

**Table Ronde : L'Amérique latine et les défis posés par la crise internationale**

Je voudrais remercier tout particulièrement le Président Patrick Faure de son invitation et de son accueil.

...le remercier de cette occasion de vous présenter notre Groupe – GDF SUEZ- notamment sa stratégie de développement en Amérique latine.

Je vais tenter de vous présenter brièvement les atouts énergétiques de l'Amérique latine et la présence de GDF SUEZ dans la région avant de mettre en avant les opportunités que le Groupe perçoit et ce dans le contexte actuel de crise, tout en soulignant les messages clés de notre réussite en Amérique latine : (i) ancrage territorial, (ii) partenariats locaux et (iii) un apport concret à l'amélioration du secteur énergétique dans les pays où GDF SUEZ est implanté.

**LES ATOUTS ENERGETIQUES DE LA REGION**

L'Amérique latine est un continent autosuffisant car très bien doté en ressources fossiles mais aussi en ressources énergétiques renouvelables.

Elle a accès aux énergies renouvelables telles que la biomasse, de grandes étendues cultivables - je pense aux biocarburants -, les rivières et les courants pour l'hydroélectricité, le vent et un fort potentiel solaire propice à l'électricité photovoltaïque

.....et aux énergies fossiles telles que le charbon, le pétrole et le gaz, sans oublier l'uranium.

Cependant l'intégration énergétique reste un défi majeur à l'échelle du continent où les ressources énergétiques sont souvent destinées à l'exportation et non à une mise en valeur locale. Les opérateurs énergétiques ont donc un rôle important à jouer aux côtés des autorités locales pour établir

un réseau, voire un marché intégré, à l'échelle du continent ou du moins des sous-régions.

## **LA PRESENCE DE GDF SUEZ**

GDF SUEZ est présent de longue date dans la région avec Degrémont pour des missions de production d'eau. Mais ce n'est réellement que depuis la vague de privatisation de la deuxième moitié des années 90 que GDF SUEZ s'est implanté en Amérique latine comme opérateur tant dans l'énergie que dans l'environnement.

Dans le domaine de l'eau, le Groupe a été très présent en Argentine notamment au travers des concessions de Buenos Aires, Cordoba et Santa Fé; en Bolivie avec le contrat de concession de La Paz ainsi qu'au Brésil à Limeira. Le Groupe reste actif au Chili avec Aguas Andinas partiellement détenue par Agbar (Aguas de Barcelona) ainsi qu'au Mexique via les multiples projets en BOT/DBO de Degrémont.

Le Groupe est présent dans le secteur énergétique en Amérique Latine via GDF SUEZ Energy Latin America dont le siège se trouve à Florianopolis (Brésil). Cette filiale gère l'ensemble des activités gaz et électricité du Groupe au Brésil, au Chili, au Pérou, au Panama, au Costa-Rica, en Bolivie et en Argentine<sup>1</sup>.

- **Argentine** : Transport et distribution de gaz ; services de commercialisation d'électricité et de gaz
- **Bolivie** : Production d'électricité
- **Brésil** : Production et commercialisation d'électricité. De loin, le Brésil constitue notre « stronghold » dans la région, avec presque 12.000 MW en opération ou en construction, dont 10.634 MW hydro, 1.143 MW thermique (y compris 59 MW de biomasse) et 44 MW éolien. Des projets

---

<sup>1</sup> Globalement, GDF SUEZ a réalisé dans la région un **CA de 3,3 milliards d'euros en 2008**. Nos marchés principaux en Amérique Latine sont le Brésil (CA 1,331 M€), le Mexique (CA 711 M€), le Chili (CA 547 M€) et le Pérou (CA 282 M€).

majeurs sont en cours de construction : les centrales hydroélectriques d'Estreito (1.086 MW) et de Jirau (3.300 MW). GDF SUEZ Energia do Brasil est notre société de développement et Tractebel Energia, cotée dans la bourse locale, est notre société opérationnelle et le premier producteur privé d'électricité du pays. Tractebel Energia est une pionnière au Brésil ayant construit la première centrale à utiliser le gaz en provenance de la Bolivie (William Arjona) et en développant des projets de sources d'énergie renouvelable alternatives (biomasse), à travers deux projets : Lages, (déchets de bois générés par l'industrie locale) 26 MW et 25 tonnes de vapeur par heure permettant d'économiser 100.000 tonnes de CO<sub>2</sub> par an, bénéficiant des certificats de carbone et Andrade, (bagasse de canne à sucre) 33 MW actuellement en construction. Enfin, nous avons une autre société importante : Leme Engenharia, active en tant que société d'engineering et de bureau d'études, dans toute la chaîne de valeur du secteur, ayant étendue son activité dans toute l'Amérique latine.

... pour continuer la liste de nos activités par pays....

- **Chili** : Production et commercialisation d'électricité ; transport et distribution de gaz ; et prochainement réception et regazéification de GNL, actuellement en construction
- **Mexique** : Production d'électricité ; transport et distribution de gaz
- **Panama** : Production d'électricité
- **Pérou** : Production et commercialisation d'électricité ; transport de gaz

Le Groupe ne cherche pas à posséder des actifs dans chaque pays de la région. Il cible les pays et les projets associés afin d'être en mesure de devenir un acteur majeur du secteur énergétique à travers ses investissements.

Par la nature de nos métiers, nous sommes un groupe ancré territorialement : brésilien au Brésil, péruvien au Pérou. C'est une de nos spécificités fortes. L'engagement local de GDF SUEZ a été reconnu dans le barrage

hydroélectrique de Saõ Salvador inauguré en février 2009 : 31 millions €<sup>2</sup> ont été investis dans 38 projets sociaux et environnementaux en parallèle à la construction des installations.

GDF SUEZ s'appuie sur les acteurs locaux lorsqu'il s'implante dans de nouveaux marchés : il établit des partenariats locaux avec des groupes privés ou des institutionnels tels que les fonds de pension; il cõte en bourse ses filiales ; il privilégie les financements locaux.

Les métiers du Groupe requérant une vision à long terme, GDF SUEZ s'ancre dans le contexte du pays en collaborant avec les autorités locales sur les enjeux et les évolutions du secteur énergétique et de sa réglementation. Cette stratégie a des résultats concrets sur l'environnement économique global des pays partenaires : croissance, renforcement des infrastructures, ... .

## **LES OPPORTUNITES**

L'Amérique latine présente de nombreuses opportunités. GDF SUEZ veut poursuivre sa croissance organique en s'appuyant sur deux mots clés : diversification et adaptation.

Les énergies renouvelables sont un atout dans la région. Il est important de diversifier son portefeuille de projets pour bénéficier des différentes ressources de la région et répondre aux exigences de la lutte contre le changement climatique. GDF SUEZ a mis en place de nouvelles entrées sur ces marchés :

- GDF SUEZ a mis en place ses premiers parcs éoliens de la région, par exemple le parc éolien de Monte Redondo au Chili. Au Brésil, Tractebel Energia développe un prototype pour bénéficier de l'énergie marémotrice dans un pays qui compte plus de 8000 km de côtes.
- Arrivée au Costa Rica sur le marché éolien grâce à l'acquisition d'Econergy fin 2008.

---

<sup>2</sup> Soit 10% des investissements totaux du projet: 307 millions €

- Premiers investissements en Bolivie depuis octobre 2008 par le biais d'une participation majoritaire dans la centrale hydroélectrique de Corani.

GDF SUEZ cherche à répondre aux besoins locaux plutôt que de calquer un schéma à l'ensemble de la zone. Ainsi au Chili, pays privé de la ressource gaz, le Groupe a développé une solution GNL spécifique avec la construction du terminal de regazéification de Mejillones, comme déjà indiqué précédemment, pour répondre aux besoins croissants en énergie de l'industrie minière.

Dans certains pays, le nucléaire peut représenter un vecteur de solution à l'offre de nouvelles capacités de production d'électricité. Tel est le cas du Brésil et du Mexique, par exemple. GDF SUEZ en tant qu'investisseur et opérateur nucléaire pourrait y jouer un rôle de premier plan. Des conversations dans ce sens ont été entamées avec les autorités brésiliennes.

GDF SUEZ n'a pas développé une approche opportuniste dans la région mais cherche à se développer durablement dans ces pays avec un fort besoin en investissements.

## **LA CRISE ET SON IMPACT DANS LA REGION**

L'Amérique latine connaît une période de relative prospérité en dépit de l'incertitude liée à la crise financière actuelle. Actuellement les prévisions économiques sont revues à la baisse mais jusqu'ici la croissance reste de mise. L'expérience des dernières crises économiques a montré que, dans certains pays d'Amérique latine, la demande d'énergie stagne ou enregistre une faible augmentation dans ce contexte de récession. De plus, ces pays ont toujours un fort besoin en infrastructures et en développement de réseaux : les investissements demeurent nécessaires.

La crise ne remet donc pas en cause le business model de GDF SUEZ dans la région. Tout comme les entreprises pétrolières et gazières présentes dans la région, GDF SUEZ poursuit ses investissements en particulier au Brésil, au Mexique, au Chili et au Pérou mais demeure prudent dans des marchés plus incertains (tels que l'Argentine ou la Bolivie).

## LA VISION GLOBALE DE GDF SUEZ SUR LA REGION

Qu'est-ce que permet à un groupe tel que GDF SUEZ de rester confiant dans l'avenir de la région ?

GDF SUEZ dresse un bilan positif sur la région. L'Amérique latine s'ancre dans la globalisation grâce aux traités de libre-échange (bilatéraux ou par bloc) qu'elle signe avec entre autres les Etats-Unis, l'Union Européenne, ou encore la Chine. La région est active sur la scène économique mondiale comme le montre la candidature du Chili auprès de l'OCDE. Cette tendance est renforcée par le processus d'intégration régional qui apporte une vraie stabilité et de nouvelles opportunités de développement aux pays d'Amérique Latine (Mercosur<sup>3</sup>, CAN<sup>4</sup>, ...).

Tout cela permet une amélioration des données macroéconomiques : ainsi les pays progressent dans les classements risque pays des différentes agences de notation. Par exemple, le Brésil est passé de B+ en 2002 à BBB- cette année (Standards & Poors) tandis que le Pérou est passé de BB- en 2001 à BBB- en 2008 (S&P). Le Chili, peut-être le meilleur exemple, a progressé de A- en 1995 à A+ en 2009 (S&P).

Les tendances à l'œuvre en Amérique latine assurent une meilleure gouvernance, une réglementation cohérente, ce qui permet une présence durable et profitable aux groupes tels que le nôtre grâce à notre business model qui, comme je l'ai dit, s'appuie sur :

- ancrage territorial fort
- des partenariats locaux
- la contribution au développement du secteur énergétique en tant que force de proposition à des autorités les permettant de faire face aux défis spécifiques de chaque pays

---

<sup>3</sup> Mercosur : Pays membres : Brésil, Argentine, Paraguay et Uruguay.  
Pays associés : Chili, Bolivie, Mexico, Pérou, Colombie, Equateur, Cuba, Venezuela

<sup>4</sup> CAN : Pays membres : Bolivie, Colombie, Equateur, Pérou. Pays associés : Chili, Argentine, Brésil, Paraguay et Uruguay. Pays observateurs : Mexique et Panama