

A large, stylized red letter 'A' logo. The letter is composed of thick, solid red strokes. The top bar is horizontal, and the two vertical strokes are slightly angled outwards. A diagonal stroke crosses the 'A' from the bottom left to the top right, creating a triangular shape within the letter.

AREVA

Business Unit ISSCO

Michel AUGONNET,
Directeur Général,
BU International Sales and Service Country Organization

AREVA Technical Days no. 5
Istanbul, décembre 2004

▶ **AREVA T&D : un acteur global solidement positionné**

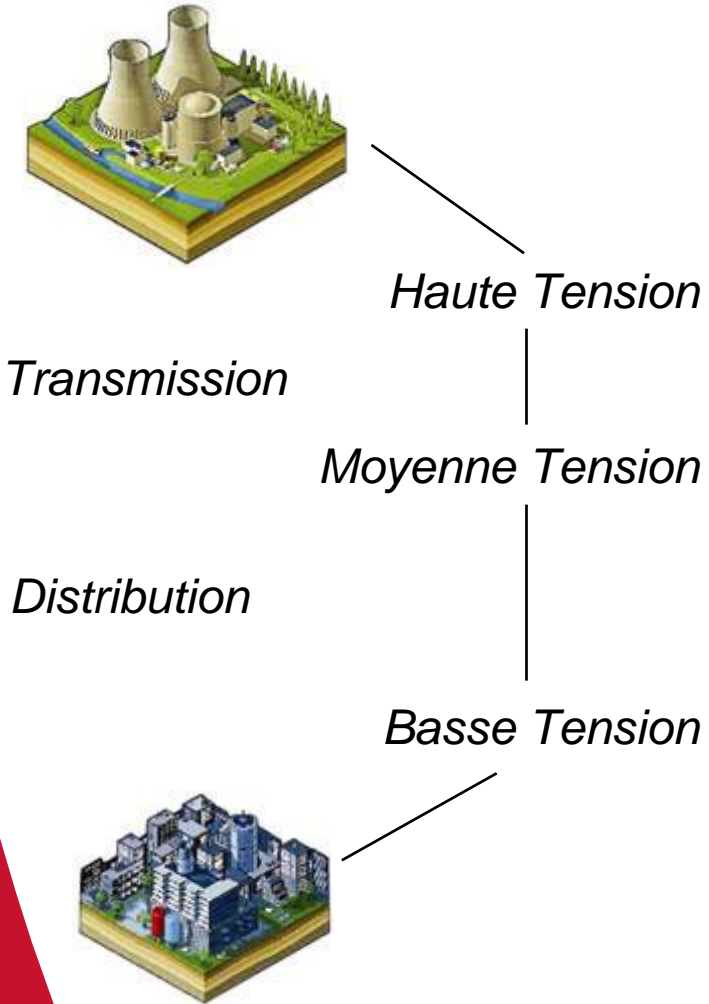
▶ **Les facteurs clés du succès**

- ◆ La relation client
- ◆ La réactivité pour saisir les opportunités de croissance

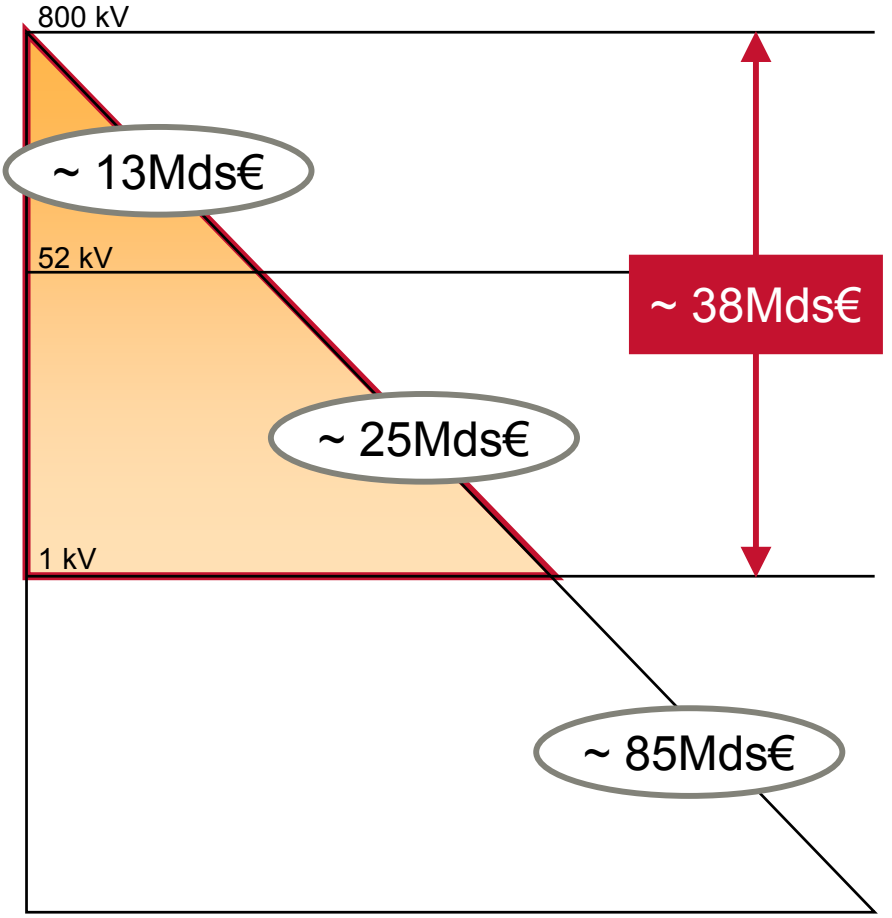
▶ **Conclusion**

AREVA T&D est positionnée sur un marché de 38 milliards d'euros

Définition des segments de marché

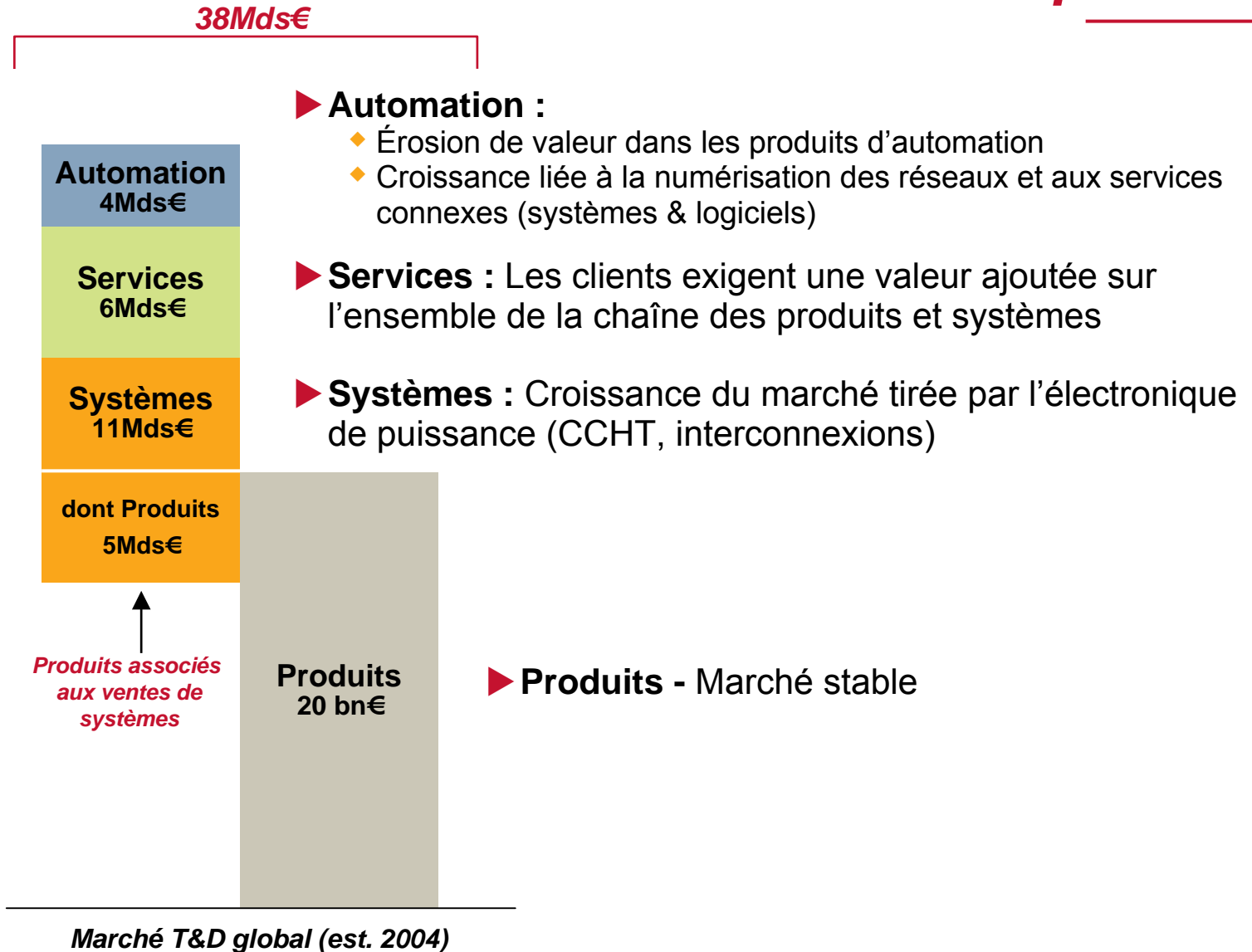


Marché global de T&D par niveau de tension en 2004



Source : estimations AREVA

Plus de la moitié du marché se compose de produits



Source : estimations AREVA

Les meilleures perspectives commerciales se trouvent désormais en Asie et au Moyen Orient



- ▶ **Moyen Orient** : Grands projets de transmission (interconnexions)
- ▶ **Inde** : Marché émergent avec un fort potentiel dans la distribution secondaire et les systèmes de transmission
- ▶ **Chine** : Le marché avec le meilleur potentiel pour tous les segments du marché T&D
- ▶ **Amérique du Nord** : Marché présentant un certain potentiel (modernisation) mais soumis à des contraintes réglementaires (loi sur l'énergie...)
- ▶ **Russie** : Marché à fort potentiel (rénovation)
- ▶ **Europe** : Besoins dans le renforcement des réseaux et les interconnexions. Création d'un marché européen ?

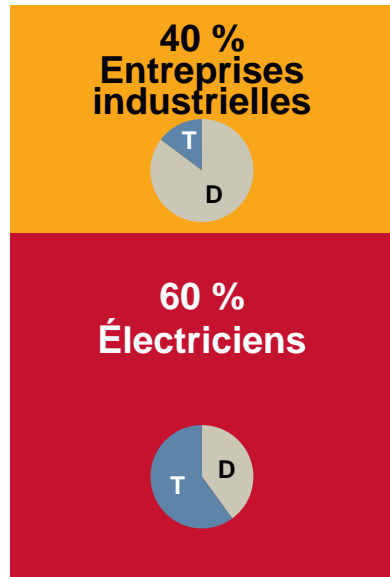
Marché T&D global (est. 2004)

Source : estimations AREVA

AREVA T&D : une entreprise focalisée sur les besoins des électriciens

► Répartition du marché par client

Marché global de T&D



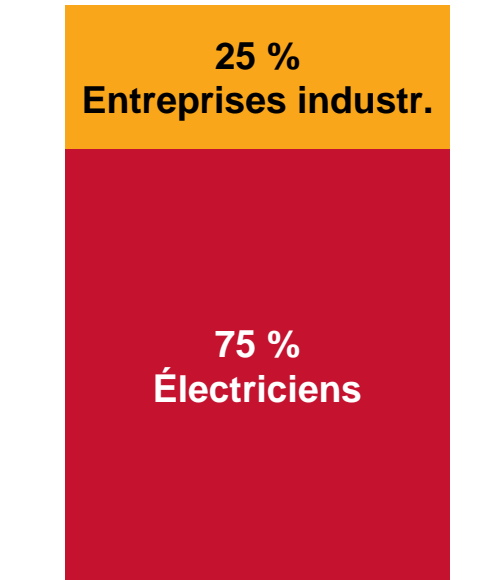
► Entreprises industrielles

- ◆ Gaz et Pétrole, Chimie
- ◆ Mines et métaux
- ◆ Transport de passagers
- ◆ Autres

► Électriciens

- ◆ Compagnies intégrées
- ◆ Sociétés de transmission
- ◆ Distributeurs
- ◆ Producteurs

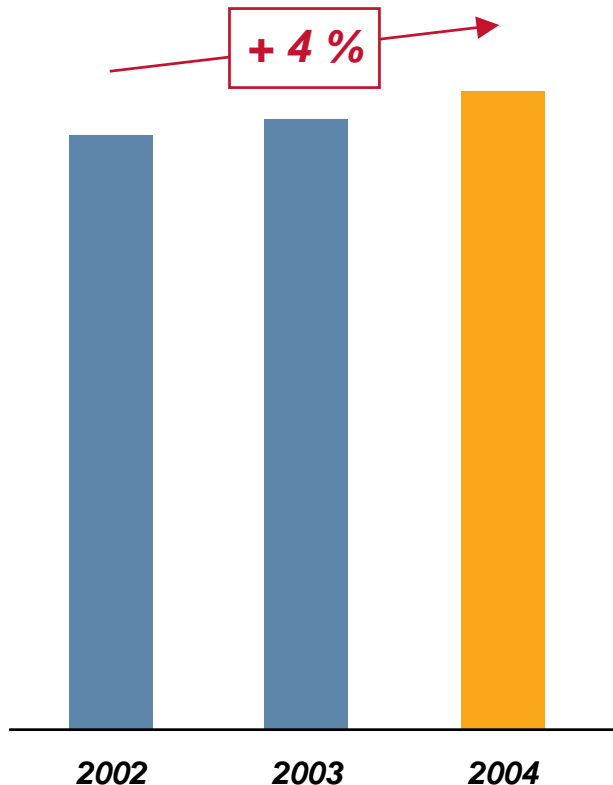
Base de clientèle AREVA T&D



AREVA T&D : n° 2 sur le marché des électriciens

Source : estimations AREVA

Le marché repose sur une base récurrente solide et bénéficie de facteurs structurels de croissance...

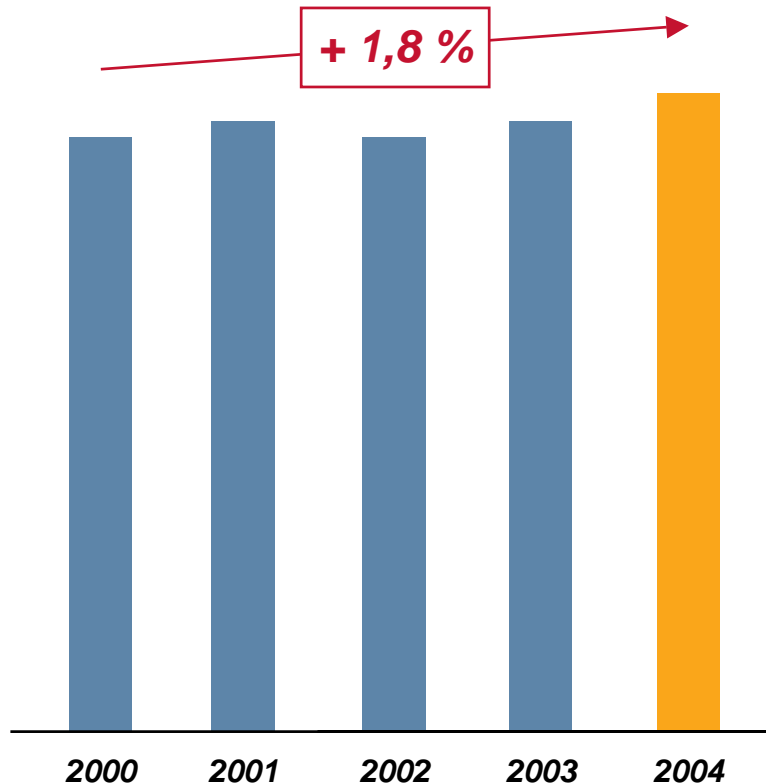


- ▶ La croissance du marché T&D est généralement estimée à environ 3-4 % par an
- ▶ Principaux facteurs de croissance :
 - ◆ Croissance économique
 - ◆ Développement des réseaux (Inde, Chine, etc.) et renforcement des réseaux (Russie, USA...)

Au cours des dernières années, la croissance du marché T&D semble avoir atteint un niveau de croissance important

Source : estimations AREVA

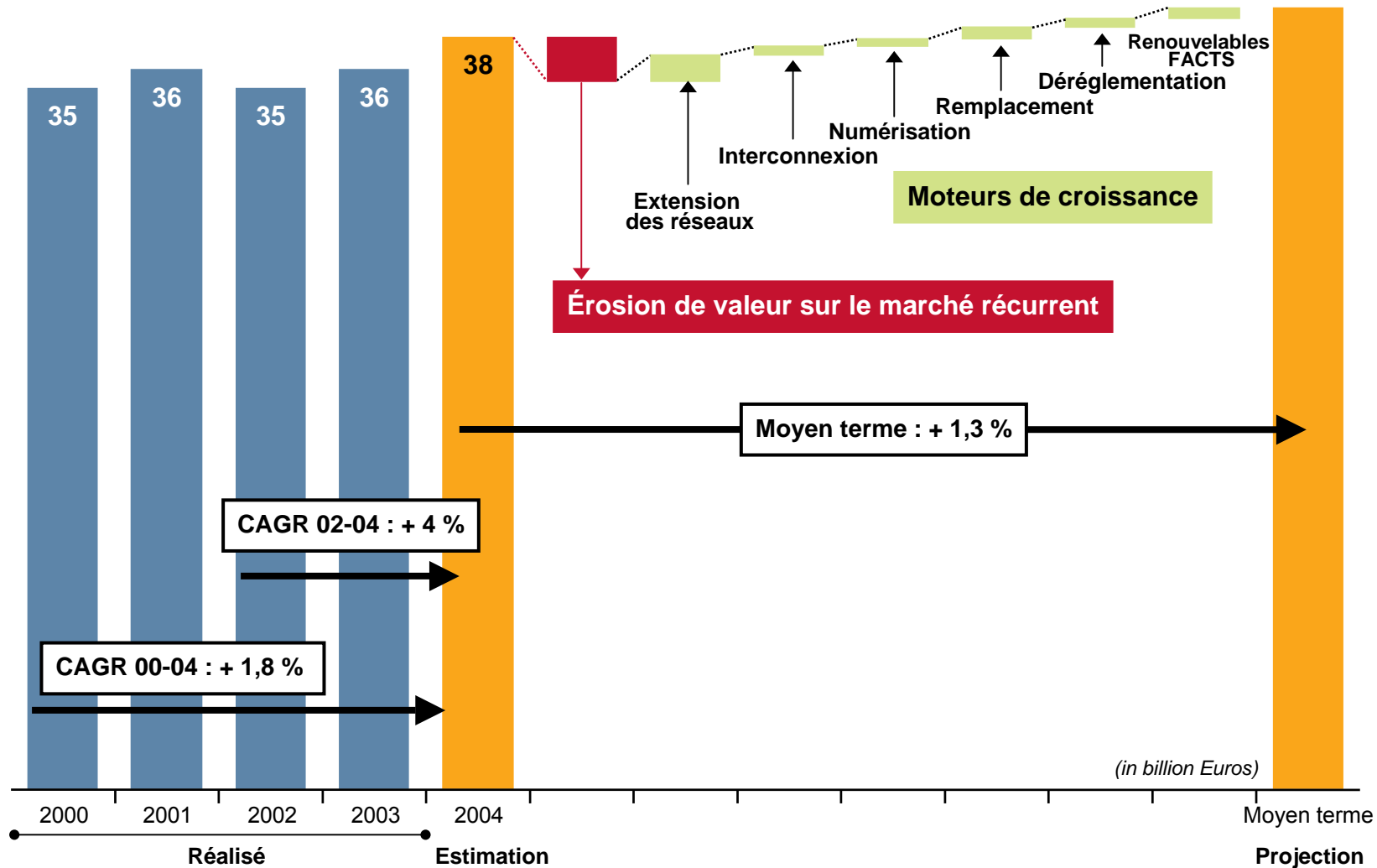
... limités toutefois par une série d'incertitudes et de contraintes



- ▶ Un examen historique plus approfondi démontre une tendance moins soutenue
- ▶ Contraintes pour la croissance
 - ◆ Incertitudes concernant la croissance économique (dollar, pétrole...)
 - ◆ Manque de cohérence des cadres réglementaires et du processus décisionnel d'investissement des électriciens
 - ◆ Érosion de la valeur

Le marché T&D est stable, avec des fluctuations cycliques et une croissance par paliers dans la durée

Les facteurs clés de la croissance seront compensés par l'érosion de la valeur et les risques spécifiques à certains marchés



Source : estimations AREVA

Extension des réseaux

- Investissements en T&D nécessaires pour accompagner la croissance de la consommation d'énergie en Chine et en Inde

Interconnexion

- Grands projets contribuant à la sécurité et à la disponibilité des approvisionnements d'énergie en Asie, au Moyen Orient et en Europe

Numérisation

- Renforcement de l'automatisation des réseaux pour permettre le développement des marchés de l'énergie, la qualité et la sécurité des approvisionnements et l'intégration des productions distribuées

Remplacement

- Remplacement des infrastructures obsolètes, notamment en Europe et aux Etats-Unis

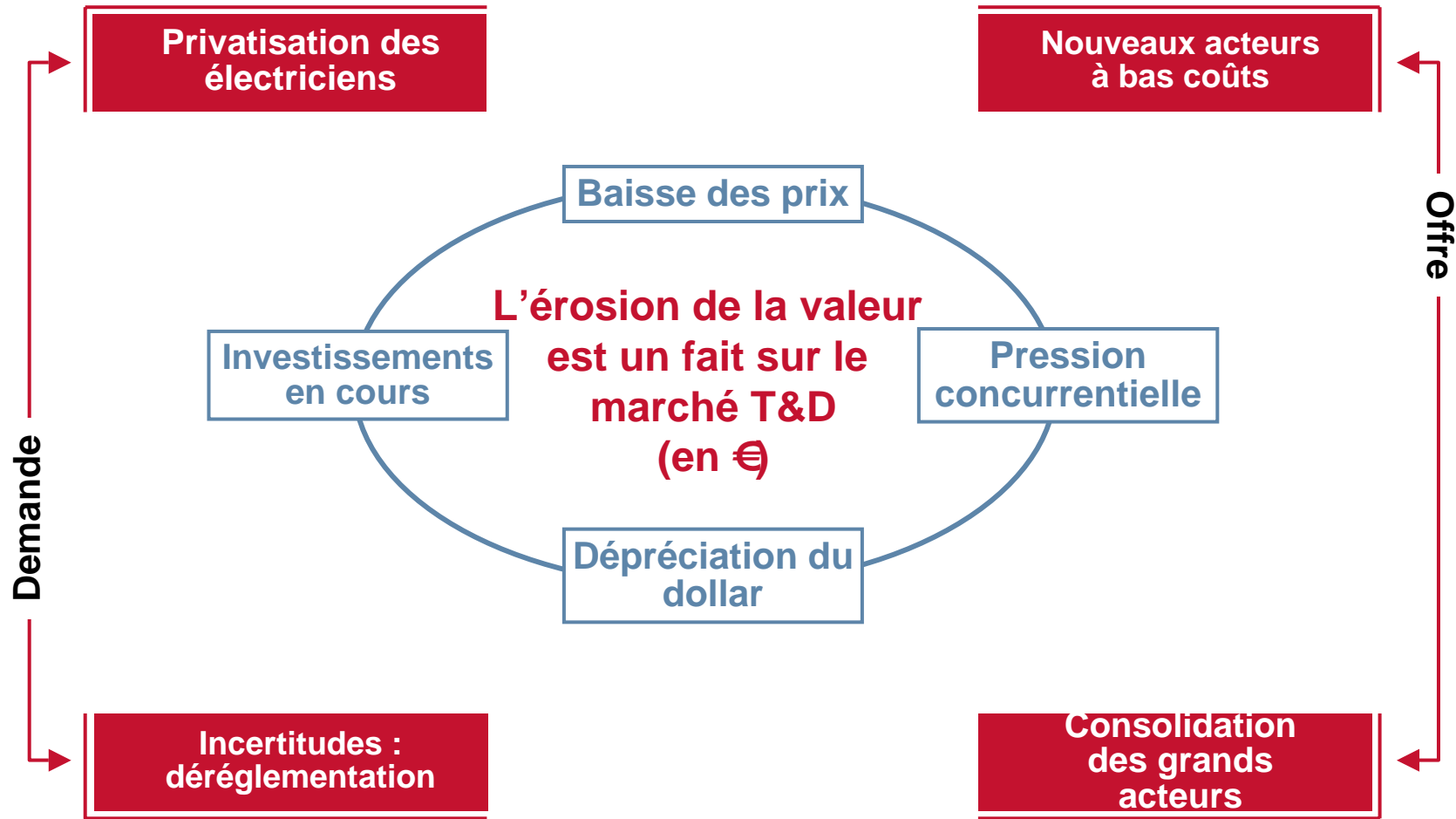
Déréglementation

- Après définition des règles de rémunération du capital investi, lors de la mise en place de la déréglementation, des investissements T&D sont nécessaires pour permettre le développement des marchés de l'énergie

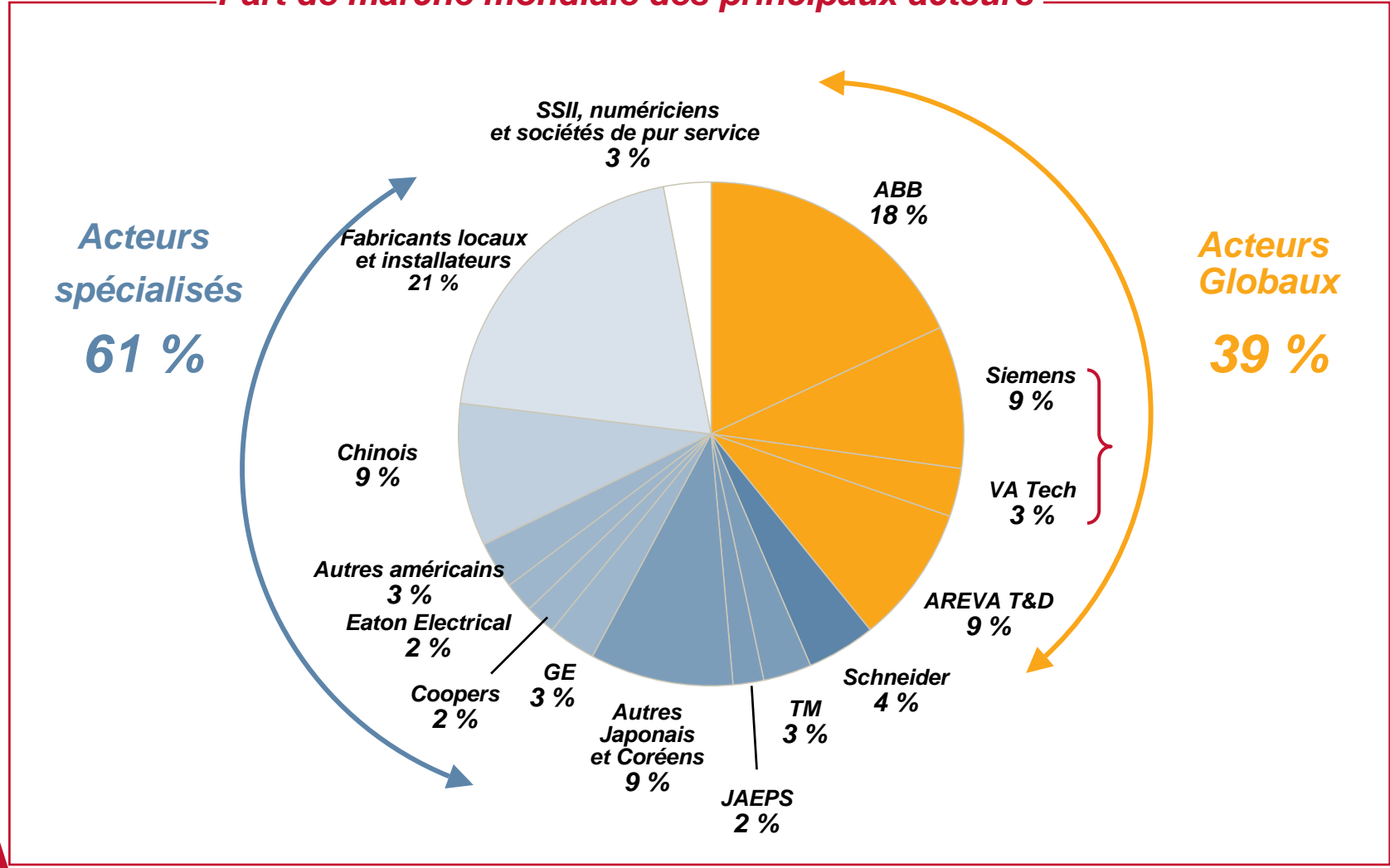
Renouvelables, FACTS

- Les contraintes d'environnement qui s'appliquent au secteur de l'énergie imposent une gestion plus efficace et plus complexe des réseaux électriques

Érosion de la valeur sur le marché récurrent



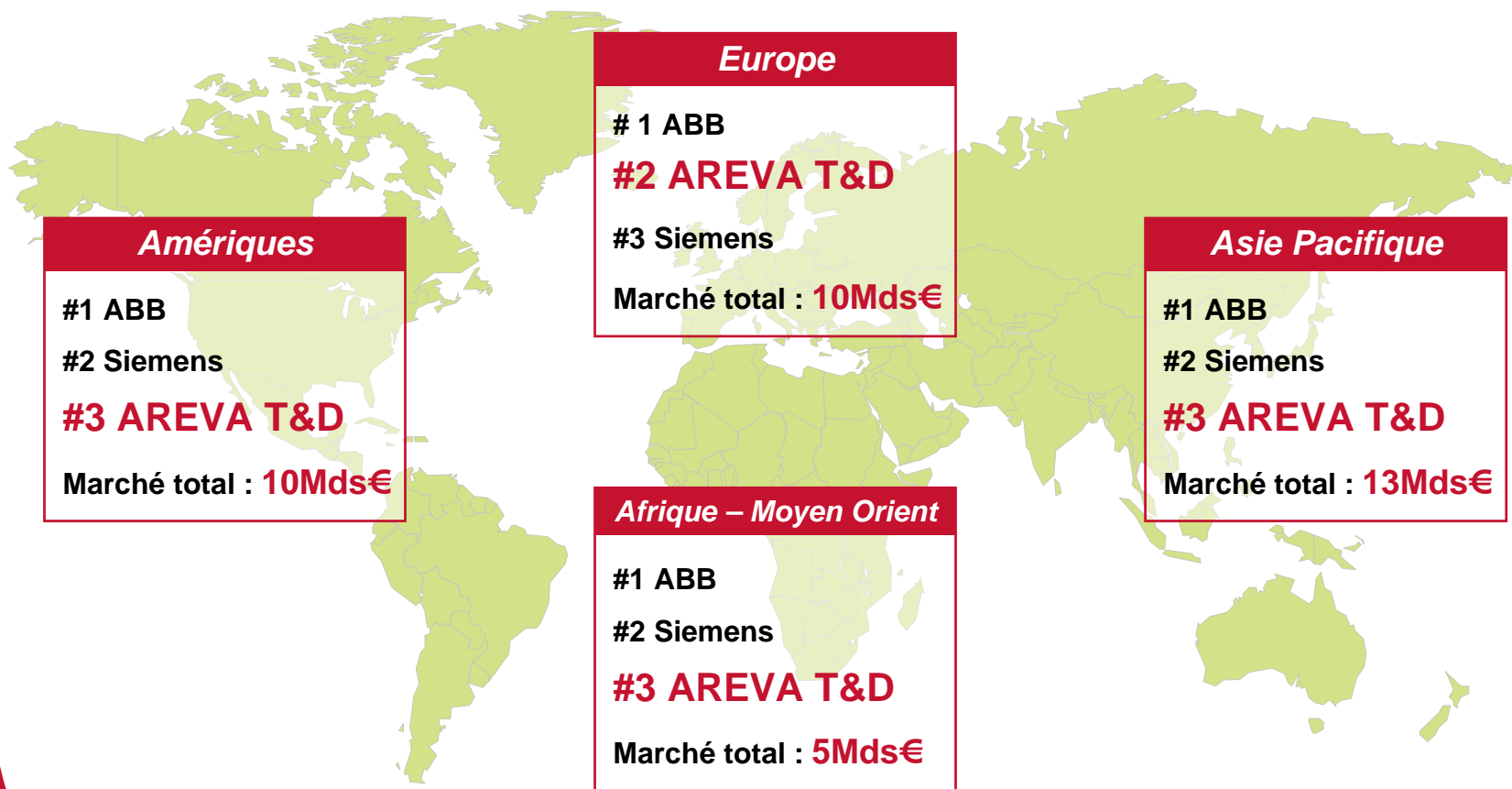
Part de marché mondiale des principaux acteurs



► Notes :

- ◆ Données 2003
- ◆ Données trimestrielles publiées pour les 4 grands (ABB, Siemens, AREVA et VA Tech), hors activités « Comptage »

AREVA T&D : un positionnement mondial solide



Source : estimations AREVA

▶ **AREVA T&D : un acteur global solidement positionné**

▶ **Les facteurs clés du succès**

◆ **La relation client**

◆ **La réactivité pour saisir les opportunités de croissance**

▶ **Conclusion**

Pourquoi la relation client est-elle essentielle ?

Résultats d'une enquête indépendante de clientèle effectuée en 2004*

► Critères fondamentaux pour accéder au marché

- ◆ Prix concurrentiels
- ◆ Qualité et fiabilité des produits

► Facteurs de différenciation

- ◆ Marque reconnue
- ◆ Qualité du soutien commercial
- ◆ Couverture par la force de vente
- ◆ Relation personnelle
- ◆ Soutien technique
- ◆ Soutien à long terme, réparations



Réponse par

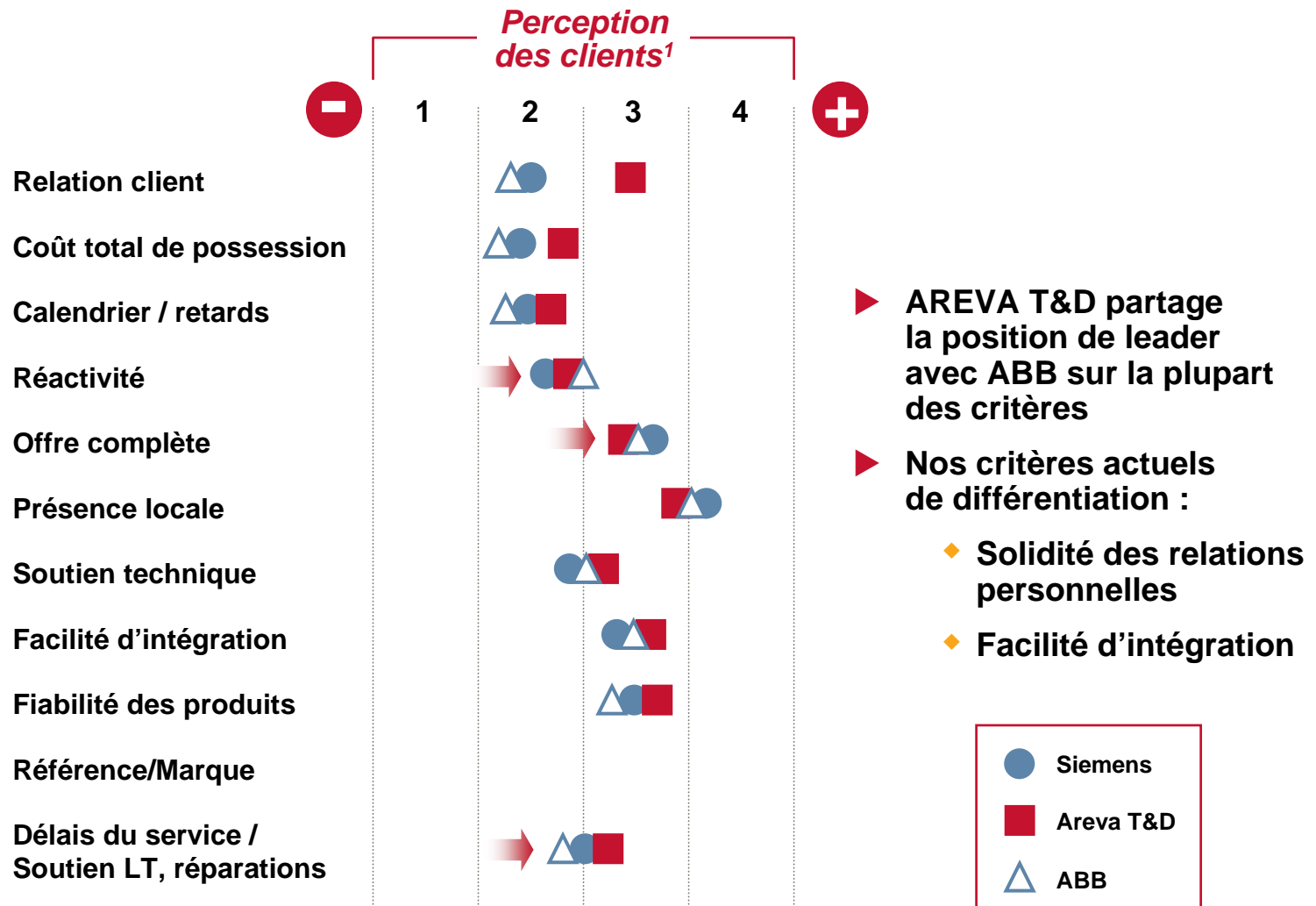
BU Produits
BU Systèmes
BU Automation



I nternational
S ales and
S ervice
C ountry
O rganization

Note : février 2004. Enquête indépendante auprès d'un échantillon représentatif de 400 clients sur le marché T&D

Résultats de l'enquête de clientèle : positions relatives des acteurs globaux



Note : février 2004. Enquête indépendante auprès d'un échantillon représentatif de 400 clients sur le marché T&D

L'organisation de vente d'AREVA T&D : un engagement unique vis à vis du client



- ▶ **Les 10 principaux clients représentent un CA cumulé de 500M€ (17 % du chiffre d'affaires 2003)**
- ▶ **Chaque année, environ 20 contrats dépassent une valeur de 20M€**
- ▶ **Des ventes dans 160 pays en 2004**

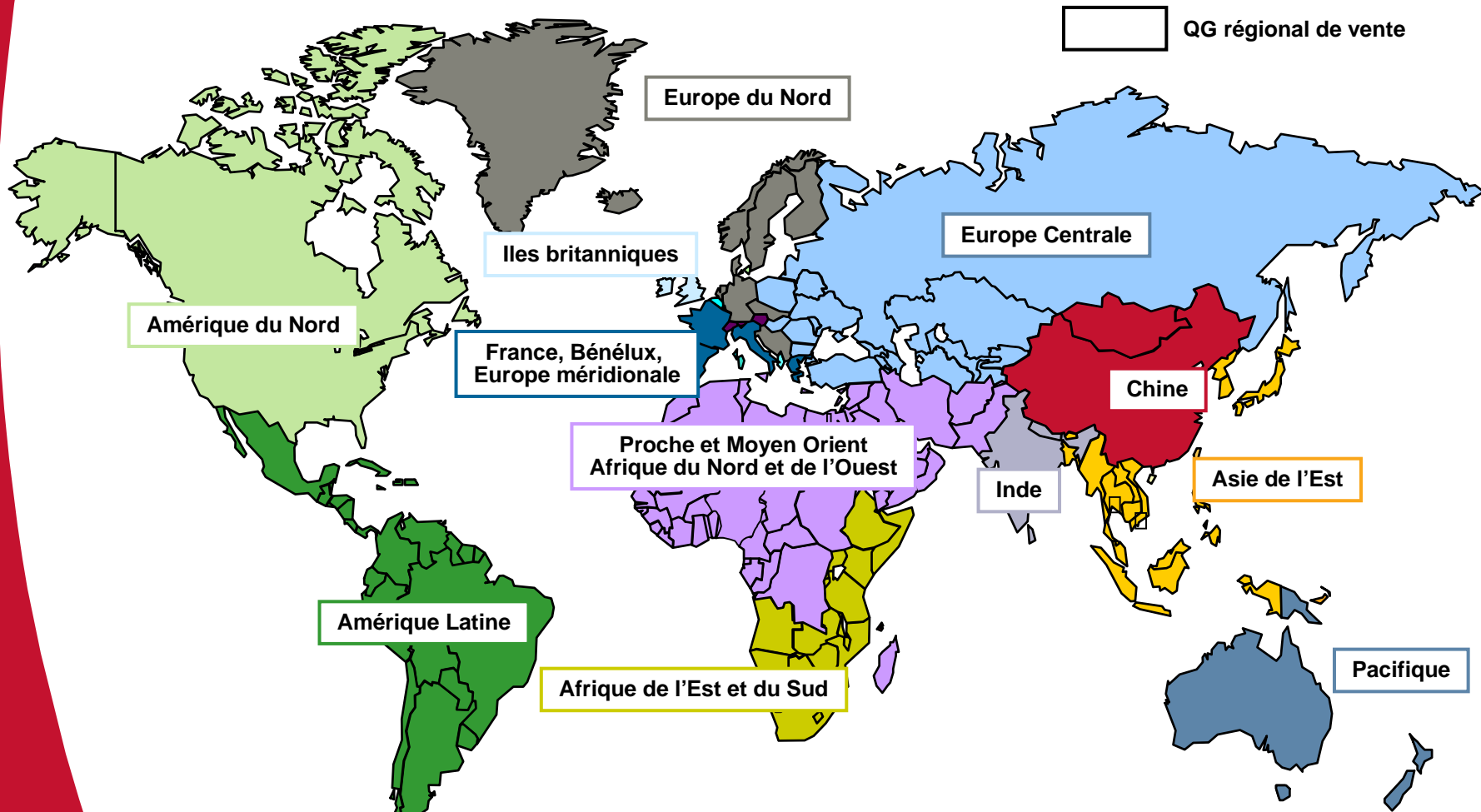
... risques atténués

Les canaux de distribution d'AREVA T&D : prédominance de la vente directe au client final

	% des ventes (estimation)
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Ventes directes au client final <ul style="list-style-type: none"> ◆ ISSCO ◆ Représentants ◆ Agents ◆ Plates-formes électroniques (EDF, Chevron-Texaco) ▶ Installateurs 	80 %
<ul style="list-style-type: none"> ▶ Fabricants d'équipements, partenaires industriels ▶ Distributeurs 	5 % <5 %

**Développer la clientèle des
fabricants et des distributeurs**

Des équipes de Vente, de Marketing et de Service dans 70 pays gérées localement par 12 régions



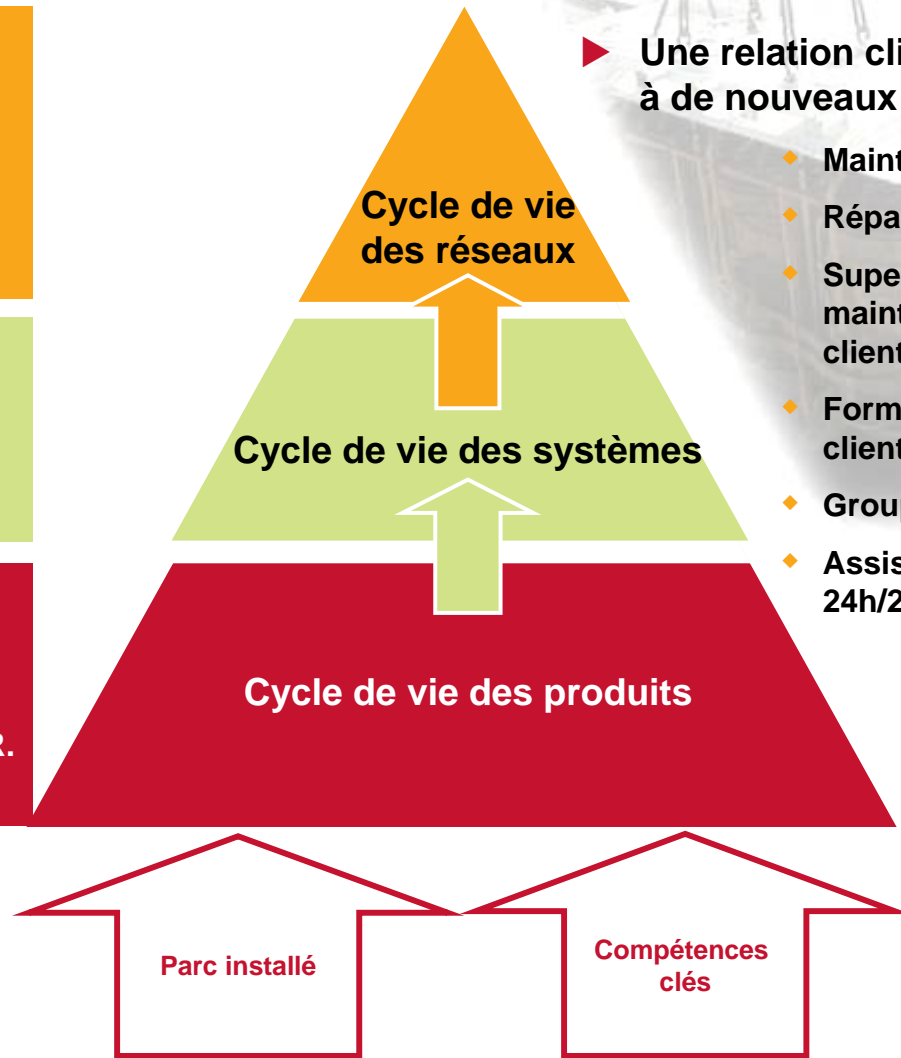
Une forte proximité auprès de nos clients

La mission de l'activité Services : assurer la continuité de la relation client

- ▶ Soutien à l'exploitation
- ▶ Maintenance
- ▶ Conseil Réseaux

- ▶ Soutien à l'exploitation
- ▶ Maintenance

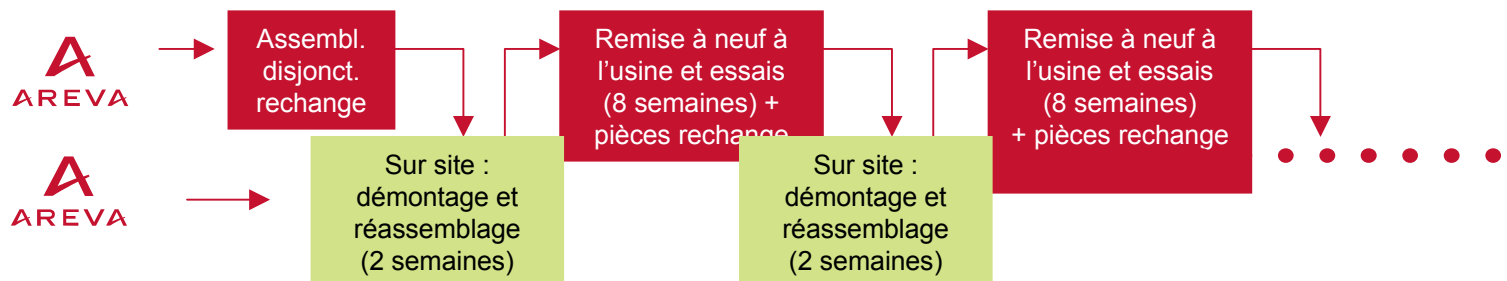
- ▶ Installation et démarrage
- ▶ Formation
- ▶ Maintenance
- ▶ Réparations / pièces de R.
- ▶ Modernisation / pièces



- ▶ CA 2003 : 460M€
- ▶ Une relation client renforcée grâce à de nouveaux services
 - ◆ Maintenance préventive
 - ◆ Réparations d'urgence
 - ◆ Supervision de la maintenance des ateliers clients
 - ◆ Formation des équipes client
 - ◆ Groupes d'utilisateurs
 - ◆ Assistance téléphonique 24h/24h...

L'offre de services : de nouveaux types de services

- ▶ **Client** : RTE - Electricité de France
- ▶ **Opportunité** : Sous-station essentielle de 420 kV sur le réseau français, **nécessitant une extension du cycle de vie** de ses disjoncteurs à air comprimé 19 PK
- ▶ **Notre Solution** : un contrat de 5 ans
 - ◆ Fourniture d'un disjoncteur de remplacement
 - ◆ Rénovation en atelier par Areva T&D
 - ◆ Sur site : supervision du remplacement et essais
 - ◆ Fourniture des pièces détachées



▶ **AREVA T&D : un acteur global solidement positionné**

▶ **Les facteurs clés du succès**

◆ **La relation client**

◆ **La réactivité pour saisir les opportunités de croissance**

▶ **Conclusion**

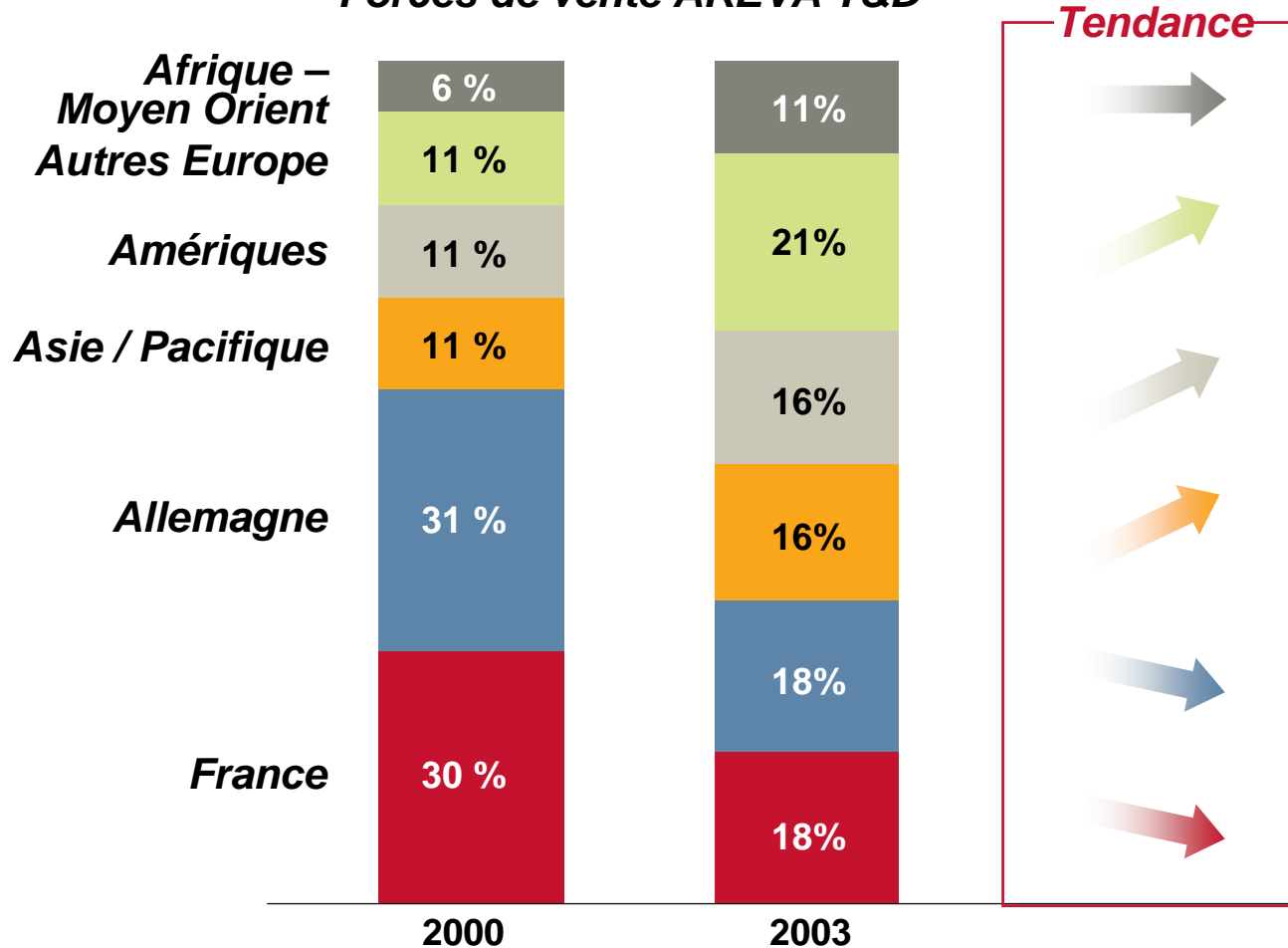
- ▶ Renforcer notre position dans des pays clés en voie de développement :

	<i>Part de marché AREVA T&D 2003</i>	<i>% du CA 2003 d'AREVA T&D*</i>
◆ Chine	3 %	6 %
◆ Inde	13 %	5 %
◆ Russie	4 %	1 %

Le redéploiement de notre force de vente est bien avancé

La mise en cohérence de nos forces de vente avec le marché

Forces de vente AREVA T&D



Poursuite du redéploiement mené depuis 3 ans

- ▶ La Chine représente 50 % de la croissance mondiale des produits de T&D

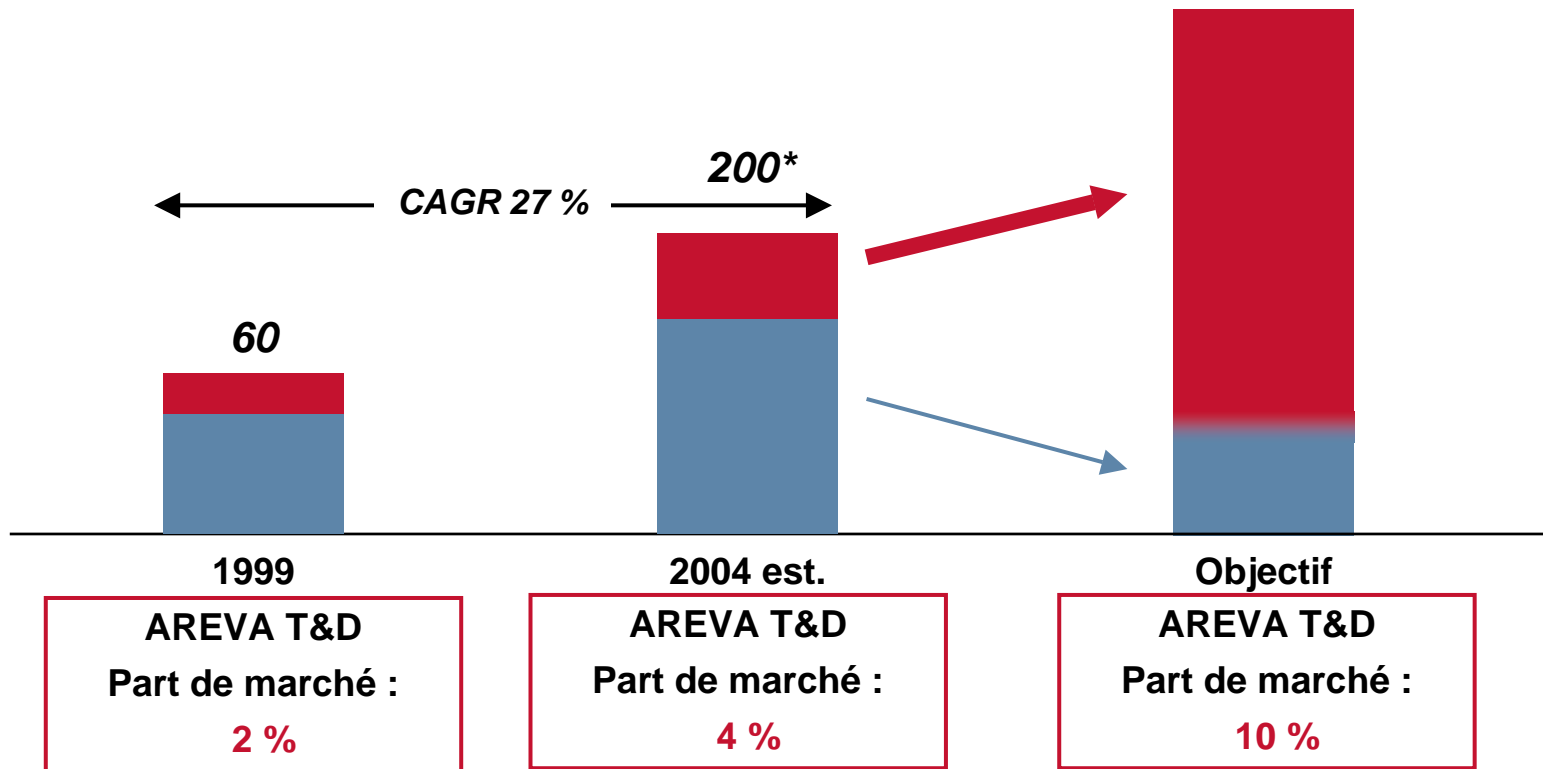
	<i>% du marché mondial en 2004</i>	<i>Croissance annuelle à moyen terme</i>
Produits Haute Tension	29 %	9 %
Produits Moyenne Tension	13 %	8 %

...avec le soutien puissant du groupe AREVA

La stratégie d'AREVA T&D en Chine : croissance rapide et implantation locale

▶ AREVA T&D – Plan d'action Chine

- Fabrications locales
- Fabrications importées



Source : estimations AREVA

- ▶ **Le marché américain présente des spécificités :**
 - ◆ Une base installée ancienne
 - ◆ Des réseaux fragmentés
 - ◆ Les normes ANSI prévoient le développement de produits adaptés
 - ◆ Des obstacles réglementaires devront être levés avant toute vague d'investissements en T&D
 - Loi sur l'énergie (Energy bill)
 - Rôle de contrôle de la FERC

- ▶ **Concurrence :**
 - ◆ MT : marché très régionalisé, avec des acteurs locaux puissants
 - ◆ HT : ABB, Siemens, AREVA T&D

La stratégie d'AREVA T&D aux Etats-Unis : Saisir les opportunités et se préparer pour tirer parti de la vague d'investissements

- ▶ **Les leçons de l'histoire : saisir les opportunités**
 - ◆ **Explosion du marché du gaz : ventes de Transformateurs de puissance multipliées par 10 aux États-Unis**
 - ◆ **Systemes de Gestion de l'Énergie (EMS) : plus de 50% des flux électriques aux États-Unis sont gérés par des systèmes d'AREVA T&D Automation**

- ▶ **Aujourd'hui : une stratégie centrée sur les électriciens**
 - ◆ **Effet de levier de la présence du groupe AREVA aux États-Unis**
 - ◆ **Gestion Grands Comptes focalisée sur les ventes directes à 100 électriciens (dont les acteurs nucléaires)**

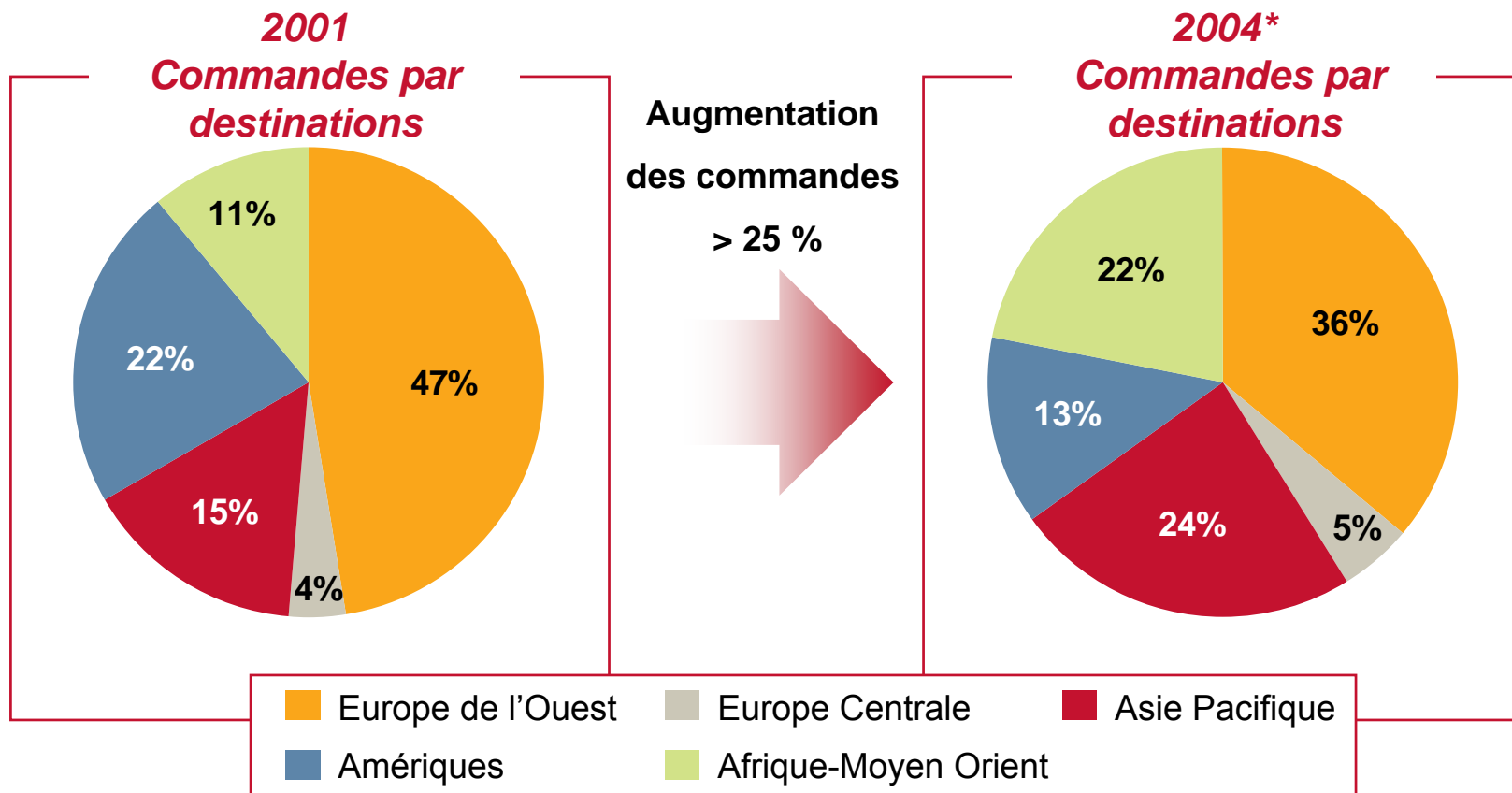
- ▶ **Les priorités pour l'avenir :**
 - ◆ **Déploiement des capacités de projet en Électronique de Puissance**
 - ◆ **Améliorer les capacités de production de Charleroi (HT)**
 - ◆ **Leadership dans les Systemes de Gestion de l'Énergie**

- ▶ **AREVA T&D : un acteur global solidement positionné**

- ▶ **Les facteurs clés du succès**
 - ◆ **La relation client**
 - ◆ **La réactivité pour saisir les opportunités de croissance**

▶ **Conclusion**

► Les succès d'AREVA T&D sur les nouveaux marchés



La réactivité de notre organisation nous permet de saisir les opportunités du marché

* prévision



A

AREVA