questions qui sont posées aux utilisateurs de bureaux, qui sont les premiers utilisateurs du rez-de-chaussée, mais nous irons au-delà car la zone de chalandise devient importante. C'est d'ailleurs pour cela que nous travaillons main dans la main avec Forum Invest, car nous devons être complémentaires avec la rue de la République. Nous allons rendre nos conclusions dans les six mois qui viennent et les premiers signes se feront avant la fin de l'année, ainsi que les premières locations dans ce concept-là.

ASI : L'année 2009 devrait être chargée, mais florissante pour votre groupe ?

P Couturier : Sur Marseille, 2009 devrait être effectivement une très belle année, sans oublier que sur le reste de la France, nous sommes en train de nettoyer le passé. Comme tout le monde nous avons quelques casseroles, moins que les autres parce que nous sommes une PME et que Marc Pietri va voir tous les terrains lui-même. Nous avons surtout la chance d'être une structure de prestation de services sur laquelle les clients s'adossent, en acceptant de payer, lorsque les choses ne vont pas aussi bien que ça, pour valoriser leurs biens, tant en termes de commercialisation que d'Asset Management. C'est là la substance de Constructa, être capable de sortir des opérations difficiles ; donc nous sommes plutôt optimistes. A Montélimar nous avons vendu les derniers lots de la première tranche, nous avons commercialisé environ 40% de la deuxième tranche, les premiers 50 logements, et nous pensons lancer les travaux en mars 2009. C'est une belle opération faite sur l'emplacement de St Martin, qui marche bien sur Montélimar grâce à une adéquation prix-projet. Ce n'est pas le premier prix, c'est plutôt le standing pour Montélimar. Maintenant nous allons nous concentrer sur le développement des zones en RU, nous allons continuer à développer dans ces espaces, car c'est le cœur du business. Nous allons

faire 120 maisons à Hélène dans un quartier populaire de la périphérie parisienne qui est en zone en RU, nous allons, pareillement, lancer des travaux pour 130 logements à Montalter à côté de Creil. C'est dans ce créneau que se trouve le marché et notre objectif est de proposer du 1800 euros m² pour que l'on donne l'accession à la propriété à des gens qui ne pouvaient pas l'avoir. Dans ce cadre, le doublement du PTZ, le Prêt à l'Accession Sociale, le Passe Foncier, sont des mesures essentielles pour donner à des gens qui habitent dans des cités HLM la possibilité d'acheter dans le même quartier, parce qu'ils sont attachés à leur quartier et ne veulent pas partir, mais par contre ils souhaitent un logement de qualité. C'est possible, pour peu que l'on soit en partenariat avec l'entreprise et qu'elle joue le jeu, et avec la collectivité locale qui fera des efforts significatifs au niveau du foncier. En ce qui nous concerne, nous jouons le jeu aussi car nous avons moins d'honoraires, moins de marges et on considère que le marché est moins risqué là.



ASI : Est-il facile de jouer le jeu avec les collectivités au sujet du foncier ?

P Couturier : C'est très binaire ; il y a ceux qui ont compris et ceux qui n'ont pas compris. Nous croisons encore des collectivités qui croient qu'elles peuvent améliorer leur bilan d'aménageur en vendant leurs charges foncières à 300, 400 ou 500 euros. Ceux-là, c'est très simple, ils ne vendent pas leurs charges foncières et les projets n'avancent pas. En revanche lorsque l'on a la chance de travailler avec des collectivités qui comprennent que ce n'est pas un enjeu politique, mais social, pour désenclaver certains quartiers, là nous arrivons à acheter des fonciers à 15 ou 20 euros, pas pour gagner plus d'argent, mais simplement parce que le bilan ne permet pas d'absorber plus. Nous avons actuellement des retours positifs de collectivités où nous arrivons à acheter du foncier à 50 euros, ce sont des bilans de ZAC déficitaires qui doivent trouver des subventions par ailleurs. Nous

constatons qu'il y a de plus en plus de maires qui sont ouverts au discours d'une PME familiale prônant que le logement social c'est la vision de l'avenir et que l'accession à la propriété en est le moteur. C'est un discours qu'ils comprennent et acceptent, et c'est vrai un peu partout en France. Cela étant dit, en ce qui nous concerne, nous n'irons pas au-delà de nos régions que sont le Nord et l'Est de la France, la grande région Rhône Alpes, les deux Savoie et le pays de Gex et tout l'Arc Méditerranéen. Nous ne sommes pas dans une période où l'on peut se développer sur des régions que l'on ne connaît pas. Dans ce cadre, je serais ravi de faire une opération entre Aix en Provence et Pertuis, parce qu'il va y avoir du monde grâce à l'ITER. Tout le monde ne peut pas aller à Aix, les prix ne sont pas les mêmes ; ils ne vont pas à Manosque car les gens regardent vers le TGV, les transports et Aix en Provence. Il y a donc là toute une zone à travailler pour des familles qui n'ont pas forcément les moyens de mettre 4.000 euros du m² ; il faut être à 2.000 / 2.500 et ça cela nous intéresse. Si nous trouvons du foncier pour faire cela nous serions partants.

ASI : Cela en fait pas mal des projets, y en a-t-il encore ?

P Couturier : Je peux vous dire que je ne dors pas beaucoup... Nous avons un très beau projet à Cannes, la restructuration du Carlton, l'intérieur et l'extension des ailes. Nous avons le sentiment que cette crise ne va pas avoir que du mauvais pour nous et que nous allons être appelés à travailler sur de nombreux projets. Nous sommes donc en train de nous préparer et de nous restructurer pour cela... A mon avis nous n'allons pas être au chômage technique sur les prochains temps !

ASI : Il est heureux de vous entendre parler comme cela, cela nous permet de clôturer notre rencontre par une pincée d'optimisme et par les temps qui courent, ce n'est pas rien. ■

Le malaise chronique du port de Marseille

Le port de Toulon vient de subir une forte déconvenue avec le retrait de l'activité générée depuis 2007 par la compagnie GLD sur la ligne Toulon-Civitavecchia (Rome).

Les raisons de cet arrêt ont beau être du à une mauvaise rentabilité de la ligne, dont les principaux responsables dénoncent la difficulté à remplir leur bateau, en fret notamment ; elles laissent le port de Toulon dans l'impasse.

La première " autoroute de la mer " avait été fêtée par l'ensemble des acteurs du port comme il se doit, pour une activité qui allait remettre ce port dans la dynamique du transport maritime, et offrir à une population de travailleurs, emplois et perspectives d'avenir. Cette synergie pouvait et aurait du créer un mouvement actif autour de ce port, et attirer ainsi d'autres compagnies d'affrètement et de transports et des activités diverses qui auraient permis au port de Toulon de redémarrer dans ce créneau. Las, au grand dam de tous, la nouvelle de la suspension, pour cause économique, de la ligne affrétée par GLD est arrivée, soudaine et brutale, plongeant les responsables de la Chambre de Commerce du Var et leur Président Jacques Bianchi dans une ambiance morose. Les espoirs fondés s'écroulaient d'un coup, ce trafic devenu important pour le Var, " symbole d'un nouveau mode de transport qui constituait une initiative unique sur le territoire français " comme fait remarquer Jacques Bianchi,



Déchargement de camion sur la ligne Rome

a été emprunté par 16.730 camions, 24.894 véhicules neufs et 7.185 véhicules de tourisme en 2008. On comprend, à ces

chiffres, l'importance que prenait ce trafic.

Les dockers eux aussi ont été surpris ; ils n'ont pas tardé à réa-

Le parc auto en attente



gir en organisant une grande manifestation le 09 mars pour défendre leurs emplois. La Chambre de Commerce du Var, gérante du port, quand à elle regrette fortement cette décision même si elle estime qu'elle est compréhensible, eu égard à la situation économique actuelle, et elle espère bien retrouver son client dans les meilleurs délais. Elle annonce aussi qu'elle va continuer ses efforts pour développer le trafic portuaire de la rade de Toulon, car elle est convaincue que le potentiel est là. Elle n'a pas tort, car elle a une carte à jouer, dont le premier as est venu accoster par l'intermédiaire d'un bateau de croisière de la MSC : Le " Fantasia ", qui était normalement attendu à Marseille, est arrivée avec ses 3.000 passagers, en créant la surprise à Toulon où il fut si bien reçu que son capitaine, Juliano Bossi, a tenu à féliciter les Toulonnais pour leur accueil chaleureux. Cette apparition dans les eaux du port de Toulon peut inciter les responsables de cette entité à venir chasser en profi-

peut-il profiter au port de Toulon ?



Jacques Bianchi,
Président de la CCI de Toulon

tant de la maladie chronique du Grand Port Maritime de Marseille, qui a changé de nom mais pas d'habitudes, notamment celles qui l'empêchent de fonctionner normalement. D'ailleurs il ne serait pas étrange de croire que des armateurs pensent à chercher un lieu plus accueillant pour exercer leur métier en toute quiétude, et dans ce cas pourquoi pas Toulon... ? Les infrastru-

res sont présents et peuvent être améliorées, la main d'œuvre est là elle aussi, et à tout prendre, il est préférable que l'activité vienne à Toulon plutôt que de partir à Barcelone ou ailleurs.

La volonté de redorer le blason du port de Toulon est-elle assez forte pour une telle entreprise ? La réponse d'Antoine Breschi, Directeur Général de la CCI du Var, sur ce point est sans ambiguïté : le port doit se développer et les responsables vont s'y employer. Le syndicat mixte des Ports du Levant, (qui est l'entité concédante regroupant le Conseil Général du Var et la Communauté d'Agglomération d'Agglomération) est actuellement avec la Chambre de Commerce du Var sur un schéma directeur qui devrait aboutir à un choix politique qui sera certainement fait d'ici 3 ou 4 mois. L'investissement risque d'être considérable, mais comme le dit Antoine Breschi " lorsque l'on met en place de tels moyens c'est pour un siècle. " On peut donc penser que l'amortisse-



Le port de Toulon

C'était le temps heureux des signatures !





Le port accueille des bateaux de croisière

ment est logique et que le retour sur investissement sera présent bien avant. La stratégie, même si elle n'est pas entièrement définie, repose malgré tout sur le trafic croisière et le ferry, qui se ferait sur les quais du centre ville où 2 postes à quai voire 3 sont disponibles ; c'est d'ailleurs là que se fait l'embarquement des ferrys pour la Corse ainsi que le RoRo afférent à cette ligne. Sur le site de Brégaillon où il y a un poste, c'est le fret qui est prioritaire, mais par contre il n'y aura pas de conteneurs, comme le

confirme Antoine Breschi, car il faudrait trop de place et de matériels.

La perte du trafic générée par la compagnie GLD et les remous que cela a suscité a marqué les esprits et fait prendre conscience de l'importance induite par ce port. En ce qui concerne la reprise du trafic sur la ligne Rome - Toulon et vice versa, la partie n'est pas gagnée ; pour l'instant des discussions sont en cours avec CGMV (groupe Bolloré) Gefco et Dreyfus pour faire repartir une partie du trafic, probable-

ment vers la dernière semaine de mars ou début avril. Ce qui est sûr, c'est la perte du chiffre qui se situe globalement aux alentours de 600.000 euros, pour les gestionnaires du port. Dans l'immédiat, l'ensemble des acteurs fait face à la difficulté pour trouver des solutions. Celles-ci sont déjà envisagées dans l'élaboration du schéma directeur qui est en train d'être finalisé, qui définit la partie stratégique, notamment en termes de recherche et d'identification des pistes à suivre correspon-

dant au développement du trafic et de la croisière avec pour modalité un Partenariat Public Privé (PPP) qui peut être envisagé. Pour l'instant l'optimisme est là et l'ensemble des acteurs n'entend pas en rester là. C'est très bon signe et rassurant pour le devenir du port de Toulon qui, reconnaissons-le, n'avait pas besoin de ce mauvais coup !



Le bateau de la GLD à Brégaillon



Intéressant bilan 2008 pour Var Accueil Investisseurs



Les Bureaux de Var Accueil Investisseurs

L'année 2008 a été très satisfaisante pour l'organisme de promotion et de développement économique du Var, qui a pour mission d'accompagner l'implantation et le développement d'entreprises sur le territoire varois. Chaque fin d'année amène un bilan obligatoire qui doit permettre de mesurer les effets des dif-

férentes actions qui ont été menées. En cette heure de vérité, le staff de Var Accueil Investisseurs et tous les partenaires locaux incontournables, notamment la Chambre de Commerce et d'Industrie du Var et le Conseil Général qui sont à l'origine de la création de l'agence de promotion, peuvent

être satisfaits, car le tourisme n'est plus le seul vecteur de l'espace varois, même s'il reste important. En effet, les actions menées tout au long de l'année 2008 dans le secteur du développement industriel ont débouché sur un très bon résultat, puisque 45 entreprises ont été accompagnées dans leur implantation sur le territoire varois. Force est de constater l'efficacité de l'organisme de développement économique. En effet, il apporte une réponse parfaite dans la prise en charge et le suivi de projets aux dirigeants qui cherchent à développer leurs activités, par des compétences indéniables, et c'est ce travail qui lui a permis ce beau succès. Cela étant, pour arriver à ces résultats, l'équipe de VAI a en outre étudié et traité 445 dossiers complexes qui ont demandé beaucoup d'attention et de professionnalisme de la part des chargés d'affaires. Le bilan est

à la mesure des efforts consentis, puisque l'ensemble de ces actions se soldent par la création de 400 emplois et grâce à un travail bien senti au service d'entreprises endogènes, délocalisées et réimplantées sur le territoire varois, par la sauvegarde de 229 emplois. Il est bon de savoir que chacune des entreprises ayant choisi de s'installer dans le Var, selon son activité, a trouvé la réponse appropriée à son besoin spécifique d'implantation. Ainsi le territoire varois a su s'offrir de nouvelles opportunités d'expansion, tous secteurs d'activité confondus. C'est au travers de ces nouvelles implantations et de celles qui sont déjà présentes, que l'on peut observer la richesse et la diversité du développement économique, moteur actuel et futur de ce beau département.

GDF Suez à la conquête de l'Europe

C'est par l'intermédiaire de sa filiale Electrabel, que GDF SUEZ a signé, en mi décembre 2008, un protocole d'accord avec la société allemande E.ON AG, portant sur l'échange de capacités de production électrique et de droits de tirage en énergie nucléaire entre les deux entreprises, portant sur environ 1 700 Mégawatts. Avec cette alliance, le groupe français s'ouvre les portes du marché germanique.

Aux termes de cette convention, le groupe GDF SUEZ détiendra les participations d'E.ON dans des centrales électriques conventionnelles (hydraulique, gaz naturel, charbon, biomasse) pour une capacité totale de 991 MW en Allemagne, et des droits de tirage en énergie nucléaire à hauteur de 700 MW dans les centrales de Gundremmingen B et C, Unterweser et Krümmel, une fois cette centrale à nouveau opérationnelle. De son côté, Electrabel cèdera à E.ON ses participations dans des centrales électriques conventionnelles en Belgique pour une capacité totale de 941 MW et accordera à E.ON des droits de tirage à hauteur de 770 MW dans les centrales nucléaires de Doel 1, Doel 2 et Tihange 1. Sur ces 770 MW, 270 MW seront livrés aux Pays-Bas.

Cette transaction prend en totalité la forme d'échanges d'actifs et de capacités de production, et elle représente une étape

importante dans la stratégie du Groupe en Allemagne. En effet, elle renforce de manière significative la position du groupe, qui est déjà présent sur ce marché depuis une dizaine d'années, dans le domaine de la production et de la commercialisation d'énergie, conférant ainsi au Groupe une position plus solide sur un marché clé. En matière de production électrique, cette transaction lui permettra de bénéficier d'une position plus équilibrée, paneuropéenne, en lui offrant des perspectives de développement.

Pour Gérard Mestrallet, Président Directeur Général : " Cet accord est stratégique à double titre pour le groupe. D'une part, après le renforcement de l'entreprise en Italie dans le cadre de l'accord signé avec l'ENI le 29 mai 2008, il poursuit sa stratégie de construction d'un acteur énergétique paneuropéen en confortant ses positions sur les principaux marchés d'Europe. D'autre part, il montre la volonté de l'entreprise de respecter scrupuleusement les engagements pris en Belgique dans le cadre de la Pax Electrica II et illustre l'engagement du Groupe en faveur d'une libre concurrence en Europe. "

Le groupe s'est fortement implanté sur le plan commercial avec 11 TWh de vente d'électricité en 2007 et il exploite déjà une capacité de production de



Gérard Mestrallet, Président de GDF-Suez

300 MW. Il a lancé cet été la construction d'une centrale à charbon à haute performance de 800 MW. Il développe actuellement des sites supplémentaires de centrales à charbon ainsi que des centrales à gaz. Des opportunités d'investissement dans des parcs éoliens offshore sont également à l'étude.

Une fois la transaction finalisée, ce qui est prévu pour le premier semestre 2009, le Groupe dis-

posera d'une meilleure couverture sur les pays de l'Europe continentale du Nord-Ouest et bénéficiera d'un équilibre physique et géographique entre ses portefeuilles de production et de commercialisation. Le Groupe diversifie ainsi son exposition aux risques réglementaires et consolidera sa position sur ce marché de manière durable dans le respect de la concurrence et des autorités de régulation.

Crise énergétique mondiale :

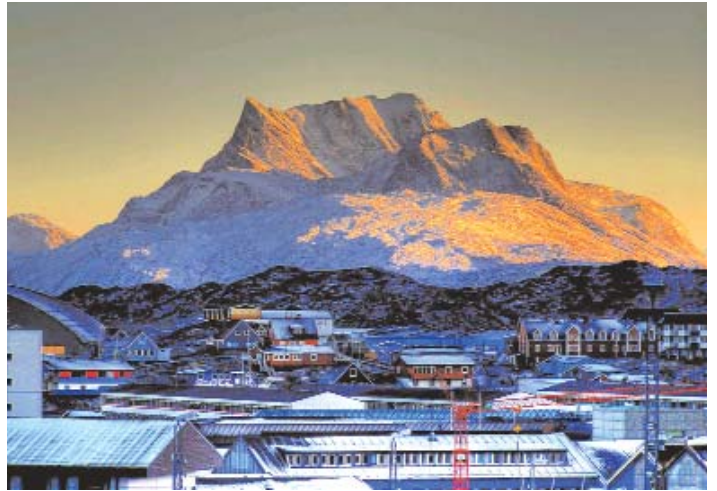
Dans le cadre du 7ème Forum " Energie et géopolitique ", organisé par le Club de Nice, fondé en 2002 par la 5ème Ville de France et animé par l'Institut Européen des Hautes Etudes Internationale (IEHEI), l'Académie des Sciences de Russie et le Centre de Recherches entreprises et sociétés (CRES), ont été évalués les nouveaux enjeux financiers, économiques et géopolitiques sur fond de crise internationale. Sommités scientifiques, experts institutionnels internationaux, décideurs privés et publics, ont évoqué sans tabou les différents scénarios stratégiques potentiels pour la prochaine décennie.

La situation géopolitique internationale sera-t-elle en 2009 suffisamment stable pour assurer la pérennité des approvisionnements en pétrole et gaz, répondre à une demande en hausse constante et appliquer une politique tarifaire harmonisée ? Quel est l'impact de la crise financière mondiale sur le secteur énergétique ?

Disponibilités des réserves fossiles mondiales à horizon 2050

Bernard Asso, Maire Adjoint, Délégué aux Affaires Européennes de la Ville de Nice, d'emblée réfute le terme de crise jugé impropre. Il invoque plutôt un " changement socio-économico-politique " correspondant à un débat de civilisation autour de la problématique énergétique. Née à l'aube du XVIIIème siècle avec la 1ère Révolution industrielle autour du charbon, elle voit son apogée au XXème siècle avec une 2ème révolution industrielle centrée sur le pétrole. Celle-ci est marquée par l'euphorie illusoire de ressources planétaires inépuisables, une consommation énergétique de masse encouragée par les majors mondiales de l'industrie pétrolière - Exxon Mobil, Shell, BP Total, Chevron, Lukoil et Pétro-Canada, piliers de l'économie mondiale qui mènent le jeu géopolitique et orientent indirectement les gouvernances vers une économie de plus en plus virtuelle sous l'égide des Etats-Unis. L'attentat du 11 septembre 2001, l'enlisement du conflit irakien et la crise boursière d'octobre 2008 provoquent l'effondrement du système libéral américain et son hégémonie mondiale.

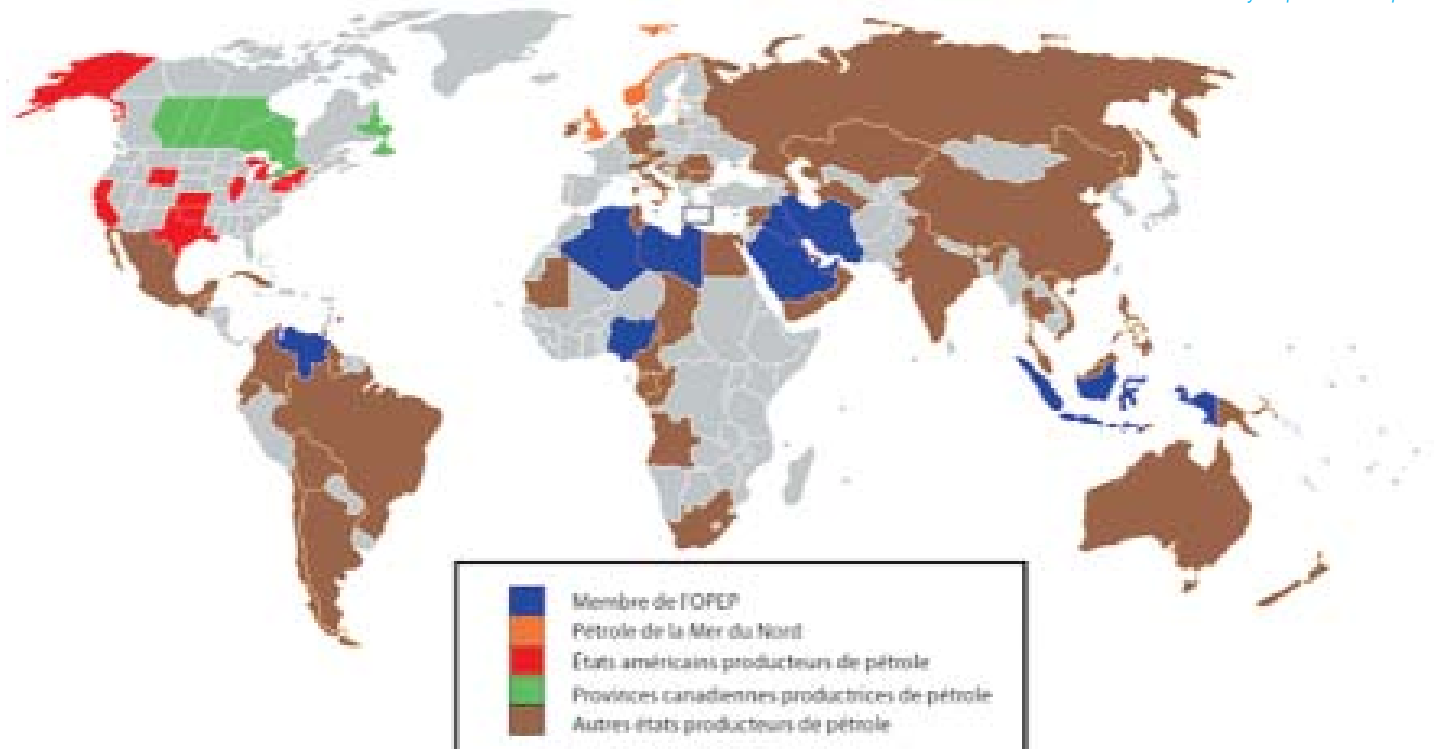
L'Europe, consciente du danger, consolide ses relations intercommunautaires, ses relations privilégiées avec la Russie et son indé-



Nuuk, capitale du Groenland

pendance énergétique. " Fin juillet 2008, le baril de pétrole avait atteint un record historique avec un coût unitaire de près de 150 dollars ! Ces fluctuations ont un impact direct sur le budget des ménages et par effet domino, sur la consommation dans les pays développés. Il s'agit désormais d'apporter une nouvelle solution à cette récession économique." constate Patrick Gantes, Secrétaire Général du CRES.

Localisation des Pays exportateurs de pétrole



projection géopolitique franco-russe

Le marché aujourd'hui confirme sa volatilité

L'EIA, l'agence gouvernementale américaine d'information sur l'énergie, a constaté mi-janvier l'incapacité de l'OPEP (Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole) à soutenir durablement les prix et table désormais, avec la chute de la demande liée à la dégradation de l'économie, sur un prix moyen du baril de brut à 43,25 dollars en 2009. Face à une baisse affichée de production des pays du Moyen-Orient et un stockage massif des Etats-Unis en prévision d'une hausse des prix, elle a presque doublé ses prévisions du recul prévu de la consommation mondiale pour 2009, tablant sur une chute de 800.000 barils par jour.

Selon l'estimation de François Cattier, chef de projet R&D, groupe prospective et appui stratégique chez EDF, un pic des énergies fossiles serait atteint après 2010 avec 83 millions de barils par jour. Puis, l'on assisterait à une disparité des productions pétrolières : 15% de pétrole non conventionnel (produit ou extrait à partir de techniques autres que la méthode traditionnelle de puits de forage), concentrés au Canada, Russie et Venezuela pourraient être récupérés d'ici 2020, son exploitation s'effaçant à l'issue de cette période au profit du pétrole de synthèse ou biocarburants liquides dont les investissements coûteux seraient rentabilisés. Cette orientation concerne tous les pays disposant d'abondantes réserves de charbon : les Etats-Unis, la Russie, la Chine, l'Afrique du Sud, l'Ukraine, le Kazakhstan, la Pologne, la Colombie, la République Tchèque. Enfin, dernière filière prometteuse, le GTL (Gas to Liquids, transformation du gaz naturel en carburant liquide) qui pourra devenir rentable à hauteur de 50% dès lors que son prix sera inférieur au cours actuel

du pétrole. La filière doit également œuvrer dans la construction de nouveaux types de transports sécurisés pour rassurer les investisseurs et ses différents marchés. Le Charbon verra sa réserve mondiale renouvelée à 100% en 2020 et se développera à partir de 2030 avec une croissance de sa consommation de 1,5% par an contre 0,5 aujourd'hui et l'arrivée de nouveaux acteurs venus d'Amérique du Sud et des pays de l'Est. Le secteur gazier qui comprend 16 pays devrait intensifier sa diversification à partir de 2050 et l'on verra l'émergence d'un nouveau cartel de majors à l'instar de l'OPEP. La part des Energies Nouvelles Renouvelables ne serait pas augmentée.



Quid du Nucléaire dans ce panorama énergétique ?

Selon Serge Runge, Vice-président, CIS & Eastern European Region au sein du groupe Areva (12 milliards d'euros de CA en 2007, soit une progression de 9,8 %, 11000 collaborateurs), cette industrie à haute valeur ajoutée s'imposera sur la scène mondiale dès 2010 par des productions autres que l'électricité à travers son implication dans les secteurs éolien, biomasse et pile à combustible. En 2006, elle fournissait 372 gigawatts électriques, elle sera en mesure en 2030 d'en fournir le double, confortée par la construction de

CRÉDIT PRO : LCL S'ENGAGE

2 JOURS POUR LA RÉPONSE ⁽¹⁾
2 JOURS POUR DÉBLOQUER LES FONDS ⁽²⁾
SINON JUSQU'À 400 € REMBOURSÉS ⁽³⁾



www.LCL.fr



Vos contacts pour plus d'informations :

Valérie LAMARRIGUE-GEORGIOPOULOS
 (région de Marseille)
 Tél : 04 91 59 76 02

ou

Nadia HUBERT (région d'Aix en Provence)
 Tél : 04 42 25 84 42

DEMANDEZ PLUS À VOTRE ARGENT

(1) Réponse de principe sous 2 jours ouvrés après réception de remplir les conditions d'obtention du crédit, après étude et acceptation du dossier par LCL.
 (2) Après signature, le cas échéant du contrat de prêt. (3) Dans la limite des frais de dossier perçus.



réacteurs nucléaires à neutrons rapides nouvelle génération d'ici là. Le groupe prévoit de doubler ses investissements à partir de 2009. Ceux-ci vont atteindre 2,2 milliards d'euros par an, hors acquisitions: les deux tiers concerneront l'activité amont, c'est-à-dire les mines et l'enrichissement du combustible. " Pour ce qui concerne l'état de nos relations avec les Russes, ajoute Serge Runge, certes nous sommes en concurrence depuis 30 ans mais il existe également depuis longtemps des accords de coopération entre nos deux pays en matière de sûreté nucléaire pour éviter un 2ème Tchernobyl, de prolifération nucléaire (contrôle des programmes clandestins), en faveur d'une plus grande communication auprès du grand public pour minimiser la culture du secret (organisation de manifestations ouvertes au grand public telles le Forum de l'Energie Nucléaire...). Il faut que les producteurs pensent plus en termes de services rendus aux consommateurs qu'en termes de produits commercialisés. " Ce que réfute Edouard Volkov, membre de l'Académie des Sciences de Russie et Directeur de l'Institut Krijanovsky de l'Energie, qui estime que " le consommateur conservera cette peur intrinsèque vis-à-vis de l'Atome, que la problématique des déchets nucléaires est loin d'être résolue et que le nucléaire restera en majorité producteur d'électricité, la transformation très coûteuse de ses matières premières ne lui permettant pas d'excéder un seuil de 40% de rentabilité. Je pense ajoute-t-il qu'il faut s'orienter plutôt vers la voie du thermonucléaire et développer toutes les filières énergétiques en même temps. Qui sait, peut-être parviendrons-nous à déceler de nouvelles sources énergétiques cosmiques d'ici 2050, en provenance de l'espace nous ouvrant ainsi de nouvelles perspectives ? " conclut-il en forme de boutade ... Dominique Fache qui dirige le groupe ENEL en Russie depuis 15 ans où il a investi 3 milliards d'euros, insiste sur l'import-



Mer des Barents - Norvège

des pays producteurs. Autre inconvénient : le charbon suppose des investissements lourds pour son extraction et son exploitation en " houille propre ". Seuls la Russie et les pays d'Amérique du Sud pourraient assurer une pérennité dans ce domaine à horizon 2030.

Les grandes étapes historiques de la guérilla énergétique : entre multilatéralisme et multipolarité

Si le multilatéralisme naît d'un pacte social établi entre les différentes entités politiques, le système multipolaire trouve son origine et sa raison d'être dans la loi du plus fort. Depuis la première guerre mondiale, les pays industrialisés jouent la carte de l'alternance : chaque conflit s'achève par une phase de libération des marchés et une quête d'alliances stratégiques pour augmenter ses parts. La guerre de 14-18 a abouti à la création de la Société Des Nations (SDN), celle de 39-44 à la création de l'ONU (Organisation des Nations-Unies), du FMI (Fonds Monétaire international) et de la Banque mondiale, l'objectif de chacun des acteurs étant prioritairement de conserver son leadership économique. Aujourd'hui, la donne a changé et certains Etats ayant perdu leur contrôle sur leur propre marché, ont dans le même laps de temps perdu de leur pouvoir au sein du consortium qui régit l'économie mondiale. A l'exception de la Russie, de la Chine et de l'Inde, nouvelles puissances hégémoniques du prochain millénaire. En dépit d'une dynamique multilatérale forte, le système mondial actuel reste dominé par la loi de la jungle multipolaire. Malgré les efforts de L'ONU pour instaurer un système plus égalitaire, elle ne peut offrir aux

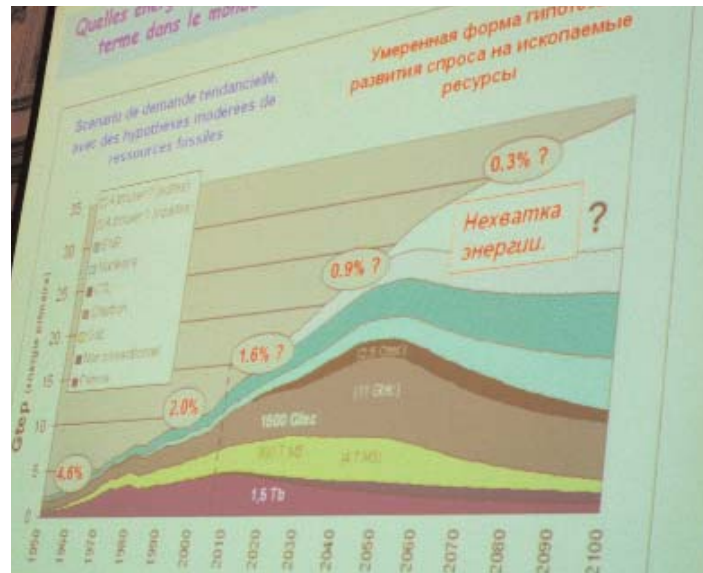


tance d'un véritable dialogue franco-russe, jugeant la politique de coopération européenne à l'égard de la Russie " plutôt balbutiante dans le secteur énergétique ". Le charbon, pourrait constituer un palliatif stratégique pour surmonter la crise pétrolière. Dans cette perspective, les Etats-Unis qui disposent de 20% de ressources énergétiques naturelles pour une durée de 50 ans pourraient ainsi préserver leur autonomie en stabilisant leur consommation à 3,5% par an grâce à leurs réserves de charbon. Même scénario pour la Chine et l'Inde. En revanche, l'Europe forte consommatrice (3% par an), ses réserves s'étant épuisées au-delà de cette période, dépendrait

Etats attaqués l'assurance d'être secourus. Dans un tel contexte, chaque acteur conserve sa souveraineté et se doit d'assurer sa propre sécurité. L'Europe, prise en tenaille, parvient néanmoins grâce à la multiplicité de ses solutions énergétiques à préserver son indépendance et devient peu à peu le premier client de la Russie tenue à nouveau de s'adapter à ce nouveau rapport de forces monolatéralistes tout en recherchant très vite d'autres alliances stratégiques sous peine d'être asphyxiée à moyen terme.

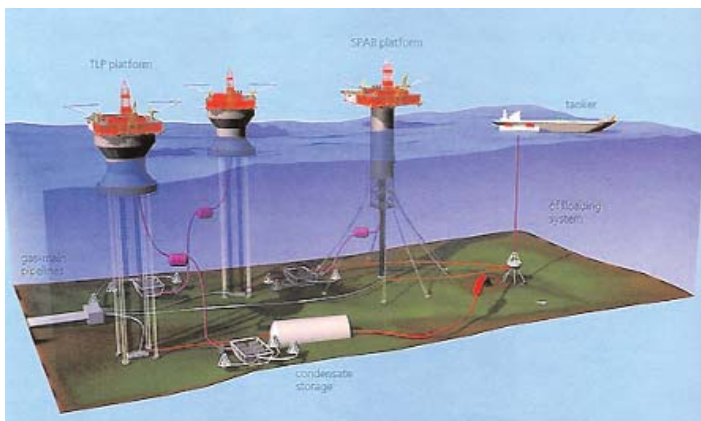
L'échiquier énergétique russe

" Voilà 13 ans en 1995, le Gouvernement de la Fédération de Russie et le Conseil de Sécurité ont invité 30 sociétés européennes sur le thème de la sécurité et de la conscience énergétique explique Valery Kostyuk, Physicien, Président de l'Académie des Sciences de Russie et membre du Conseil de Sécurité. La Russie subissait alors une grave crise énergétique, victime de son indépendance et de sa faible production territoriale tandis que l'Europe et l'ensemble des pays industrialisés à travers le monde connaissaient un essor industriel fulgurant. Dès cette époque, nous nous sommes interrogés sur les moyens et solutions à mettre en œuvre pour surmonter cette crise, en régulant la consommation énergétique de notre pays et en produisant davantage de pétrole et de gaz pour subvenir aux besoins de l'Europe notamment. Le Gouvernement a donc beaucoup investi chaque année dans la création de nouvelles infrastructures afin d'assurer la fourniture d'hydrocarbures à l'export et a réussi à renforcer sa position dans le secteur pétro-gazier pour s'imposer aujourd'hui comme l'un des acteurs majeurs et incontournables de l'échiquier énergétique. La crise économique et financière l'incite aujourd'hui à la prudence. En 2009, l'Etat réduit ses investissements à hauteur de 7,5 milliards d'euros par rapport à 2008, soit un budget prévisionnel de 12 milliards d'euros. Le fleuron de l'industrie gazière, le



Scénario de réserves fossiles 2100

Schéma d'exploitation offshore



géant Gazprom, prévoit de même une baisse de 10% de ses investissements en 2009. La politique énergétique s'oriente de plus en plus à la fois vers les pays de l'Est, les pays émergents (Nigéria, Iran, Vénézuëla) et vers une atomisation du marché pétrolier autour de cinq grands acteurs - Lukoil, GazpromNeft, TNK-PB Holding, Rosneft, SNG. La société Rosneft après le rachat des actions de la société Runkoff est devenue en 2010 le 1er groupe pétrolier russe rivalisant en taille et parts de marché avec la société américaine ExxonMobil, premier groupe pétrolier mondial. Elle a signé un proto-

cole commercial avec l'Inde. De son côté, Gazprom contrôle toute l'exploitation de gaz en Sibérie Orientale et a répondu à près d'une centaine d'appels d'offres. Depuis fin 2007, la Sibérie et l'île de Sakhaline fournissent ainsi du gaz aux pays asiatiques (Chine, zone Pacifique)." Une situation monopolistique qui à la suite de hausses réitérées du kérosène et du fioul durant l'été 2008, avait incité le premier ministre russe Vladimir Poutine à diligenter le service fédéral antitrust, le FAS, pour intenter un procès aux groupes pétroliers et démanteler ce monopole. Conséquences : Gazprom s'est indexée sur le tarif européen et se voit obligée de réguler ses volumes d'extraction se conformant aux mesures prises par l'OPEP. Depuis, l'Etat intervient de plus en plus en cas de conflits (blocus gazier Ukrainien mi-janvier). Il exerce une vigilance et un contrôle accrus dans le domaine énergétique et plus spécifiquement dans le cadre des bénéfices issus de l'exploitation off shore notamment dans l'Arctique. Une loi a été votée en juillet 2008 pour limiter les champs d'intervention des exploitations off shore par les grands groupes pétrogaziers russes (Gazprom et Rosneft) et le nombre d'explorations étrangères. Le Président Dmitri Medvedev a ratifié le projet de loi voté par la GOSDOUMA le 4 juillet 2008 donnant au gouvernement Russe, dirigé par le premier Ministre Vladimir Poutine, toute autorité pour le développement du plateau continental Russe, estimé aujourd'hui à une centaine de milliards de tonnes de combustible, dont 13,8 milliards de tonnes de pétrole et 79 100 milliards de mètres cubes de gaz. Selon cette loi, les compagnies désirant opérer sur le plateau continental Russe devront avoir plus de 50% de l'actionariat Russe et se prévaloir de cinq années au minimum d'expérience dans l'exploitation off shore. Le gouvernement Russe pourra également





choisir entre accorder des licences d'exploitation de gré à gré ou passer des adjudications.

L'Arctique représente, à lui seul, plus de 71% des réserves de pétrole et 88% des réserves de gaz offshore de la Russie. Le volume total des réserves exploitables dans l'Arctique est de 9,8 milliards de tonnes de pétrole et 69 500 milliards de mètres cubes de gaz. A ce jour, les spécialistes russes évaluent le volume exploitable et rentable à environ 70 millions de tonnes de pétrole, soit moins de 1% des réserves pétrolières de l'Arctique pour un Retour sur Investissement de 20% en moyenne. Les réserves gazières exploitables sont plus conséquentes. Elles représentent entre 13 500 et 25 000 milliards de mètres cubes, soit près de 50% des ressources gazières russes. Autant dire, que les enjeux sont de taille et que l'Arctique est devenue l'objet de toutes les convoitises des pays frontaliers et le futur théâtre d'une nouvelle guerre énergétique...

L'Arctique : nouvel eldorado énergétique et prochain conflit géopolitique du XXIème siècle ?

Bernard Rogeau, Conseiller et Isabelle Bocquillon, chef du projet géopolitique à EDF-GDF, ont mené une enquête exhaustive sur le sujet et soulevé de nombreuses interrogations pour l'avenir. Située au nord de la Terre, à l'intérieur et aux abords du cercle polaire baptisé Arctique, du nom de la constellation de la Grande Ourse, cette région comprend l'océan Arctique (13.000.000 de km² et plus de 4.000 m de profondeur) dont une grande partie est occupée par la banquise et le nord des terres qui l'entourent reliées à plusieurs pays frontaliers : péninsule scandinave (Suède-Finlande), nord de la Russie et de la Sibérie, l'Alaska, le Canada, le Groenland et le Danemark, le Spitzberg et l'ensemble de l'archipel du Svalbard qui appartiennent à la Norvège mais qui en vertu du traité de Paris signé en 1920 octroie à 14 pays dont l'Union Européenne le droit d'exploiter ses ressources naturelles "sur un pied d'égalité absolu". Ainsi, l'Arctique s'étendrait sur une surface d'environ 24 millions de km², dont 17 d'océan, un peu plus de 3 de continent et près de 4 d'îles éparses, des Aléoutiennes au Labrador, son diamètre maximum dépassant 7.000 kms. Si la délimitation des frontières arctiques



terrestres se fonde de façon approximative sur le principe de la ligne isotherme dite de Köppen, ligne intérieure selon laquelle la température de l'air ne dépasse jamais 10°C durant le mois le plus chaud (juillet), la délimitation du territoire maritime est encore plus aléatoire. Une zone au cœur de l'Océan Arctique n'appartenant à personne pour le moment est d'ores et déjà revendiquée par la Russie qui souhaiterait étendre son territoire jusqu'à 200 miles, empiétant sur les frontières norvégiennes, faisant fi de la Convention de Monté Gobé ratifiée en 1981 par 150 pays pour que les océans restent un patrimoine commun de l'humanité. Les Etats-Unis ont ainsi refusé de signer le traité pour étendre leur territoire jusqu'à 350 miles de la Côte Est pour se réserver les richesses des fonds marins de la côte Est. Autre dilemme de poids en suspens : comment assurer dans un tel contexte le contrôle des voies maritimes commerciales ainsi que la sécurité des échanges et des territoires ? Et qui serait habilité à l'exercer ?

Répartition des territoires et mode de gouvernance : une problématique complexe

Depuis des décennies et la découverte dans les années 80 en Mer de Barents d'importants gisements d'hydrocarbures, l'Océan Glacial Arctique a été identifié comme une immense réserve pétro-gazière providentielle en cas de pénurie pour les grandes puissances qui jouxtent son territoire. Les Etats-Unis énergivores avaient eu recours aux ressources de l'Alaska en 2008 pour combler l'épuisement de ses réserves intérieures. Et si officiellement, le réchauffement climatique effraie la plupart des gouvernances, elle réjouit secrètement certains pays nordiques qui pourraient ainsi tirer leur épingle du jeu et profiter enfin officiellement depuis la fonte de la banquise en 2007 des immenses réserves de l'Arctique. Ce qui expliquerait aussi peut-être le peu d'empressement des Etats-Unis à ratifier le protocole de Kyoto ! L'Union Européenne, consciente de la manne providentielle, réclame aussi sa part du gâteau. Une guerre larvée pour le moment sur fond d'indépendance du Groenland qui souhaite s'affranchir de la tutelle danoise depuis 3 siècles en votant par référendum son statut d'autonomie élargie (incluant le pouvoir sur sa police, ses tribunaux et ses garde-côtes, l'officialisation de la langue inuit comme unique langue officielle, le droit de contrôler ses ressources naturelles énergétiques, le droit à l'autodétermination et à la reconnaissance du peuple finlandais par Copenhague). Concernée au premier chef : la Norvège qui bien que ne possédant que 1% des réserves connues de pétrole, exporte 90% de sa production pétrolière totale, ce qui la classe au 3ème rang des pays pétroliers exportateurs derrière l'Arabie Saoudite et la Russie. Pour préserver une libre exploitation de sa portion de territoire, elle a préféré misé aujourd'hui vis-à-vis de son concurrent direct la Russie sur une politique de coopération commerciale qui a abouti à la dépollution partielle du port de Mourmansk, véritable cimetière radioactif de sous-marins russes et à la délimitation des zones de pêche sans toutefois s'accorder pleinement sur la délimitation des zones d'exploration énergétique en Mer de Barents, zone de litiges ponctuels pour le moment négociables. Le 1er Conseil stratégique arctique en 1991 auxquels 8 pays riverains avaient participé : le Canada, la Russie, la Norvège, le Danemark, l'Islande, les Etats Unis, la Suède et la Finlande, avait abouti à la signature de la Stratégie de protection de l'environnement arctique. En 1996, La déclaration d'Ottawa, établit formellement le Conseil arctique en tant que forum intergouvernemental de haut niveau, visant à se donner les moyens de pro-



Bernard Rogeaux du groupe EDF

mouvoir la coopération, la coordination et les interactions entre les Etats signataires sur des sujets communs, notamment le développement durable et la protection de l'environnement dans l'Arctique. En théorie, l'entente multilatérale fonctionne, en réalité, les enjeux économiques sont tels que l'application d'une politique environnementale commune en façade masque à peine un protectionnisme renforcé en coulisses. Alors quels scénarios envisager pour la Gouvernance de l'Arctique dans le futur ? Selon les conseillers du groupe EDF, 4 sont plausibles : un multilatéralisme avec accords de coopération, un contrôle sous l'égide de l'Etat dominant ou d'un organisme de gouvernance mondiale comme l'ONU, un marché libéral autonome, un système multipolaire. Face à un contexte aussi paradoxal, peut-on concevoir un New Deal mondial qui impliquerait l'ensemble des pays industrialisés - gouvernances et entreprises coopérant de concert- dans un jeu multilatéral au sein duquel chacun pourrait exercer un rôle de régulateur, de coordinateur et de contrôle, tout en gardant sa portion de territoire et ses parts de marché sur une pluralité de secteurs énergétiques ? L'équilibre économique mondial et son indépendance énergétique sont à ce prix ! Utopie ou réalité. L'Avenir le révélera à court terme ! ■



L'Union Européenne soutient

Cela fait plus de dix ans maintenant que l'Association Régionale pour le Développement de la Coopération Industrielle Internationale développe, avec le soutien de la Région Provence-Alpes-Côte d'Azur, des initiatives de compagnonnage industriel visant à rapprocher des entreprises de même métier, situées sur les deux rives de la Méditerranée.



Les récipiendaires

Dans ce cadre, le nouveau programme " Invest in Med ", financé par l'Union Européenne, vient d'apporter à l'ADECI son appui financier pour le développement de ses initiatives. Cette décision vient confirmer tout l'intérêt de l'UE pour le développement du partenariat industriel entre les entreprises des deux rives de la Méditerranée et ce n'est pas l'ADECI, qui se bat depuis des années pour cette cause, qui va s'en plaindre. Pour les responsables de l'association, la spécificité du compagnonnage industriel permet d'instaurer un dialogue direct entre des PMI de même métier des deux rives de la Méditerranée dépassant le strict rapport client-fournisseur en privilégiant le rapprochement entre dirigeants d'entreprises relevant d'un secteur d'activité similaire scellé par l'aspect humain de la relation entre professionnels du même métier. Lorsque l'on sait à quel point les entreprises, petites et moyennes, sont des vecteurs incontournables pour l'emploi tout en étant des acteurs dynamiques du déve-

loppement technologique et innovant, avec une réactivité et une possible mobilité qui leur permet des prises de décisions rapides et efficaces, on comprend mieux

l'intérêt de l'UE à leur sujet, dès qu'il s'agit de mettre en place des politiques de coopération industrielle. C'est actuellement le point le plus fondamental pour

épauler la réussite de l'Union Pour la Méditerranée, car il faut effectivement mettre en avant le développement, la consolidation, et la diversification d'entreprises dynamiques, c'est la priorité essentielle de la prochaine décennie. Le Compagnonnage industriel démontre avec force le rôle que peuvent jouer les PME en matière de coopération pour le déploiement et la croissance. Dans sa phase d'échanges humains, techniques, commerciaux, le compagnonnage industriel doit préparer aujourd'hui les partenariats financiers de demain. L'organisme européen, Invest in Med a confié à l'ADECI, chef de file de ce projet, la réalisation d'opérations-test, et notamment l'organisation de rencontres d'entreprises à Marseille et à Tunis, ainsi que des ateliers de travail qui se dérouleront d'octobre 2008 à avril 2009. Ces actions ont pour objectif d'établir une Charte pour le développement du Compagnonnage industriel en Méditerranée et la constitution d'un réseau euro-maghrébin. Un guide stratégique illustré du Compagnonnage industriel sera publié en mars 2009.

Les nominés



le Compagnonnage industriel

Afin notamment de conforter le caractère utile des PME dans le domaine de la Coopération au Développement et de valoriser des expériences réussies de partenariat inter-entreprises, les Trophées du compagnonnage industriel PACA/Maghreb ont été décernés à trois entrepreneurs

provençaux et à leur partenaire en Algérie, au Maroc et en Tunisie. C'est dans le cadre de la 2^e Semaine Economique de la Méditerranée, lors d'une manifestation qui a réuni, le 19 novembre dernier à l'Hôtel de Région, près de 150 personnes,

que les Lauréats ont été récompensés.

Les sociétés COFRAPEX et COMARPEX ALGERIE (société conjointe à Alger dans le domaine de l'avitaillement des navires) ont reçu le trophée PACA/ALGERIE

Les sociétés SMT et IDEM (société conjointe à Agadir pour la maintenance et la réparation des bateaux de pêche) ont reçu celui de PACA - Maroc

Quant au trophée PACA/Tunisie, ce sont les sociétés LOMBARD SILVESTRE et ZINA FRESH (société conjointe à Gabès pour la production de fruits et légumes en contre-saison dans le Sud tunisien) qui en devinrent les récipiendaires.

Les binômes d'entreprises sélectionnés l'ont été au travers des critères d'exemplarité de leur partenariat, de l'efficacité de leurs résultats, et du caractère durable des partenariats établis.

NB: Ce projet réunit un consortium de partenaires composé, à ce jour, du World Trade Center



Emile Zarka

d'Alger, de la Chambre Tuniso-Française de Commerce et d'Industrie, de l'ONUDI, du groupement des Euro Info Centres de Wallonie en Belgique et du réseau français Entreprises & Développement. La Confédération Générale des Entreprises du Maroc doit prochainement rejoindre ce consortium.



Emile Zarka, Laroussi Oueslati, représentant la région et Jean-Claude Sitbon

Financement de projets : le Crédit Agricole Alpes Provence s'engage



Banque coopérative régionale, le Crédit Agricole Alpes Provence exprime ses valeurs mutualistes dans l'accompagnement du développement économique de son territoire (Bouches-du-Rhône, Vaucluse, Hautes-Alpes). En 2008, ses encours de crédits ont progressé de plus de 11%. En proposant des solutions adaptées dans un contexte économique incertain, il joue pleinement son rôle de premier financeur de l'économie régionale. Pour 2009, le Crédit Agricole Alpes Provence prend 4 engagements majeurs :

1- Continuer à financer les entreprises

En interrogeant ses clients entreprises sur leurs attentes à travers une grande enquête menée dès l'automne 2008, le Crédit Agricole Alpes Provence a mis en place un dispositif spécifique visant à anticiper leurs besoins de financement. Artisans, commerçants, PME et grandes entreprises régionales bénéficient ainsi de solutions d'accompagnement personnalisées qui visent à amortir les effets de la crise. Résultat : en 2008, les prêts accordés aux entreprises ont progressé de 33%.

2- Continuer à soutenir l'initiative économique
Grâce à son dispositif dédié aux créateurs/repreneurs, la banque coopérative finance, accompagne

et facilite le démarrage de nouvelles activités. En 2008, 25% de prêts à la création d'entreprise supplémentaires ont été accordés. A travers sa filiale de capital risque «Caap Créations», le Crédit Agricole Alpes Provence intervient en fonds propres pour soutenir des projets innovants. En un an, 603 000 euros ont ainsi été apportés à 17 entreprises naissantes ou en développement, avec à la clé 40 emplois directs et un chiffre d'affaires généré de plus de 5 millions d'euros.

3- Accompagner les plus fragiles

Des dispositifs de veille ont également été mis en place, permettant d'adopter une attitude proactive vis à vis des clients professionnels, agri-

culteurs et particuliers nécessitant un accompagnement dédié. Cette approche originale permet de trouver des solutions au cas par cas, qui vont aider leurs bénéficiaires à «passer le cap».

4- Sécuriser les projets

Le Crédit Agricole Alpes Provence finance les projets d'1 Provençal sur 5, et d'1 entreprise sur 3. En 2009, pour les particuliers, la banque coopérative va plus loin et propose des solutions de prêts immobiliers qui sécurisent les projets dans la durée (moduler ses échéances, optimiser son budget, être bien assuré...).

www.ca-alpesprovence.fr

FINANCEMENT DES ÉNERGIES RENOUVELABLES EN ALPES PROVENCE

Etre engagé envers son territoire, c'est également œuvrer pour son développement durable. Le Crédit Agricole Alpes Provence facilite l'équipement des particuliers et des professionnels en énergies renouvelables. En 2008, 140 projets ont vu le jour grâce au prêt Énergies Renouvelables pour un montant de 7,4 millions d'euros. Pour en savoir plus : 04 95 05 53 56 (coût selon opérateur).

L'ouverture des technologies du futur au grand public

Pour la première fois, des concepteurs, des chercheurs, des entreprises d'un pôle de compétitivité mondial ont présenté leurs travaux au grand public. Les habitants de Gap avec leur maire, Roger Didier, et des Hautes Alpes, en présence du président du CG05, Jean-Yves Duserre, ont découvert lors de la 5^e édition du forum Ocova des innovations à caractère mondial qui vont transformer profondément notre vie quotidienne et participer à la relance de l'économie.

Le forum Ocova (Objets Communicants et Valorisation) de Gap a réuni les 9 et 10 septembre 2008 plus de 150 représentants des Pme, grands groupes industriels, instituts de recherche, laboratoires, pôles de compétitivité et grands groupes utilisateurs... et le grand public.

Ses organisateurs ont confirmé leur stratégie d'ouverture, menée depuis 2004, année de lancement de la manifestation. Ouverture à l'international, orientée sur l'Union européenne, l'espace euro-méditerranéen et au-delà, comme le prouve la venue d'experts, chercheurs et industriels d'Allemagne, de Finlande, d'Italie, de Tunisie, des Etats-Unis et de Chine.

En 2007, ils ont vu leur stratégie d'ouverture à l'international reconstruite et validée par Christine Lagarde, ministre de l'Économie, de l'Industrie et de l'Emploi, qui avait délégué David Emond, conseiller en charge des pôles de compétitivité, de l'attractivité et de la recherche (voir Ambitions Sud international n° 61). Cette année-là, l'accent avait pour fil conducteur : "Solutions communicantes pour la santé et solutions multi-applicatives dans les services à la personne." En 2008, ce fil conducteur s'est élargi à toutes les innovations, toujours à caractère mondial, qui transforment profondément notre quotidien grâce aux objets communicants sans contact avec, en filigrane, leur commercialisation. Il ne servirait à rien, en effet, de mettre au point des produits innovants qui ne coïncideraient pas

avec les besoins du marché, c'est à dire ceux des consommateurs. Confirmant cet esprit d'ouverture, et cette problématique, les organisateurs du forum Ocova ont convié le grand public à découvrir ces objets communicants au cours d'une deuxième journée qui lui était spécialement dédiée.

Un public populaire et ouvert

Ocova est donc parti à la rencontre des citoyens avec une conférence-débat et des démonstrations dans le centre multiculturel le "Cube", le 10 septembre de 9h00 à 12h00. Une journée bienvenue car les technologies sans contact demeurent chez nous mal connues et parfois mal comprises... Or, il n'y a pas de nouveau produit sans acceptation par les utilisateurs. Informer, faire connaître, former, deviennent des tâches prioritaires. Et puis, ne font-elles pas partie des missions des pôles de compétitivité et des agences de développement ?

À l'occasion du forum Ocova, le grand public, toutes générations confondues, a pu exprimer son avis sur l'intérêt qu'il porte à ces nouveaux usages et ceux qu'il imagine. Une quinzaine de PME, venues de la France entière, ont présenté lors de la seconde journée leurs applications développées autour de téléphones mobiles ou de périphériques informatiques. Technosens, PrimeVision, Bazile

Beaucoup de jeunes pour les démonstrations



Telecom, Led Engineering, Neowave, ARD, Twinlinx, Penbase... Des applications en avant première, des sorties imminentes et promesses, semble-t-il, à un bel avenir.

Objectif : qualité de la vie

C'est ainsi que Technosens, soutenue par la Région Rhône-Alpes, a présenté le dispositif de communication e-lío destinée aux personnes souhaitant conserver leur autonomie : un combiné téléphone/télécommande sur socle, une centrale intelligente reliée à un téléviseur et un capteur vidéo qui réagit à la présence de son utilisateur. " D'un



Appareil Dalyo pour la gestion des stocks

seul geste, sans courir, sans même saisir le combiné, une personne peut répondre... Mieux encore : elle sait immédiatement qui l'appelle et surtout, elle ne se sent plus seule. La barrière technologique a disparu ", commente Thierry Chevalier, président-fondateur de Technosens, démonstration à l'appui. Cet appareil a été conçu avec et pour les personnes en perte d'autonomie, en collaboration avec le corps médical et les plus grands spécialistes en sciences humaines. E-lío offre une multitude d'options technologiques pour créer un environnement stimulant et non intrusif : jeux spécifiquement étudiés, radio... Il propose divers services pour plus de confort : album photos, leçons de gymnastique douce à distance... E-lío est déjà commercialisé auprès des professionnels ; pour les particuliers, la sortie est prévue en septembre 2009.

Egalement dans le cadre des services aux personnes, la société Bazile Telecom a mis au point un téléphone aux fonctions simplifiées : un seul bouton pour entrer en contact avec une opératrice, 24 heures sur 24.

De son côté, Led Engineering a proposé DictéeOnLine, le premier service professionnel de reconnaissance vocale par internet. Une véritable innovation mondiale qui permet au secteur médical ou secteur juridique, ses principaux clients, la production de comptes rendus retranscrits automatiquement par reconnaissance vocale (117 266 utilisateurs potentiels - sources Philips et autorités de tutelles en France pour 2004). C'est la fin de la frappe qui encombre les secrétariats. " La puissance de l'algorithme mis en œuvre permet une reconnaissance vocale exceptionnelle (même avec un fond sonore élevé). Avantages multiples : réduction du temps de production des documents (retour en 3 minutes et réduction du temps de

frappe proprement dit jusqu'à 70%), grande simplicité et faible coût d'utilisation (quelques dizaines de cents d'€ par document). Cerise sur le gâteau : pas d'investissement mais un abonnement mensuel compris aujourd'hui entre 50 et 150€ ht", selon son concepteur. Un petit bémol toutefois : les puristes discutent encore pour savoir si DictéeOnLine répond bien à l'appellation objet-communicant " sans contact " sachant que le compte rendu de vive voix ou enregistrée sur un support doit être transmis par une ligne fixe (et non par mobile).

Neowave s'appuie sur une clé USB pour décliner toute une gamme de Smart Objects Weneo, objets portables qui fonctionnent " sans contact " pour effectuer des transactions, du rechargement ou de la mise à jour en ligne, du contrôle d'accès...

De l'assistant numérique au mobilier urbain interactif Twinlinx, à Aix en Provence, a développé des solutions d'identification qui utilisent les téléphones portables et les assistants numériques (PDA).

Toujours dans la mobilité, la société Penbase, située à Montpellier, propose aux entreprises et aux collectivités des outils de capture de données métiers à partir d'un terminal portable (là aussi téléphone ou PDA) en s'appuyant sur sa plateforme de synchronisation Dalyo. La compatibilité est totale. Impressionnant ! Ses outils de communication offrent un fort potentiel de développement et devraient séduire les collectivités territoriales pour toutes sortes de tâches de vérification et d'archivage, les entreprises, notamment du bâtiment et travaux publics... La liste est loin d'être exhaustive !

Prim'Vision, installée à Sophia Antipolis, a développé une technologie pour diffuser des messages publicitaires sur les smart phones.

Enfin, les solutions du Lyonnais Embedia visent à rendre interactif des supports publics tels que les mobiliers urbains ou les panneaux d'affichage.

Le pouvoir à l'imagination

Les Gapençais et Hauts-Alpins ont découvert des solutions communicantes, brutes de décoffrage, dans les domaines de la santé, de l'industrie, du tourisme, ou de la gestion de la cité, juste avant l'habillage marketing avec lequel ces objets entrèrent dans notre quotidien. Certes, ils ont pu faire connaissance avec des objets communicants déjà distribués auprès des professionnels. Mais ces objets communicants, très probablement, évolueront encore ou seront

Montage électronique de ARD



carrément orientés vers de nouvelles applications grâce au niveau élevé de versatilité des Ntic (nouvelles technologies de l'information et de la communication). Songeons simplement au téléphone mobile... Il permet aujourd'hui de prendre des photos, de tenir un agenda, de jouer, de se réveiller, d'écouter la radio ou des musiques enregistrées, d'envoyer des mails, de naviguer sur Internet et même de regarder la télévision... Comme nous le fait remarquer notre confrère Bruno de Latour, spécialiste de la domotique (il en a forgé et déposé le concept), présent au forum : " le marché est en constante évolution grâce au progrès technologique et, ces dernières années, les bandes passantes des réseaux, qui ont gagné en efficacité et rapidité, autorisent d'ores et déjà l'accès à de nouveaux services. " C'est ainsi que la 3e génération Umts (Universal Mobile Telecommunications System dite encore norme " 3G ") de la technologie mobile autorise des usages multimédias tels que la transmission de vidéo, la visio-conférence, la télévision. La " 3G " exploite les débits encore plus rapides de la bande passante, supérieurs à 144 kbp/s (jusqu'à 2Mbps à maturité du réseau). Des débits autrement plus élevés que celui du modem RTC (14,4 kbp/s) qui faisait un bruit de " friteuse " lorsqu'on se lançait sur Internet dans les années 90 ! La génération Gsm (dite " 2G ") se limite aux échanges vocaux. Une 2G numérique, elle-même beaucoup plus performante que la " 1G ", analogique, qui nécessitait des appareils volumineux.

Les objets communicants rayonnent dans tous les domaines, travail, loisirs, tourisme... et sont aussi utilisés à des fins éducatives et thérapeutiques pour développer l'autonomie, atténuer les handicaps... Chaque jour, on s'ingénie à élargir leur champ de compétence : le pouvoir est à l'imagination.

Création d'un pôle Rfid dans le Sud

L'organisateur du forum Ocova, Pierre Voltaire, président de HAD (Hautes-Alpes Développement), administrateur SCS (Solutions Communicantes Sécurisées - pôle de compétitivité mondial), vice président d'Arcsis (pour la Recherche sur les Composants et les Systèmes Intégrés Sécurisés), nous a fait part d'une autre application, aujourd'hui en phase test : un titre de transport innovant com-

binant clé Usb et passe Navigo. Un titre lancé par la Sncf et la société Gemalto (du pôle de compétitivité SCS), un leader de la sécurité numérique dont les produits et services sont utilisés par plus d'un milliard de personnes à travers le monde. La connectique USB permet de renouveler un abonnement ou d'acheter un titre de transport (Ter et Rer) depuis n'importe quel ordinateur connecté à Internet. Tandis que la connectique Rfid permet de passer les tourniquets de sécurité des gares et de voyager sans contact.

La 5e édition du forum a été l'occasion pour Pierre Voltaire d'annoncer la création d'un pôle Rfid (Radio Frequency Identification) dans le Sud, totalement en relation avec les objets communicants. La technologie RFID permet notamment la lecture des étiquettes. Vous la voyez tous les jours en action sur les articles que vous achetez dans les grandes surfaces, mais aussi à l'entrée des autoroutes, dans les grandes bibliothèques comme celle de l'Alcazar (bibliothèque régionale de Marseille), dans les communes évoluées qui font profiter leurs administrés des économies réalisées grâce au tri sélectif (votre poubelle verte est identifiée, pesée lors du ramassage des déchets) et dans bien d'autres lieux. Gestion des stocks, lutte contre la démarque inconnue, information des consommateurs avec le mode d'utilisation du produit, rien ne lui échappe. La Rfid est promise à un bel avenir et le pôle qui va s'ouvrir approfondit l'ancrage des objets communicants dans cette partie de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur.

Gap : capitale des technologies à taille humaine dans un territoire d'exception

En 2008, lors de la seconde journée du forum Ocova (les précédentes éditions n'en comptaient qu'une, réservée aux professionnels), cette ouverture au grand public, parmi lequel beaucoup de jeunes, a constitué le point d'orgue d'une rencontre exceptionnelle qui confirme Gap comme point central de référence sur les objets communicants. Il fallait bien une journée de plus à ce forum pour présenter aux citoyens des premières mondiales issues de la Recherche et Développement française. Ce rendez-vous avait valeur de test :

Un public attentif à la présentation des TIC



le lieu était idéal. Pour l'occasion, plusieurs pilotes avaient été déployés dans l'agglomération gapençaise. Les réactions de la population ont été diffusées en direct par vidéo aux participants d'Ocova, qui ont pu ainsi suivre les expérimentations en action et leur accueil par le public.

La ville de Gap, citée à taille humaine de 40,000 habitants, ambitionne de devenir un modèle pour l'utilisation des technologies innovantes au service d'une meilleure qualité de vie des habitants qui bénéficient déjà, avec les Hautes-Alpes, territoire d'exception, d'un environnement naturel incomparable. Partie prenante de l'initiative régionale Paca Labs, la ville de Gap et le département des Hautes-Alpes s'avèrent des sites d'expérimentation idéals pour les solutions communicantes. Le territoire est particulièrement propice au déploiement d'e-solutions pour le tourisme et les loisirs, ainsi que pour la santé (surveillance et assistance pour les personnes âgées ou les personnes handicapées, solutions mobiles de diagnostic...)

La " givache " marseillaise

La stratégie de Lisbonne a fixé en 2000 l'objectif de faire de l'Union européenne " l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde d'ici à 2010, capable d'une croissance économique durable accompagnée d'une amélioration quantitative et qualitative de l'emploi et d'une plus grande cohésion sociale ". Nous sommes loin d'avoir atteint cet objectif, reconnaissons-le. Mais avec les pôles de compétitivité et des forums comme celui d'Ocova, il semble que nous en prenions le chemin. Ils sont par excellence des lieux d'échanges tous azimuts et, n'en déplaisent aux esprits

Résultat de la Biométrie visage



chagrins, des lieux où la parole est encore libre. Nous avons entendu des critiques non dénuées de pertinence formulées par de jeunes ingénieurs, créateurs d'entreprise.

" Si les aides à la recherche ne font pas défaut, il n'en est pas de même quand l'entreprise passe à la phase commerciale. " La rumeur publique n'accuse-t-elle pas les banques de jouer à la roulette financière plutôt que de soutenir nos entreprises et contribuer à leur développement ? Comme ces jeunes dirigeants, on peut s'interroger sur les interprétations à géométrie variable de textes faites par des services de l'État, selon les régions. Et puis, les aides octroyées aux jeunes entreprises sont loin d'être les mêmes d'un département à un autre. À entendre ces créateurs, dans les Alpes Maritimes on use volontiers de faux fuyants à leur égard. Sophia Antipolis serait-elle l'arbre qui cache la forêt ? Contrastant fortement avec cette politique pitoyable qui aboutit à la faillite de la jeune entreprise ou à son rachat (brevets compris) par des firmes étrangères (américaines surtout) dans des buts qu'on devine très intéressés, la " givache " marseillaise constitue une heureuse exception si l'on en croit des participants du forum Ocova. Si les mamelles sont à Marseille, la tête broute dans les autres départements. " Les gars de Marseille, Château-Gombert, de l'incubateur Belle-de-Mai sont là... Ils flairant l'entreprise innovante, ils la chassent avec une vraie notion de business... Ils se délectent à la débusquer, la mettre en confiance, lui faire les yeux doux. - Vous êtes à Brest... à Cannes ? Restez-y ! On vous fournit adresse et une boîte postale, on vous prête de l'argent, on vous prête nos locaux pour vos manifestations, on vous aide... nous sommes un incubateur national... " Et ça marche ! Dans la chanson " mon amant de Saint-Jean ", le Marseillais avait les bras audacieux ; au forum Ocova, sa bouche est de miel. Et Marseille trouve son retour sur investissement avec les taxes. Une politique audacieuse initiée par la Chambre de Commerce de Marseille qui tranche après le constat accablant dressé à la fin des années 80. Mais attention, la donne va changer avec la mise place dans toutes les régions, d'ici la mi-2009, des plateformes d'orientation et d'accompagnement des PME de croissance qui s'appuieront sur les équipes régionales d'OSEO et de la Caisse des Dépôts, ainsi que les acteurs locaux du développement économique, pour orienter les entreprises vers les outils de financement appropriés et assurer un suivi de leurs demandes. " L'objectif est de renforcer leur coopération dans deux domaines prioritaires, les PME technologiques à très fort potentiel, pour faciliter l'avènement des futurs champions de l'économie française, notamment dans le cadre des Pôles de Compétitivité " (Ambitions Sud International n° 67- " La Caisse des Dépôts et OSEO partenaires pour faciliter le financement des PME " - page 10). Une bonne nouvelle pour les jeunes entreprises françaises promises à un bel avenir et qui trouvent déjà avec le forum Ocova une plateforme privilégiée de lancement.

Electricité de France opérateur

Il y a quelques semaines à peine, la compagnie française d'électricité prenait le contrôle de British Energy en Angleterre, en investissant près de 15,6 millions d'euros pour s'approprier le numéro un du nucléaire britannique.

Cette acquisition devrait permettre à l'opérateur français de posséder un outil de production confortant son indépendance sur le territoire britannique pour servir près de 6 millions de consommateurs, clients du producteur français.



Claude Monmejean

A cette opération, faite en septembre dernier, succède, presque immédiatement, l'annonce de l'acquisition de la moitié des activités, dans l'atome civil, du groupe Constellation Energy, avec lequel il était déjà lié, à hauteur de 9,5%, par un partenariat. Pour devenir incontournable au sein du premier nucléaire américain avec une production de 4.000 mégawatts, le groupe français a sorti quelques 3,3 milliards d'euros (4,5 Milliards de dollars). Mais ce n'est pas tout, puisqu'il a du consentir à une option de vente d'actifs de production

d'électricité à partir d'énergies autres que le nucléaire, qui représente une somme d'environ deux milliards de dollars pour 5.000 mégawatts de capacité produite. Cette clause va donc obliger le groupe français à apporter toutes les garanties possibles au développement industriel de son partenaire. Cela étant, Constellation Energy Nuclear Group détient les centrales nucléaires de Calvert Cliffs dans l'Etat du Maryland, de Nine Mile Point et de R.E.Ginna dans l'Etat de New York, qui représente une capacité installée de 3.869 Mégawatts, ce qui n'est pas anodin. Pierre Gadonneix, Président Directeur Général d'EDF, a d'ailleurs déclaré à ce sujet, " Cette opération qui s'inscrit dans la continuité des relations entre EDF et Constellation, va permettre au groupe EDF de renforcer son engagement à long terme auprès de son partenaire pour contribuer au développement du nucléaire dans le monde, en particulier aux Etats-Unis. EDF et Constellation y poursuivent l'objectif de construire 4 réacteurs de technologie EPR à travers leur société commune Unistar, la priorité immédiate étant le démarrage de la construction de la troisième tranche de Calvert Cliffs dès que le processus réglementaire le permettra, peut-être dès 2009. Notre groupe est convaincu depuis longtemps des avantages majeurs résultant du développement de nouveaux moyens de production d'énergie nucléaire, parallèlement à la détention et à l'exploitation de centrales nucléaires existantes telles que celles détenues et exploitées par Constellation Energy. Nous nous réjouissons de continuer de travailler avec notre partenaire au développement de nouvelles capacités de production nucléaire dans les Etats du Maryland et de New York et au-delà, dans le cadre d'un accord qui contribue largement à la production aux Etats-Unis d'énergie sans émission de CO₂; " L'action menée par le groupe EDF sur un territoire, où l'on prend plus de leçons que ce que l'on en donne, est suffisamment importante pour que cette situation nous interpelle et nous conduise à rencontrer Claude Monmejean, directeur régional EDF, pour qu'il nous donne sa vision des choses, autant sur cette approche internationale, que sur les actions entreprises en région.

ASI : Comment expliquez-vous ces actions, notamment celle qui a lieu actuellement aux Etats-Unis ?

Claude Monmejean : Depuis douze ans déjà, nous nous occupons du problème énergétique de ce pays, et nous avons compris que le nucléaire allait être relancé. Nous étions aussi conscients que si nous voulions jouer un rôle dans le nucléaire mondial, il fallait être présent aux USA. C'est ce qui a légitimé notre partenariat avec France Constellation (à 49,8 et 50,2 %, car aux USA on ne peut pas être à

plus de 50% dans le nucléaire) et surtout la création d'une filiale commune, Unistar. Cette filiale va nous permettre de construire, avec notre partenaire, 4 réacteurs de nouvelle génération EPR (soit un investissement d'environ 16 milliards d'euros si l'on se réfère aux annonces faites pour ceux qui doivent être construits en France, notamment à Flamanville) sur la base d'une technologie que nous maîtrisons.

Ensuite la crise arrive, France Constellation se trouve en situation difficile. Warren Buffet, le milliardaire américain, profitant de la chute du titre de Constellation, fait une offre de rachat de 4,7 milliards de dollars, qui fut acceptée par le conseil d'administration de France Constellation, permettant à celui-ci, qui était en grande difficulté, d'avoir un financement sur le court terme. Cette situation nous a obligé à réagir très rapidement... Nous avons fait une offre qui consistait à nous positionner sur les actifs du nucléaire existants de France Constellation, visant à les reprendre dans le cadre d'un joint venture avec Constellation, offre acceptée par le board de Constellation, passée et confirmée en Conseil d'administration et en Assemblée Générale. Parallèlement à cela, nous étions montés à 9,5% dans Constellation, en termes d'actionnaire principal. Il y avait donc déjà un partenariat dans la filiale commune pour le développement du nucléaire. La stratégie était de consolider une orientation d'EDF pour participer à la relance du nucléaire aux USA, territoire qui a des besoins importants en énergie, et un gros problème concernant la production de CO₂ auquel ils vont être obligés de s'attaquer.

ASI : Comment se situent les USA dans la production d'électricité grâce au nucléaire ?

CM : Ils ont déjà un parc nucléaire important. Toutefois les bases technologiques ne sont pas tout à fait les mêmes que les nôtres, mais il ne s'agit pas de différences fondamentales. Elles n'ont pas d'incidences contrariantes par rapport à ce que nous faisons.

ASI : Quelle est l'importance de votre partenaire, en termes de parc de production d'électricité nucléaire ?

CM : Constellation Energy est le plus important fournisseur d'électricité aux grands clients industriels et commerciaux du système concurrentiel aux Etats-Unis et le premier distributeur en gros d'énergie. Elle détient un parc diversifié de 83 unités de production à travers les Etats-Unis, dont le total de la capacité de production est, approximativement, de 9.000 mégawatts et son chiffre d'affaire 2007 s'est élevé à 21 milliards de dollars. Mais le plus important c'est qu'il nous permet de prendre pied aux USA dans un schéma de développement du nucléaire, qui au vu des besoins d'énergie de ce pays, va monter en puissance. Dans le cadre du développement international de notre entreprise, on ne peut pas avoir une ambition de croissance à l'échelle mondiale si l'on n'existe pas aux USA.

ASI : Quel est votre objectif aux USA ?

CM : Nous n'avons pas d'objectif en termes de part de marché, mais l'opération consolide la présence du groupe EDF dans le nucléaire aux Etats-Unis.

ASI : Comment cela se passe en Angleterre ?

CM : Nous sommes en train de finaliser le projet et nous avons bien avancé sur le dossier, même s'il y a quelques longueurs administratives. Maintenant c'est à la Commission de valider notre pro-

aux Etats-Unis et en région



Les installations de Tricastin

position, et naturellement de vérifier qu'elle est conforme aux règles de la concurrence, tout cela devrait se clarifier bientôt. En effet, en ce début d'année 2009, on devrait entrer dans la phase concrète qui est l'acquisition effective des actions qui ont été déclarées comme pouvant nous être rétrocédées, mais que nous ne pouvons pas acheter tant que le processus n'est pas terminé. Nous sommes quasiment garantis d'avoir plus de 90 % d'intention favorable.

ASI : Que représente ce groupe en Angleterre en termes d'implantation et de production, et qu'elles sont les attentes de cet investissement ?

CM : British Energy est le principal producteur d'électricité au Royaume Uni, où il emploie plus de 6.000 collaborateurs. Le groupe possède et exploite huit centrales nucléaires au Royaume Uni. Sept d'entre elles sont des Réacteurs Avancés refroidis au Gaz (RAG), qui se trouvent à Dungeness, Hartlepool, Heysham (deux centrales), Hinkley Point, Hunterston, Torness et la seule centrale civile à Réacteur à Eau Pressurisée (REP) du Royaume Uni à Sizewell dans le Suffolk. British Energy possède et exploite également la centrale à charbon d'Eggborough dans le Yorkshire. Sa capacité totale de production atteint 10,6 GW, dont 8,7 issus de la production nucléaire. British Energy est en outre le plus faible émetteur de carbone parmi les principaux producteurs d'électricité du Royaume Uni. L'objectif est le même qu'aux Etats-Unis, nous faisons l'acquisition d'un producteur d'électricité dans le pays, qui a en gros une dizaine de centrales, mais ce qui nous intéresse surtout c'est de rentrer dans le développement de projets futurs. En plus, cela crée une bonne synergie avec notre filiale en Angleterre, EDF Energy, qui pour le moment achète beaucoup d'électricité sur le marché ; cela lui donnera une indépendance d'action plus importante. Cette acquisition nous permettra sans doute de développer des synergies que nous n'aurions pas pu avoir autrement.

ASI : Quelle place occupe sur le marché EDF Energy, présent depuis pas mal de temps déjà en Angleterre ?

CM : Une place tout à fait honorable avec environ 15 % de part de marché. EDF Energy, en gros, c'est 6 millions de clients, naturellement sans l'acquisition qui vient de se faire qui ne se chiffre pas en nombre de clients, mais en termes de synergie de développement. Tout compte fait, nous avons une bonne place en Angleterre, en outre nous desservons Londres, et nous sommes bien acceptés par les Anglais.

ASI : Pour en revenir à un sujet qui vous est peut-être moins familier, l'adjonction de la distribution de gaz : Où en êtes vous à ce propos ? Est-ce que les systèmes d'approvisionnement sont en place ?

CM : C'est comme le reste, c'est en voie de développement ... Nous fournissons déjà du gaz à nos clients, mais il faut structurer l'ensemble de la chaîne pour que nous puissions le fournir à des conditions intéressantes. Vous savez sans doute que nous nous sommes positionnés sur un terminal méthanier à Dunkerque. Nous avons aussi pris des positions dans des entités de stockage ... Petit à petit, nous travaillons pour pouvoir disposer de l'outil qui nous permettra d'être un véritable fournisseur gazier. En Europe, toutes filières confondues, nous livrons l'équivalent de la moitié de ce que GDF fait en France. C'est donc un volume non négligeable. Nous ne sommes peut être pas

très percutants en France, mais nous essayons de répondre présent aux clients qui nous demandent de les alimenter en gaz.

ASI : Au niveau de la concurrence sur le marché en France, et plus particulièrement sur le marché régional, quelle est la situation ? Est-ce que vous sentez le poids d'une concurrence vivace aujourd'hui ?

CM : La concurrence existe sous différentes formes. Par exemple, GDF-Suez fait de la publicité très active sur le fait que le gaz est beaucoup moins cher que l'électricité - ils appuient sur l'utilisation du gaz pour le chauffage. Ensuite, il y a la concurrence, eux sur l'électricité et nous sur le gaz. Les chiffres de la Commission de Régulation de l'Energie (CRE) montrent combien de clients ont changé de fournisseur en électricité et en gaz. Globalement sur le territoire national cela reste encore assez faible, puisque la CRE annonce au deuxième semestre 2008 environ 148.000 passages d'un fournisseur à un autre. Et encore, il faut tenir compte du fait que certains clients ont changé de contrat, mais pas de fournisseur. On peut en déduire que pour l'instant, la concurrence a du mal à s'imposer.

ASI : Elle trouve peut-être difficile de récupérer l'état de confiance dans laquelle vous avez toujours servi les clients. Vous êtes le fournisseur historique ...

CM : Si le fournisseur historique est de mauvaise qualité au moment de l'ouverture à la concurrence, cela peut permettre aux nouveaux arrivants de prendre une emprise. Mais dans le domaine de l'électricité, je ne pense pas que l'on puisse dire qu'EDF était déficiente par rapport à d'autres acteurs qui étaient déjà en concurrence. Cela rend plus difficile l'accès aux clients pour les nouveaux solliciteurs. Je crois que la vraie difficulté c'est que les conditions économiques de la rivalité ne sont pas complètement réunies, parce que les tarifs sont à un niveau insuffisant pour pouvoir permettre au client de faire jouer complètement la concurrence. Il y a environ 30 % de différence entre les tarifs et les prix de marché, qui vont peut être se réduire à terme si le prix du pétrole continue à baisser. Mais cette différence fait que le client n'a pas intérêt à sortir du tarif, et les fournisseurs doivent rester dans le prix du marché, surtout ceux qui n'ont pas de ressources propres, car il faut qu'ils achètent sur le marché de gros au prix du marché, qui est malgré tout élevé. Donc, si vous vous en tenez au mécanisme économique existant, vous achetez une marchandise en gros, plus cher que ce que vous pourriez la revendre au détail... Il y a tout un mécanisme qui nous échappe, car les tarifs sont fixés par les pouvoirs publics. En plus, la situation économique

actuelle ne favorise pas les données, et par conséquent cela ne stimule pas le fonctionnement de la concurrence. Toutefois, il faut se rendre compte qu'il faut un certain temps pour que cela se mette en place. Cela étant, il reste le comportement des clients qui, à priori, sont réticents à changer de fournisseur, surtout s'ils sont satisfaits de l'opérateur historique.

ASI : Il y a aussi le problème du contrat qui rend prudent le client, car s'il change de contrat et qu'il veut ensuite revenir vers vous, il n'aura peut être pas les mêmes conditions ...

CM : En effet, cela fait hésiter le client. S'il change, il faut vraiment que ce soit pour une bonne raison, soit il n'est pas du tout content et je n'ai pas la prétention de dire que nous donnons toujours entière satisfaction à tous les clients, soit les prix proposés par la concurrence sont plus près des tarifs.

ASI : Qu'est-ce que cela représente par rapport à la région PACA ?

CM : La situation est la même que sur le plan national. Il n'y a pas de mouvement particulier dans les différentes régions.

ASI : Où en êtes vous aujourd'hui avec le photovoltaïque ? Est-ce que cela représente de gros volumes qui vous permettent d'avoir aussi de l'électricité verte ?

CM : Pour l'électricité verte il n'y a pas que le photovoltaïque. Sur la région en particulier, nous avons une production d'électricité d'origine hydraulique qui est la plus importante de toute la France, et elle représente en gros 2500 MW de production. Sur l'ensemble du territoire français, la production hydraulique doit arriver à 10 % de la production totale.

Pour répondre à votre question sur le photovoltaïque, Oui, on perçoit un fort décollage. Cela n'est pas encore vraiment visible en termes de volume dans le mix énergétique régional.

ASI : En effet, car ce n'est pas simple de monter des sites complets de photovoltaïque, il faut des terrains

CM : Vous avez soit des fermes photovoltaïques, qui nécessitent de grands terrains. Mais cela représente un problème sur le plan environnemental, car quelques fois il s'agit de terrain agricole, donc cultivable, et nous sommes très attentifs à ce que les projets que nous défendons via nos filiales soient le plus possible en cohérence avec les attentes de la société. Nous sommes sensibles à l'intégration locale, et au fait qu'il faut éviter les terrains cultivables. En plus, compte tenu de la dimension nécessaire pour installer des fermes photovoltaïques, il faut vraiment qu'elles soient acceptées sur le territoire. Il faut s'assurer que le développement du photovoltaïque se fasse de manière raisonnable en tenant compte de tous ces paramètres, et non pas dans un esprit anarchique.

Cela dit, il y a un fort développement qui est en marche. Sur le particulier, c'est un peu plus compliqué car les rentabilités sont plus difficiles à atteindre. Néanmoins, plusieurs opérations sont conduites et se développent aujourd'hui. On constate qu'il y a beaucoup de

particuliers qui entrent dans ce processus. Tout ceci est alimenté par la possibilité de revendre de l'électricité à EDF et l'obligation que nous avons de le racheter. C'est une façon pour les pouvoirs publics de soutenir l'énergie qui arrivera sans doute à trouver sa propre rentabilité d'ici quelques années. Mais en attendant que l'on progresse dans la performance et les technologies du solaire, il faut la soutenir. Toujours est-il, on constate en région PACA un fort développement d'une énergie qui avait pris un peu de retard par rapport à d'autres régions. Maintenant on a bien avancé. Il y a des instruments comme les pôles de compétitivité, " Capenergies " entre autres, qui a permis de faire progresser les choses.

ASI : Et en ce qui concerne l'éolienne... ?

CM : Pour que cela se développe il faut du vent et de la place. En région PACA nous avons du vent, mais nous n'avons pas forcément beaucoup de place. Nous sommes entourés de parcs régionaux et nationaux, ce qui est une bonne chose pour la qualité de la vie, mais ne facilite pas la tâche ... Il y a aussi des terrains militaires, des contraintes environnementales importantes ... etc. Cela réduit le nombre de projets possibles. Nous pouvons dire que la maturité technologique de l'éolien est sans doute plus avérée que le solaire. Autrement dit, les espoirs de progrès dans l'éolien sont plus faibles que ce que l'on peut espérer dans le photovoltaïque. Donc, à moyen terme, on peut escompter un rapport qualité/prix plus intéressant dans le photovoltaïque que dans l'éolien. Et puis l'éolien, comme le solaire, a un inconvénient majeur: il occupe beaucoup d'espace. A partir du moment où nous avons commencé à en avoir et que les gens ont pu mieux mesurer ce que cela représente, cela a calmé les ardeurs. Il y a aussi un autre inconvénient et pas des moindres, quand il n'y a pas de vent cela ne fonctionne pas, et quand il y a trop de vent, cela ne fonctionne pas obligatoirement non plus ! Par conséquent, sur un parc vous ne pouvez pas compter à 100 % sur la puissance que peut vous fournir un éolien. Il faut donc le compenser par d'autres moyens de production d'énergie pour éviter des problèmes.

ASI : Maintenant, pour parler du pôle Capenergies dans lequel vous êtes très impliqué, quelle est votre vision ?

CM : Nous avons créé Capenergies avec le CEA il y a 3 ans. C'est devenu quelque chose de très important pour la région. Nous réunissons au sein de pôle plus de 350 acteurs économiques et institutionnels. Nous avons noué des partenariats avec la Corse, la Guadeloupe, La Réunion, et Monaco ... Nous avons des liens avec d'autres pôles de compétitivité, mais notamment avec 2 : Tennerdis de Rhône Alpes et Derby des Pyrénées Atlantiques. Nous avons su, un peu avant la Grenelle de l'environnement, être porteurs d'un projet ayant pour but de fédérer l'ensemble des énergies non génératrice d'effet de serre, par un rapprochement qui a un peu étonné puisque c'est avec le CEA qui est proche des activités du nucléaire. Maintenant les deux concourent en France pour que l'on soit au niveau de la production de l'électricité 10 fois moins polluante en terme de CO2 que la moyenne européenne. C'est déjà pas mal ! Et dans la région PACA, tout au moins pour le groupe EDF, j'ai toujours

pensé qu'il y avait matière pour développer beaucoup plus les énergies renouvelables que ce que nous faisons. Par exemple développer encore plus l'hydraulique, mais aussi le vent, les biomasses et le solaire surtout en PACA, et tout ce qui contribue à ne pas consommer de l'énergie fossile. Indépendamment des problèmes de sécurisation de la région, il me semble que nous sommes sur un territoire qui, compte tenu de la faiblesse de la production que nous avons, a le potentiel pour être exemplaire en matière de MDE et ENR, notamment avec l'ensoleillement formidable qui existe. Dans ce cadre, Capenergies, qui allie les industriels au monde de la recherche et de la formation, peut être un catalyseur de tout ce qui touche la relance de l'activité. Au-delà d'accroître une forme

Maquette d'une centrale EPR



de développement économique au bénéfice du territoire, c'est aussi au profit des acteurs et de l'emploi, et de ce point de vue nous sommes aujourd'hui dans une situation tout à fait satisfaisante. Nous sommes, globalement, sur un volume de projets de l'ordre de 700 millions d'euros.

ASI : Je voudrais savoir dans les 700 M euros quelle est la part des PME ?

CM : Le pôle de compétitivité Capénergies est composé d'un nombre important de PME, et pour nous EDF, cela correspond exactement à ce que nous avons imaginé lorsque nous l'avons créé avec le CEA : un lieu porteur d'une dynamique économique et sociale au bénéfice du territoire et ses acteurs. Aujourd'hui, de ce point de vue là, je pense que nous avons fait carton plein. Quand je dis " au bénéfice des acteurs " je n'entends pas EDF. Je n'ai pas créé d'emploi. C'est au bénéfice des entreprises de ce territoire, des PME vers lesquels sont prioritairement orientées toutes les subventions que nous avons réussi à obtenir à travers Capénergies, sur la base d'innovations dont les PME peuvent être à l'origine. Nous avons vraiment réussi à mettre en place un mécanisme qui permet de soutenir nos PME, rechercher des financements au niveau national et européen, (financements auxquels ces PME toutes seules n'auraient pas pu accéder) régional aussi, car il faut noter que le Conseil Régional soutient bien la démarche, ainsi que tous les départements de ce territoire ; il y a un véritable consensus. Nous avons permis à une véritable base d'innovation d'émerger et cela correspond vraiment à ce que nous voulions faire avec Capénergies. EDF a joué son rôle d'acteur majeur, mais au-delà de notre positionnement sur les marchés internationaux, je voulais montrer que nous pouvions être un acteur du développement économique local sur un sujet que nous connaissons bien, " l'énergie ". Capénergies a maintenant une reconnaissance nationale, et dans peu de temps il aura certainement une reconnaissance internationale ... Le dernier audit sur les pôles de compétitivité (il y en a 13) montre qu'il était reconnu dans la première catégorie.

ASI : Est-ce que, pour qu'il ait une attractivité nationale et internationale, il ne serait pas pertinent de se réunir à trois avec Tennerdis et Derby pour être plus performant au niveau international ?

CM : Sur un plan international, les pôles s'allient déjà ensemble, mais peut-être faudrait-il qu'ils le fassent d'avantage ?... Ce sont les résultats qui nous le diront. Il est évident qu'il vaudrait mieux que 2 pôles aillent ensemble sur un projet international plutôt que d'y aller chacun de son côté, ils auraient certainement plus de chances de gagner. Mais je pense que les conditions nécessaires sont réunies pour cela, car ils ont déjà des partenariats ensemble. Ensuite cela dépend des projets qui se présenteront... ils se consulteront pour trouver la meilleure façon d'y aller.

ASI : Il est vrai que les pôles n'ont que 3 ans d'existence et qu'il faut laisser le temps au temps. Mais maintenant qu'ils attaquent la 4^{ème} année, ne pensez-vous pas qu'il faut aborder l'approche sur une autre dimension ? Il y a des contrats très intéressants au niveau international et nous avons une force considérable dans tout ce qui est l'électricité, les nouvelles énergies etc. Ne pensez-vous pas qu'il serait dommage de passer à côté et de ne pas en profiter ?

CM : Je suis d'accord ... Je pense qu'il faut faire confiance aujourd'hui à ceux qui ont la responsabilité de ces pôles pour reconnaître qu'ils ont intérêt à travailler ensemble sur la base de projets suffisamment ambitieux, sur lesquels chacun ne pourrait pas aller tout seul. Je reste convaincu de l'importance de la dimension internationale. En tant qu'EDF, dans Capénergies je pousse dans ce sens, car il faut que ce pôle prenne une dimension véritablement internationale. Nous devons prendre des projets internationaux, faire des partenariats avec des entreprises internationales et des clusters internationaux... Si nous pouvons aussi faire des partenariats de proximité avec des pôles locaux et régionaux, et il y en a déjà, nous ne devons pas nous priver de cela, tout en sachant profiter de nos différences. C'est quelque chose que nous appuyons fortement et qui va bien dans la politique de EDF, tout au moins dans la région PACA ... je suis très près et je tiens à ce que ce soit un vrai vecteur de valorisation pour le territoire et les entreprises. ■

ENERGIE SOLAIRE

CENTRALES PHOTOVOLTAÏQUES "CLÉS EN MAINS"

ETUDES & INSTALLATIONS SUR MESURE

TOITURES INTÉGRÉES

CENTRALES AU SOL

FOURNISSEUR PROFESSIONNELS

- Hangars Agricoles Industriels
- Collectivités
- Particuliers
- Sites isolés
- Location de surfaces
- Rénovation Désamiantage des toitures

TECHNOLOGIE

First Solar

Quel PV 2004

VION ENERGIE SOLAIRE

128, Bd Notre Dame
13006 Marseille
tél/fax : 04 91 47 07 79
E-mail : info@vion-energie.fr
web : www.vion-energie.fr

SYSTÈMES PHOTOVOLTAÏQUES DE NOUVELLE GÉNÉRATION

Marseille en pôle position au MIPIM de Cannes

C'est une première, le Marché International Pour l'Immobilier qui a ouvert ses portes le 11 mars 2009, a accueilli le lendemain la délégation Marseillaise, venue présenter les réalisations et les disponibilités proposées par l'Etablissement Public " Euroméditerranée " en termes d'investissements



La réunion a offert à la presse une démonstration de cohésion qui faisait plaisir à voir. En effet, elle réunissait à la même table Jean Claude Gaudin, le Maire de Marseille, Eugène Caselli,

Président de la Communauté Urbaine Marseille Provence Métropole et Guy Tessier le président d'Euroméditerranée, dans un dialogue dynamique et volontaire qui faisait la part belle à la

volonté de défendre les projets marseillais dans un lieu où, théoriquement, les investisseurs sont très présents. Jean Claude Gaudin a défendu le point de vue de la ville pour la construction

du fameux musée des civilisations " Mucem " et Guy Tessier confirmait que bien que notre économie est en crise, cette situation n'a pas modifié les objectifs et les ambitions de l'Etablissement Public : " Il ne faut pas sombrer dans un immobilisme craintif, mais au contraire encourager les investissements publics pour soutenir l'économie. C'est en ce sens qu'Euroméditerranée et ses partenaires ont prévu d'investir près de 500 millions d'euros d'argent public d'ici 2012, pour mener à bien les grands travaux de cette opération d'intérêt national. De cet investissement découle plus d'un milliard d'investissements privés programmés et financés entre 2009 et 2013 " et il rajouta: " Je précise que tous ces financements publics et privés sont aujourd'hui assurés. " C'était d'ailleurs le message que voulait donner Philippe Zivkovic, Président de BNP Paribas Immobilier, dont l'organisme investi fortement sur le territoire d'Euroméditerranée, tout comme Marc Pietri, Président de Constructa, qui vient de livrer l'opération " Cœur Méditerranée " et qui lance actuellement les " Trois Tours ", qui sans être celles de " Tolkien " vont à coup sur

Eugène Caselli - Guy Tessier et Jean Claude Gaudin



changer la vision du port et des quartier d'Arenc. Toutes ces volontés laissent entrevoir une bonne continuation des travaux sur le site de l'Etablissement Public. Eugène Caselli quant à lui, cite les nouvelles offres foncières que Marseille Provence Métropole est en train de déga-

ger au Nord-Ouest et à l'Est de son territoire, pour favoriser l'accueil des entreprises et par la même occasion la création d'emplois. Le maire de Marseille pense que les investisseurs doivent avoir le courage de miser sur l'avenir et justement l'avenir c'est Marseille, tout le monde en



Jean Claude Gaudin et Philippe Zivkovic



est d'ailleurs convaincu... La maquette de " Marseille du Futur" prônait sous un éclairage très " fun " comme on le dit maintenant, présentant aux visiteurs, d'un premier coup d'œil, la réalité de la mutation entreprise pour donner sa véritable dimension et une nouvelle image à la prochaine mégapole du Sud. ■

A X E R H O D A N I E N

Le choix d'une implantation stratégique

Une trentaine de plates-formes logistiques et industrielles équipées, selon le cas, des réseaux ferrés, fluviaux, fluvio-maritimes et routiers entre la frontière suisse et la Méditerranée, pour votre entreprise



En vallée du Rhône, une solution sur mesure, adaptée à vos besoins



Compagnie Nationale du Rhône

2, RUE ANDRÉ BONIN 69316 LYON CEDEX 04 TEL 04 72 00 69 31 FAX 04 72 10 66 61 www.cnr.fr

L'opération Sicile a obtenu un franc succès sur les autoroutes de France

Lancée pour faire connaître les produits italiens et notamment les entreprises siciliennes et leurs productions, par la Chambre de Commerce Italienne en France de Marseille, avec le concours précieux de la société Autogrill et ses 120 sites, elle a tenu toutes ses promesses. Déployée sur l'ensemble des implantations d'Autogrill, dans les gares, sur les autoroutes pendant 2 mois, du 20 décembre au 14 février 2009, cette offre " Régionale "

les deux partenaires avaient mis en place. Ainsi une grande partie des touristes et autres familles partant pour les fêtes de fin d'année, ont pu savourer le jus d'oranges pressés ou acheter de l'huile d'olives, des fromages et des pâtes, naturellement, tout ce qui fait le charme et la diversité de production de la Sicile. Roberto Colombo, directeur général Autogrill France, se félicitait de l'engouement rencontré par cette opération et d'avoir ainsi contribué en tant que " vitrine "



Marie Bottai - Franco Bottiglionni et Roberto Colombo



pour les produits régionaux de la Sicile, avec l'ensemble de son organisation de restauration, qui couvre 43 pays sur les 5 continents.

Cette société, dont on parle peu, représente en France 3500 employés en temps normal, (jusqu'à 5.000 pour les grandes transhumances de l'année) sur 107 sites et 510 points de vente et elle affiche, pour 2008, un chiffre d'affaires de 246,6 M€. En région Provence Alpes Côte d'Azur elle est présente sur 3 secteurs, les autoroutes, les gares et les aéroports ; elle possède 11 sites multiservices, 59 points de ventes et emploie 360 personnes. Cette organisation

produit 10% du chiffre d'affaires national, une performance à considérer. Le président de la Chambre Italienne, Franco Bottiglionni, s'est montré plus que satisfait de l'efficacité de la collaboration de son organisme et des responsables et du personnel d'Autogrill, lors du déroulement de cette action qui a fortement contribué à la notoriété de la Sicile par l'intermédiaire de ces producteurs, de ses entreprises et surtout de la qualité de ses produits. Il faut avouer que la Chambre Italienne n'est pas à son coup d'essai ; son équipe a déjà démontré son dynamisme dans l'organisation d'événements importants, notamment, les Rencontres Euro-méditerranéennes, qui chaque année rencontrent un intérêt croissant en réussissant l'exploit de faire se rencontrer près de 300 entreprises en réunions B to B pendant la manifestation. Les prochaines Rencontres Euro-méditerranéennes auront lieu à Barcelone vers le mois d'octobre 2009. La Chambre de Commerce Italienne a développé, en 100 ans d'existence, un réseau de 74 Chambres dans le monde, 120 bureaux et ce dans 47 pays, et elle est présente depuis un an en Algérie où elle promeut les PME - PMI italiennes sur ce nouveau marché. Une équipe dynamique qui accompagnent, en action bilatérale, plus de 1500 entreprises françaises et italiennes sur différentes foires en Italie, à Florence, Bari, Milan ou Rome, et dans des filières très diverses telle que l'agro-alimentaire, la mode, ou l'industrie. Il convient de rendre hommage à la réussite de l'opération Sicile, sans oublier l'ensemble des personnes qui ont œuvré pour que cette présentation soit une véritable ouverture pour la reconnaissance et le business entre les deux pays.

Luc Corso honoré en présence de ses pairs



Luc Corso et Claude Cardella

C'est un homme d'action qui fut honoré par la Chambre de Commerce et d'Industrie de Marseille et son président Jacques Pfister. Les acteurs économiques ne s'y sont pas trompés et ils sont venus nombreux saluer l'ancien Vice Président de la Chambre, Luc Corso, à qui Claude Cardella remettait les insignes d'Officier dans l'Ordre National du Mérite.

Que dire de Luc Corso, si ce n'est que cette distinction couronne, justement, la carrière exemplaire d'un homme. Après 42 ans au

sein du groupe Baze-Monoprix où il avait de grandes responsabilités, et 19 ans au service de la collectivité, à la Chambre de Commerce de Marseille Provence, cela suffit à démontrer un parcours de labeur et de devoir. Homme de devoir, il l'a été à la Chambre de Commerce et d'Industrie de Marseille Provence, comme Président Délégué à l'Aéroport de Marseille Provence, où il prit à bras le corps l'évolution et le déploiement de cette entité, et ensuite au poste de Président Délégué à l'Economie et à l'Aménagement du Territoire, où il se chargea de nombreuses missions. Claude Cardella, qui fut Président de la Chambre de 1998 à 2004 et qui a, durant ces années, bien connu l'ensemble des challenges incombant aux différentes fonctions de Luc Corso, a souligné l'importante contribution au développement économique du territoire que ce personnage a mené par ses actions et par sa vision de l'évolution du pays provençal. En cette soirée du 19 novembre 2008, ce sont tous les acteurs économiques qui lui disaient " Merci Monsieur " pour l'énorme travail que vous avez accompli, modestement et en toute humilité, pour la collectivité et pour le lustre de Marseille.

Marseille 2013 chez les Suisses

C'est une ambiance des grands jours, concoctée par Christophe Martin, Président de la Chambre de Commerce Suisse, qui a accueilli Bernard Latarjet, Directeur Général de l'Association Marseille-Provence 2013. Les salons de la Chambre affichaient complet, l'engouement que suscite cet événement auprès de nos amis " Suisses de Provence " est tel qu'ils n'ont pas laissé souffler Bernard Latarjet, qui eut la gentillesse de répondre aux nombreuses questions avec une grande amabilité. Pour celui qui a accepté le lourd fardeau que représente ce challenge, qui lui fut proposé par Jean Claude Gaudin, la tâche est plutôt motivante et très enrichissante, c'est peut-être même une sensation d'accomplissement personnel. En effet, pour cet ingénieur agronome aux multiples talents qu'il a exercé lorsqu'il était Président de l'Etablissement Public du Parc de la Grande Halle de la Villette, sans oublier qu'il fut Conseiller Technique chargé de la culture à la Présidence de la République, et directeur gé-

ral de la Fondation de France et de la Cinémathèque Française, ces expériences exceptionnelles seront un atout pour l'occasion qui se présente à lui de réaliser des ambitions artistiques et culturelles sur une scène aux dimensions de l'Europe. Pour savoir pourquoi Marseille a gagné ce pari, il cite comme raison de succès, que c'était la ville qui en avait le plus besoin, le rapport Nord - Sud et l'enjeu constitué par la diversité religieuse notamment, " et dans ce cas, nous serons les meilleurs contributeurs à l'effort entrepris en faveur de la cohésion Méditerranéenne " lance Bernard Latarjet et d'expliquer " cela représentera plus de 300 manifestations, couvrant tous les champs disciplinaires et tous les domaines du savoir: artistiques, scientifiques, théâtrales, et autres... Sans oublier le centième anniversaire de la naissance d'Albert Camus ; la mémoire de l'écrivain fera l'objet de soins tout particuliers. " L'organisation de certaines manifestations sera confiée à de grands artistes, tout en tenant

compte de la multi culturalité de Marseille dans la représentativité des spectacles et des créations artistiques. Tous les membres de l'association Marseille Provence 2013 souhaitent que le MUCEM, fameux musée des civilisations, soit d'une part construit et d'autre part livré à la curiosité de tous les visiteurs que Marseille accueillera à cette occasion. " Il faut maintenant une véritable mobilisation pour l'accueil, continue Bernard Latarjet. Il est important de motiver l'ensemble des commerçants et le public pour qu'ils participent à cet événement gigantesque en étant " Ambassadeur " de la ville. " Les questions ont fusé sur tout et pour tout, sans jamais troubler le grand ordonnateur, qui chaque fois répondit avec calme et assurance, même lorsque certaines questions semblaient ne pas lui plaire, comme celle concernant les menaces agitées au sujet du Mucem. A ce moment là seulement, le ton devenait un peu plus vif, amenant du sel à la réunion, sans en altérer le caractère très convivial



Capitale européenne de la culture

qui ne se départira jamais... C'est ça la Suisse, tout dans le calme tranquille. Merci encore à Bernard Latarjet et à Christophe Martin pour cette soirée pleine d'information intéressante et de convivialité, qui nous a permis de mieux appréhender " Marseille Provence 2013 " et de faire la connaissance d'un personnage qui gagne à être connu. Des soirées comme cela on en redemande... ■



JIMNY

CABRIOLET AUTHENTICITÉ DE SÉRIE

Des équipements exclusifs :

- Sellerie en cuir partiel** et volant gainé cuir
- Air conditionné
- Jantes en alliage léger
- Radio CD
- Peinture métallisée
- Motorisation : 1.5 DDiS

à partir de **17 340 €***

*Modèle présenté : Jimny 1.5 DDiS Série spéciale : 17 340 . Prix TTC conseillés clés en mains. Tarif au 12/01/09. Consommations mixtes CEE (l/100km) : 6,1. Émissions de CO₂ (g/km) : 162.

**Centre des assises et des dossiers. Garantie assistance 3 ans ou 100 000 km au 1^{er} terme échu. www.suzuki.fr.

EXISTE EN TVA RÉCUPÉRABLE

(série) spéciale



SUZUKI GRAND VITARA

- SYSTÈME DE NAVIGATION GPS

AVEC GRAND ÉCRAN COULEUR, CARTOGRAPHIE EUROPE ET INFORMATIONS ROUTIÈRES EN CONTINU, DISQUE DUR 30 GO

- SELLERIE CUIR PARTIEL* EXCLUSIVE ET VOLANT GAINÉ CUIR

- PEINTURE MÉTALLISÉE
- JANTES EN ALLIAGE LÉGER 17"
- RADAR DE RECUL
- RAILS DE TOIT GRIS ALU
- COUVRE ROUE TEINTE CARROSSERIE
- EXISTE ÉGALEMENT EN DIESEL
- AVEC FILTRE À PARTICULES

SÉRIE SPÉCIALE DES ÉQUIPEMENTS EXCLUSIFS

24 950 €

Modèle présenté : 3 portes 1.6 VT Série Spéciale : 24 950 €. Consommations mixtes CEE Grand Vitara 3 portes (l/100 km) : de 7,3 à 8,6. Émissions de CO₂ (g/km) : de 190 à 217. Prix TTC conseillé clé en main, tarif au 12/01/2009. *Centre des assises et des dossiers. Garantie assistance 3 ans ou 100 000 km au 1^{er} terme échu. www.suzuki.fr.

MARSEILLE
Passerelle Rabatau
Village Automobiles - 4, bd des Acérières
04 91 17 71 17

JAPA SUD
www.suzuki-marseille.com

AUBAGNE
CD2
2115 Camp Major
04 42 18 14 18

SUZUKI
Un style de vie

La Chambre Suisse accueille Constructa

Dans le cadre de ses réunions d'information, Christophe Martin, Président de la Chambre de Commerce Suisse à Marseille, recevait Philippe Couturier directeur de la société Constructa, fortement impliquée actuellement dans l'aménagement de la façade maritime d'Euroméditerranée. L'objectif de cette soirée était de faire connaître aux membres de la chambre, venus très nombreux, cette société marseillaise qui performe aux USA, en France et plus particulièrement à Marseille avec le fastueux projet " Les Quais d'Arenc " et qui se distingue aussi en Suisse. Constructa, comme le confirmera Philippe Couturier, est une structure familiale qui appartient à la famille Pietri et qui sévit depuis 40 ans sur le marché de la promotion immobilière et de la construction. Forte d'environ 200 personnes en France, elle a à sa tête Marc Pietri, et se décline en 3 domaines distincts : la commercialisation, pour le compte de promoteurs, qui, comme le précise Philippe Couturier, est son cœur de métier, Constructa Promotion, vient ensuite, avec la production de logements en primo accession et les bureaux, puis Constructa Asset Management, qui gère 5 milliards d'euros pour le compte de tiers. A Marseille, la réputation de la société méridionale a, depuis quelques temps, pris racine avec l'annonce du fameux projet des " Trois Tours " qui ne sont pas celles de " Tolkien " mais seulement celles qui font partie du futur aménagement du front de mer et qui ont fait beaucoup parler d'elles, en bien et en mal, chacun étant soit choqué, soit admiratif... Il est vrai que la photo qui a circulé, montrant cet aménagement de la façade maritime d'Arenc, en y rajoutant la gigantesque, mais élégante, tour CMA-



Christophe Martin - Philippe Couturier et Robert Chevalier

CGM qui est entrain de monter, donnait à cet espace des allures " New Yorkais " que peu de Marseillais auraient imaginé dans leurs rêves les plus fous. Inutile de dire que cet aménagement, représentant environ 90.000 m², 1.000 places de parking, dont les premiers coups de pioche devraient se faire entendre d'ici le mois de juin 2009, comme l'annonçait avec un grand plaisir Philippe Couturier, n'a pas fini de faire " causer " et il y aura certainement pas mal de gens qui commenteront l'avancée des travaux, dès que ceux-ci commenceront. Pour Philippe Couturier, ce projet est déjà bien engagé financièrement, la demande est là, notamment en ce qui concerne les bureaux, et des demandes de réservations fer-

mes, venant de toutes parts et spécialement de l'étranger, sont déjà enregistrées, ce qui ne paraît pas illogique car le marché est bon pour ce type de produit de standing, qui manque un peu sur notre territoire. Pour la société Constructa, ce n'est pas un coup d'essai. En effet, ce concept a été mis en place aux Etats-Unis, à Chicago, en Floride, ainsi qu'à la Défense à Paris par Marc Pietri, et il a eu un grand succès.

En Suisse, la société méridionale a acheté une entreprise en 1996. Après avoir étudié le marché, elle commence maintenant à acheter des terrains, faire de la promotion immobilière et elle souhaite appliquer le concept qui a si bien marché aux USA sur les territoires de la Suisse romane.

Pour l'instant, comme l'indique Philippe Couturier, " Constructa Suisse " existe et leurs activités sont concentrées sur le conseil, la transaction, l'intermédiation, sur les centres commerciaux, les bureaux, plus les activités commerciales. Par contre, pour l'instant, au vue des conditions sur Genève, il n'est pas possible d'envisager la construction de logements. Mais compte tenu du fait qu'il y a beaucoup de demandes sur ce marché et très peu d'offres de qualité, le pari de Marc Pietri est d'investir sur des projets à très long terme en périphérie de grandes villes, notamment à Genève.

Cette soirée, conviviale et enrichissante, doit sa grande réussite au choix des sujets et aux intervenants qui ont accepté de bonne grâce de répondre à toutes les questions, et elles furent nombreuses... Un grand merci à Philippe Couturier, qui a su mêler la compétence et l'humour, pour la plus grande satisfaction des nombreux participants, sans oublier le Président Christophe Martin qui orienta et anima fort bien cette soirée, tout en soulignant la présence, en spectateur cette fois, de Robert Chevalier et de son épouse venu se régaler d'une bonne raclette !

Philippe Couturier intervient au nom de Constructa



Les femmes dans l'entreprise, une réponse pour l'évolution

A l'heure où la Communauté Européenne lance un programme pour l'égalité des femmes dans l'entreprise, il y a déjà pas mal de temps que celles-ci sont actives dans ce domaine en France. Souvent performantes, elles le démontrent, notamment au sein d'associations comme " Les Femmes Chefs d'Entreprises " et ce n'est pas Anne Rosier, la Présidente de la délégation de Marseille qui dira le contraire, la

délégation de Marseille venant d'être honorée par la nomination de Dominique Mouillot, lauréate nationale du prix " Nouveaux Métiers et Innovation " organisée par l'entité Nationale des Femmes Chefs d'Entreprises. Le Trophée de l'Innovation attribué à Dominique Mouillot, Présidente de WIN France, est, pour deux raisons, une reconnaissance pour le travail accompli par une femme, ingénieur chimiste de for-

Les femmes Chefs d'entreprises



*Anne Rosier et Michele Mouillot
présentant le trophée*

mation, qui a travaillé pour des entreprises américaines et allemandes avant de devenir le personnage incontournable dans l'ingénierie de la mesure dans le nucléaire, et parce qu'il entre dans une donnée de valorisation de la compétence au féminin, ce qui représente actuellement un enjeu économique important pour l'avenir. Pour Dominique Mouillot, ce trophée est le symbole et la récompense d'un parcours professionnel où la volonté et le désir de réussite ont construit au fil du temps une carrière exceptionnelle où elle a su s'imposer dans un métier d'hommes (il n'y a que 22% de femmes dans cette filière), et qui lui a été remis par ses pairs féminins, légitimation suprême pour une femme chef d'entreprise. Nous aurons très certainement l'occasion de rencontrer à nouveau Dominique Mouillot pour qu'elle parle plus longuement de sa carrière, mais en attendant, nous tenons à la féliciter pour ce trophée qui apporte de fort belle façon une forte crédibilité à l'ensemble des femmes qui, de plus

en plus, prennent des responsabilités, créent des entreprises et accomplissent des prouesses pour gagner leurs challenges... Félicitations mesdames, et surtout restez dynamique comme nous l'avons ressenti lors de cette réunion, car l'avenir est avec vous. ■

L'Aéroport Marseille Provence enfin accessible par le rail

Depuis le temps que l'on en parlait, voici enfin une heureuse initiative. En effet, l'ouverture de la Gare ferroviaire Vitrolles Aéroport Marseille Provence, met l'aéroport phocéen à la portée de tous et renforce sa desserte terrestre, simplifiant ainsi les communications avec les transports aériens qui sont en train de prendre une certaine ampleur grâce à la fréquentation de MP2 qui ne

fait que progresser. Cette nouveauté vient fort à propos en complément du réseau de transport public déjà disponible en bus (avec Aix, Digne, Manosque, Marseille et Salon), dont l'extension des horaires des navettes, en vigueur sur Aix et Marseille depuis cet été, permettait de couvrir 100% des vols à l'arrivée et au départ. Désormais, le train dessert depuis le 14 décembre

2008 l'aéroport en permettant une meilleure accessibilité et, chose appréciable, en évitant le sempiternel bouchon provoqué par le rétrécissement de la voie d'accès de la zone de Vitrolles au sortir de l'autoroute. Economie de temps et de moyens grâce à un moyen de transport écologique, facile et pratique qui en plus ouvre de nouvelles options de transport direct vers l'ouest. La liaison entre la Gare Vitrolles Aéroport Marseille Provence et les terminaux de l'aéroport est assurée en navette bus. Avec un trajet inférieur à 5 minutes, cette navette dessert, à l'arrivée de chaque train, les aérogares mp1 (Hall 1 à 4) et mp2. De même, elle peut être prise sur le parvis de MP 1 pour connecter les départs de tous les trains. Les avantages de ce transport ferroviaire sont évidents pour les passagers résidant des villes desservies par le TER, car cette nouvelle solution limite les incertitudes sur la durée d'acheminement à l'aéroport, tandis que pour les passagers à l'arrivée, notamment les touristes, c'est une solution particulièrement économique pour gagner le centre ville de Marseille, sans

compter les nouvelles destinations comme Avignon, Arles et Nîmes qui n'étaient pas encore desservies en direct avec une solution de transport public.

Sans oublier la particularité de cette nouvelle solution de transport, pour les 5000 salariés de l'aéroport, avec pour conséquence directe la réduction du nombre de véhicules privés aux horaires de pointe sur les accès routiers de l'aéroport.

Désormais, avec plus de 11 000 places de parking, des navettes bus qui connectent 100% des vols à l'arrivée et au départ de l'aéroport, et les nouvelles options de transport liées à la Gare Vitrolles Aéroport Marseille Provence, et la croissance de fréquentation attendue, le hub provençal prend une véritable place parmi les grands aéroports d'Europe. Et heureuse nouveauté pour tous ceux qui ont l'habitude de prendre l'avion, il n'a jamais été aussi simple et économique de venir ou partir de l'Aéroport Marseille Provence, et ça, c'était attendu depuis longtemps ! ■



Comment le Marquis de Baroncelli a inventé la Camargue

Robert Zaretsky

Le Coq & le Taureau

Comment le marquis de Baroncelli
a inventé la Camargue



Gaussen



C'est une nouvelle surprise que de constater la curiosité et bien souvent l'amour porté à notre

région par les "étrangers" comme l'on dit en provençal. Cette fois c'est à un Américain

que nous devons cet honneur. En effet, Robert Zaretsky, qui enseigne la culture française à

l'Université de Huston au Texas, déjà auteur d'ouvrages faisant référence comme, *Nîmes at War: Religion, Politics, and Public Opinion in the Gard*, et en collaboration avec John T. Scott, d'une histoire de l'amitié entre Jean Jacques Rousseau et David Hume et d'autres, nous livre ici la vision qui a animé le Marquis Folco de Baroncelli pour la Camargue. Il faut bien reconnaître qu'au milieu du 19^{ème} siècle, la Camargue est un marais infesté de moustiques qui n'inspire guère confiance. Quant aux courses de taureaux dont les habitants sont fêrus, ils passent pour des jeux barbares, ferments de séditions. Un demi siècle plus tard, la sauvegarde de la Camargue "Symbole de la France" est un enjeu national et chaque année les fêtes attirent un public de plus en plus large... C'est l'air du temps qui passe... Dans le mouvement qui a amené ce changement de perception, un homme se distingue, le Marquis Folco de Baroncelli, disciple indiscipliné de Frédéric



Mistral. Pour " inventer " la Camargue, il utilise des traditions avérées, mais en fabrique aussi de toute pièce, s'inspirant en particulier du " Wild West Show " du célèbre Buffalo Bill, dont le passage dans le Midi fut l'occasion de sa longue amitié avec le Sioux Jacob White Eyes. Robert Zaretsky montre comment, après avoir été le tenant d'un félibrige flirtant avec le sécessionnisme, il a intégré le dernier bastion de l'occitanisme dans la nation française, à travers le portrait d'un homme qui a tout sacrifié pour son idéal. L'auteur propose une vision du modèle républicain où identités locale et nationale, loin de s'opposer systématiquement, sont souvent amenées à se soutenir l'une l'autre. Un beau livre sur un espace qui compte beaucoup dans et pour notre identité régionale.

L'éditeur, nouvellement installé à Marseille, a sorti ses premiers livres en avril 2008 et trois autres suivront à l'automne. Les Editions Gaussens a pour objectif de sortir 8 à 12 titres par an, tout en entendant constituer un catalogue de référence dans le domaine de l'histoire en mettant l'accent sur l'imaginaire, l'inattendu, la curiosité ... et elle réservera une part de sa production

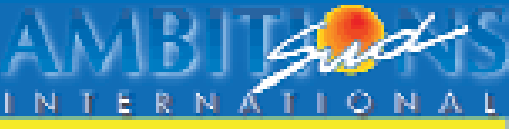
à l'histoire du Midi. Une superbe initiative qui vient corroborer, si l'on n'en était pas sûr, que c'est ici que cela se passe, même si

certaines âmes chagrines s'amuse à penser que " l'herbe est toujours plus verte ailleurs ". Ce très beau livre de 240 pages,

sera en librairie en avril au prix de 20 euros...

Des toro et des gardians





Bimestriel Economique
à diffusion internationale

www.ambitions-sud.net



English
Version

Accueil

Présentation

Articles

Anciens Numéros

Nos Annonceurs

Abonnement

Contactez-nous



Retrouvez nos articles, nos enquêtes,
nos reportages, nos archives sur le net :

www.ambitions-sud.net



UN PONT ENTRE DEUX RIVES

En 2005, MGI lance le concept de la plate-forme de communication «MareNostrum» pour favoriser et faciliter les **échanges de données informatisés** entre les places portuaires du bassin méditerranéen.

Pour répondre aux réglementations européennes et internationales qui visent à renforcer la **sûreté** du transport de fret, les informations sur la marchandise transportée doivent être fournies de plus en plus tôt. Les délais de mer étant courts dans le bassin Méditerranéen (entre 12h et 40h), les flux d'informations mal maîtrisés risquent de ralentir, de perturber ou d'interrompre les flux physiques.

La plate-forme de communication MareNostrum répond donc aux objectifs suivants :

- mettre à disposition des professionnels portuaires et aéroportuaires une **normalisation** des messages pour leurs échanges
- anticiper les procédures et la gestion de la **sûreté** (Export Control System, Import Control System ; Opérateur Économique Agréé, Customs-Trade Partnership Against Terrorism)
- accélérer la circulation des marchandises par la maîtrise et la **fiabilité** de l'information
- faciliter l'analyse de risque et fluidifier le débarquement des navires et les enlèvements

La plate-forme est un **système collaboratif** basé sur le principe du partage d'un référentiel et d'échanges entre les communautés portuaires et aéroportuaires.

MareNostrum agit en tant que « hub électronique » en convertissant, transcodant et transmettant les données selon les processus métier qui lient les acteurs des communautés portuaires et aéroportuaires. MareNostrum fournit un environnement permettant d'intégrer des systèmes incompatibles et de coupler des applications hétérogènes.

L'UNION DES COMMUNAUTÉS LOGISTIQUES POUR LA MÉDITERRANÉE

MareNostrum offre un triple intérêt :

- rend rapidement opérationnelles les sociétés qui ne disposent pas de système EDI
- offre une solution alternative pour les opérateurs de sites logistiques (ports ou aéroports) non équipés de Cargo Community Systems
- facilite l'implémentation des nouvelles réglementations douanières européennes pour les opérateurs et les douanes

Soirée VIP MGI en l'honneur du Président Le Bars



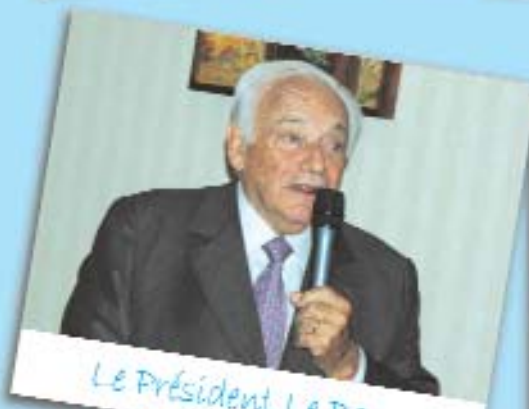
François Mahé ouvre la séance



Le Bars



Le Président Le Bars et François Mahé



Le Président Le Bars



Le Président et sa fille



Raymond Vidil et son frère Bernard



Sylvie Lefèvre



Le Président Mercier et ses amis



François Mahé Des Portes

L'ensemble du CA était là pour rendre hommage au Président Le Bars



La location de véhicule, une réalité pratique pour les PME



Emmanuel Dussussois Directeur Régional de la DIAC

Cette nouvelle fonction, qui s'est intégrée dans les systèmes de financement, donne l'occasion aux entreprises de louer un véhicule utilitaire ou autre, en bénéficiant d'un tarif " flotte " approprié et avantageux, puisqu'il permet en outre de récupérer la TVA. La première notion qui vient à l'esprit, " cela doit être cher " ce n'est pas du tout vrai. L'explication d'Emmanuel

Dussussois, directeur régional de la DIAC, permet de comprendre le pourquoi de cette croyance : " Les gens ont tendance à faire la relation avec une location à la journée, ce qui n'est pas la même chose. Les tarifs appliqués par un locatier, Hertz, Europcar ou d'autres, partent de l'addition d'une somme conséquente calculée pour une durée réduite de 1 jour ou 2, ce

qui n'est pas comparable avec une relation moyen ou long terme qui peut s'échelonner de 3 à 5 ans. " Et il rajoute " Beaucoup de gens l'ont compris, puisque la location entreprise est une affaire qui marche. Nous avons conclu 12.000 contrats entreprises sur la direction régionale en 2008 ; c'est un véhicule sur trois, livré aux entreprises, qui a été financé avec ce système, ce qui

correspond à 33% du financement global. " Cet état de fait permet d'ailleurs à la DIAC de faire une progression de 700 contrats supplémentaires par rapport à l'exercice 2007, ce qui signifie que les comportements changent et que les PME - PMI cherchent avant tout les solutions pratiques et pertinentes. Emmanuel Dussussois apporte à cela une autre preuve de ce changement d'attitude : " Sur les 12.000 dossiers, 3.000 sont en crédit bail, un peu moins de 500 en crédit classique, tout le reste c'est de la location longue durée. Cela représente 170 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2008, ce qui est important pour nous. C'est pour cette raison que nous avons décidé de mettre en place des formations pour nos vendeurs. Cela permettra aux commerciaux des concessions Renault, spécifiquement préparés aux " ventes entreprises ", de proposer une approche globale du prix d'un véhicule correspondant aux besoins du client, dans lequel il pourra inclure, si celui-ci le désire, l'entretien, l'assurance et tous les services associés, dont le véhicule de remplacement. Cette vision est certainement la meilleure, car le client sait immédiatement, en y joignant l'aspect fiscal, combien cela va lui revenir. Il faut savoir que depuis le mois d'octobre 2008 et jusqu'au 31 décembre 2009, toutes les PME-PMI et Artisans qui vont acheter un véhicule seront exonérés de Taxe Professionnelle, ce qui représente pour un véhicule de 20.000 euros un bonus d'à peu près 800 euros par an pendant la durée du contrat. "

Le crédit bail ne correspond pas à la même clientèle que la location. En effet, d'après la DIAC, le client du crédit bail est plutôt quelqu'un qui sait dès le départ qu'il pourra lever l'option d'achat. Cela coïncide plus à l'artisan qui achète une voiture sur une durée de 4 ans, dans l'intention de la conserver à l'échéance de son contrat. Par contre, le client qui opte pour une location longue durée va signer par exemple pour 24 mois et 80.000 Km. Il restituera son véhicule à la fin du contrat et repartira, s'il le désire, sur un nouveau véhicule, ce qui, pratiquement, lui permet de rouler en permanence avec des véhicules neufs. Dans les deux cas le client n'est pas propriétaire du véhicule, sachant que le crédit bail permet l'option d'achat. " Nous avons un quart de notre clientèle qui fait du crédit bail,



nous explique Emmanuel Dussussois, parce qu'elle représente des petites structures et parce que les gens sont plutôt habitués à cette forme de financement. Mais c'est peut-être aussi parce qu'ils ne savent pas qu'ils peuvent avoir, avec un simple n° de SIRET, des conditions spécifiques entreprises, qu'ils aient besoin d'une, deux, cinq voitures ou plus, et s'ouvrir ainsi l'accès à des remises spéciales. Naturellement, en fonction des volumes les remises peuvent être différentes, mais quoiqu'il en soit, ils auront accès à tous les services " Flotte " : la Gestion Parc, avec la carte carburant pratiquement utilisable chez tous les pétroliers, l'ensemble des outils de gestion informatique qui permettent de s'informer et de suivre la vie du véhicule, même sur de petits volumes. C'est un outil précieux pour le responsable, car il lui permet de suivre, en consommation, roulage et entretien, l'ensemble des véhicules de sa flotte. Cet outil, d'une grande souplesse, l'autorise aussi à augmenter la teneur de son contrat si un des véhicules roule plus que prévu, et permet des ajustements très importants pour la bonne marche d'une flotte. " Avec toutes les nouvelles spécifications qui incombent à ce marché, vous comprendrez mieux pourquoi les formations que nous avons mis en place pour nos vendeurs sont nécessaires, et c'est dans ce but qu'a été créé la Renault Fleet Academy, confirme Emmanuel Dussussois. Elles leur permettront de mieux appréhender les besoins du client de façon à lui proposer le contrat le plus juste à tous les niveaux, car en finallité, il est important que le client n'ait pas de coût additionnel."

Il faut savoir que dans toutes les concessions Renault, une signalétique permet l'identification des vendeurs spécialisés entreprises.

Le marché de l'entreprise est bien partie, les chiffres sont là pour le prouver : 35.000 voitures ont été vendues au particuliers dans la région Renault Grand Sud et 35.000 aux entreprises. C'est du 50/50 véritable, confortant d'autant les nouvelles dimensions que prend la location longue durée. Pour tous renseignements il ne faut pas hésiter à consulter les sites : www.entreprise.renault.fr et www.diaclocation.fr



Les différents modèles de Kangoo



Dacia arrive en trombe dans le paysage automobile

Qui aurait pu prévoir un succès aussi net ? Et pourtant... Avec près de 1.3 millions de Logan et de Sandero vendues depuis la mise en place de ce concept en 2004, la confirmation de la justesse du challenge entrepris est faite. Mais cela ne s'arrête pas là, au contraire, 4 nouveaux véhicules viennent compléter une gamme en proposant une diversité de modèles à prix accessible et aux exigences écologiques correspondant à la demande actuelle.

La signature Dacia éco² a été lancée au Mondial de l'Automobile en septembre 2008 et mise en commercialisation dès janvier 2009. Ces normes répondent exactement à celles de Renault éco², cela permet à contribuer à l'engagement d'être parmi les 3 meilleurs constructeurs européens en émission de CO² pris par le groupe Renault.

Une gamme diversifiée et pragmatique

Elle se décline par celles que nous connaissons déjà et que nous avons essayé dans nos derniers numéros, la Logan, berline familiale restylée, disponible avec les motorisations essences de 1.4 et 1.6 l et diesel dCI70 et 85. Courant 2009, les motorisations 1.2 16V et 1.4GPL seront disponibles en Europe. La Sandero, la berline compacte dont nous avons déjà parlé, qui obtient un succès mérité avec 39.000 véhicules vendues depuis son lancement en juin 2008. Le Logan MCV est déjà la référence du break à petit prix, mais très bien conçu. Deux versions sont disponibles, 5 ou 7 places. Lui aussi a subi des améliorations de style, notamment il est maintenant présenté avec des lignes plus " dans le vent ". La version " Lauréate " bénéficie du nouvelle planche de bord plus sympathique, une colonne de direction réglée en hauteur et des appuie-têtes " virgule ". Une



Le Dacia LCV

possibilité de chargement qui reste exceptionnelle, avec 54 litres d'espaces de rangement dans l'habitacle et 700 Dm³ en version 5 places jusqu'à 2.350 Dm³ en configuration 2 places. Au niveau de la motorisation, 3 moteurs essences, 1.4, 1.6 et 1.6 16V, 2 Diesels dCI 70 et dCI 85 et le 1.6 en GPL, tous sont aux normes Euro 4.

Le Dacia Logan Break





Les Sandero de Dacia

De nouveaux modèles utiles et sympas

Ensuite viennent les petits nouveaux, d'abord le Logan Pick-up, un aspect amusant, compact, pratique et accessible, qui peut être utilisé pour les loisirs comme pour le travail, grâce à des capacités de chargement importantes pour ce type de véhicule : 800kg de charge utile, 1,80 mètres de longueur de chargement et un espace de 300 litres dans l'habitacle, derrière les sièges. Très bien conçu, aucun détail n'a été négligé, il y a par exemple un enjoliveur (de série) sur le pourtour de la benne qui peut résister à une charge de 100 Kg, plus 16 points d'arrimage et l'abattant de la benne qui supporte 300 Kg, et " cerise sur le gâteau " il est amusant à conduire et très confortable. Au niveau moteur, c'est le 1.6 essence ou les dCI 70 et 85 Diesel. Le Logan Van est une fourgonnette robuste et performante qui bénéficie entièrement du savoir faire Renault en matière de véhicule utilitaire. Essayé sur les petites routes pluvieuses avec une charge de 300kg, le Logan van reste précis, agréable à conduire, performant au freinage (l'ABS et le répartiteur de freinage sont efficaces) et de plus il est relativement silencieux pour une fourgonnette. La motorisation est la même que sur le break MCV. Avec une gamme pareille Dacia devrait s'imposer dans le monde des artisans et des PME PMI qui s'attachent peut-être plus que d'autres à la relation qualité/ prix /retour sur investissement.



Pick-up Dacia



Kangoo Be Bop véhicule de loisir par excellence

C'est comme un pèlerinage, un retour aux sources que cette réunion à l'Auberge Cavalière près des Saintes Maries de la Mer que nous avons fait. En effet, la présentation du nouveau "Kangoo Be Bop" s'est effectuée là où le 1er "Kangoo" a été baptisé il y a quelques années déjà. Ce véhicule a d'ailleurs déjà fait ses preuves puisqu'en 2008 il était le N°1 des véhicules particuliers et utilitaires vendus. Les concepteurs de cette automobile, qui soit dit en passant, est entièrement et exclusivement fabriquée à Maubeuge, ont décidé de créer un véhicule différent en lui donnant un caractère sympathique et "Fun" comme on dit. Partant du concept car qu'ils avaient présenté en 2007 au salon de Francfort, ils ont créé, en démarquant sur une base "Kangoo" compact, un véhicule au design "insolite" de 3,87 mètres, se déclinant en 4 teintes de carrosserie, 4 intérieurs, jantes alliage de série et autres apports fantastiques. Le "Kangoo Be Bop" étonne immédiatement, dès que l'on s'assoit sur l'un des confortables sièges, car on découvre un concentré d'espace et de lumière. C'est assez prodigieux, 4 m² de surface vitrée sur un véhicule aussi compact, cette luminosité, obtenue grâce à trois toits ouvrant, change carrément l'esprit de conduite. Avec une visibilité pareille, comment ne pas profiter des vues que seule la Camargue, à l'approche du printemps, peut dispenser. Cette voiture a été conçue comme une "Vraie" quatre pla-



ces volontairement, ce qui accroît le confort des passagers, l'espace arrière est véritablement bien disposé pour des grandes jambes et pour assurer un confort encore plus important aux passagers arrières, les sièges sont surélevés pour donner accès à une vision parfaite vers l'avant. Les sièges, parlons-en, sont les mêmes que ceux utilisés sur la Scénic, c'est dire le confort... Pour plus d'agrément au chargement et à l'accès aux sièges arrière pour les passagers, le portillon s'ouvre jusqu'à 85°. Du côté de la sécurité, rien à dire, la base roulante est du type Scénic, la sécurité active



est digne d'une berline familiale : Système ABS avec répartiteur de freinage (EBV) et assistance au freinage d'urgence (AFU) avec allumage automatique des feux de détresse. Le Be Bop reçoit en outre de série l'ESC Bosch 8.0 associé à un système de sous-virage (CSV). Les fonctions d'antipatinage (ASR) et régulation du couple moteur au rétrogradage (MSR) complètent ces dispositifs.

Du côté motorisation, on ne lésine pas non plus. 2 moteurs sont disponibles, le 105 CV essence et le 105 CV dCI, les deux sont accouplés à une boîte 6 vitesses très précise.

"Kangoo Be Bop" s'annonce comme une voiture "anti-

morosité" et elle le démontre, par l'ensemble de ses installations, par le fait qu'il n'y a que deux options, le Carminat et si on le désire, le régulateur de vitesse, et en revisitant le véritable plaisir de la conduite "Balade" presque en plein air...

Que dire de plus, qu'elle est amusante, sympa, insolite, on vient de le dire... Le prix, 17.800 euros pour la version dCI 105CV, 16.990 pour la version essence... Hé oui ! Il est vrai que le confort a un prix, mais comme nous l'avons souligné, il n'y a pas d'options, tout est compris... Le mieux c'est quand même de l'essayer pour s'en faire une véritable idée et découvrir une auto du 3ème type.

*Participez au monde de l'économie
grâce à un magazine
présent sur tous les fronts de la croissance...*



Vous avez besoin d'information...

**Nous avons besoin de vous
pour continuer à la transmettre**

Abonnez-vous

**Je souhaite m'abonner à Ambitions Sud International pour 1 an (6 parutions)
au prix de : 24 Euros**

SOCIETE

NOM FONCTION

ADRESSE

E-Mail TEL

Je souhaite recevoir une facture au libellé

DATE

SIGNATURE

☐ Règlement par Chèque à l'ordre de "Ambitions Sud International"

☐ Règlement par virement bancaire

A retourner à : Ambitions Sud International - Service Abonnement, 16 Passage Timon David, 13001 MARSEILLE

Ou par mail à : info@ambitions-sud.net ou : ambitions-sud@wanadoo.fr

NOUVELLE RENAULT LAGUNA DCI 110 **BLACK EDITION**

SUREQUIPEE A **20 600 €***

(200 € de bonus écologique déduits et sous conditions de reprise)



PACK LOOK GT - JANTES ALUMINIUM - PEINTURE METALLISEE
AIDE AU PARKING ARRIERE - CARTE RENAULT MAINS-LIBRES



GARANTIE 3 ANS OU 150 000 KM⁽¹⁾

* Prolongation de l'offre de Mars 2009 jusqu'au 31/05/09. Prix conseillé pour une Laguna Berline Black Edition dCi 110 eco2 neuve à 20 800 €. Incluant une remise de 1 000 €, le bonus écologique de 200 € et la prime à la casse Renault de 1 000 € sous condition de la reprise d'un véhicule de 3 à 10 ans destiné à la casse, par rapport au prix conseillé de 20 800 € selon l'art 21/18 du 01/04/09. Offre non cumulable, réservée aux particuliers, valable jusqu'au 31 mai 2009 dans le réseau Renault participant. Consommation mixte (l/100 km) : 4,9. Emissions CO2 (g/km) : 130. (1) Au premier des deux tenus avertis (voir conditions générales de vente).  www.renault.fr

