



PETROBRAS

Technip fournit exclusivement Petrobras. Stratégie gagnante : la plate-forme P-51, livrée en 2009 dans le golfe de Rio, lui a rapporté 639 millions de dollars.

Énergie

POUR TOUT L'OR (NOIR) DU BRÉSIL

Le secteur pétrolier brésilien, en plein boom, attire les Français. Dotées de technologies adaptées, les entreprises tricolores entendent se tailler la part du lion dans un marché complexe, qui affiche des commandes de matériels pharaoniques.

PAR LUDOVIC DUPIN



L'or des Amériques, celui qui a poussé Cortés et d'autres conquistadors à traverser les océans, ne se trouve plus sur terre mais 10 000 lieues sous les mers... sous la forme de pétrole. Une bonne partie de ce trésor a été dévoilée au monde, en 2007, lorsque les premières gouttes d'hydrocarbure ont surgi du champ de Tupi, au sud de Rio de Janeiro. Ce gisement a fait accéder le pays, déjà producteur de pétrole, au rang de grande puissance énergétique. Pour extraire l'or noir des abysses, Petrobras, la compagnie nationale, a traversé 2 000 mètres d'eau, foré 3 000 mètres de sédiments et percé 2 000 mètres de sel, une roche très dure, corrosive et géologiquement instable.

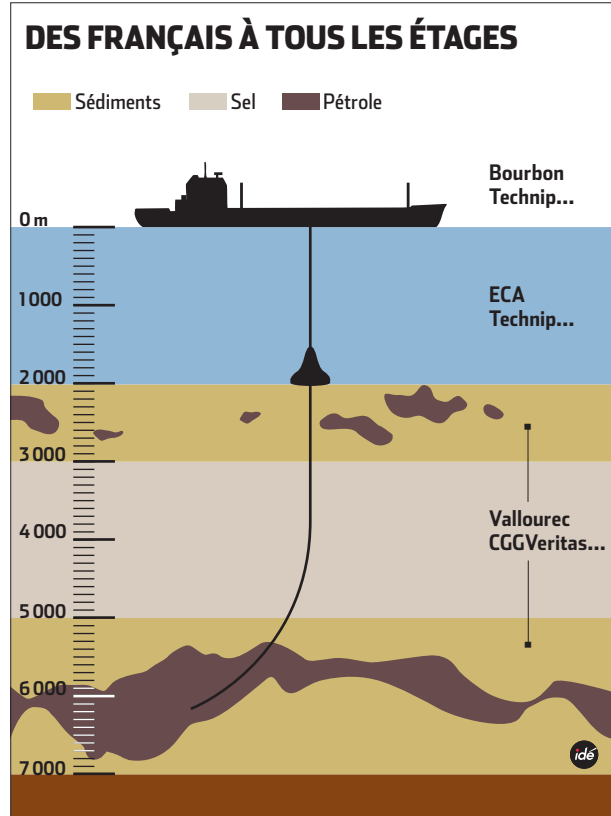
Ce fut une première mondiale et une prouesse technologique... en partie française. Sur ce champ pétrolifère, dit pré-salifère, des entreprises tricolores ont apporté dès le départ leur savoir-faire spécifique. Les études sismiques de CGGVeritas, spécialiste de la géophysique, ont permis de forer le champ de Tupi. Un exploit puisque, pendant des années, il était quasi impossible d'analyser la géologie sous le sel. Vallourec a, lui, fourni les tubes. Et Technip a conçu tout ce qui se construit au-dessus de la tête de puits.

Une mine pour les PME françaises

Le marché déjà très copieux n'était qu'une mise en bouche au regard du potentiel brésilien. Le président Lula a fixé un objectif ambitieux: doubler la production du pays d'ici 2020, pour passer de 2 à 4 millions de barils par jour. Petrobras va donc investir 224 milliards de dollars d'ici 2014. L'équivalent du PIB de l'Afrique du Sud! «Une partie de cet argent doit aller vers nos sociétés, estime Jean Ropers, le pragmatique président du Groupement des entreprises parapétrolières, basé à Levallois-Perret (Hauts-de-Seine). Ce ne sera possible que si elles sont présentes sur place!»

Le conseil s'adresse aux grands groupes comme aux PME. «Le développement des champs pré-salifères accroît considérablement les opportunités de marché», confirme Didier Hornet, directeur pétrole et gaz chez Vallourec. Et le spécialiste des tubes, présent au Brésil depuis 1952, entend bien en profiter. «Dans ce pays, nous sommes le seul producteur de tubes sans soudure et de joints premium. Notre position historique, notre relation étroite avec Petrobras et nos capacités de production nous avantagent face à la concurrence», se rassure le dirigeant. Le groupe possède, via sa filiale V&M do Brasil, une forêt d'eucalyptus pour le charbon de bois, une mine de fer (60 millions de tonnes par an) et une usine de tubes. Une seconde unité, en partie dédiée à l'exportation, est en construction. Vallourec pourra alors produire près de 600 000 tonnes de tubes par an!

Technip, qui prospecte le marché brésilien depuis les années 1970, veut aussi devenir incontournable. Dernièrement, l'ingénieur français a été chargé par Petrobras de concevoir la partie haute de deux bateaux plates-formes. Il réalise aussi l'ingénierie d'avant-projet d'une unité FLNG, une usine de liquéfaction de gaz flottante. «Nous avons développé une proximité avec notre grand client historique Petrobras qui nous permet



de servir au mieux ses besoins», explique Frédéric Delormel, le directeur Brésil. Décryptage: pour être sûr de s'imposer chez le plus grand groupe brésilien, le français ne prend pas le risque de servir sur place ses concurrents. Un choix payant: Technip est considéré comme un des ingénieristes de référence de Petrobras.

À l'inverse, CGGVeritas, installé depuis 1961, développe une offre pour tous les pétroliers présents au Brésil. «Notre groupe propose l'ensemble de ses activités sur place», confirme sobriement Luc Schlumberger, vice-président exécutif de CGGVeritas. Il vient quand même de signer un accord de coopération technologique en géophysique avec Petrobras. Bourbon renforce, lui aussi, sa présence sur ce marché hyperconcurrentiel. Le spécialiste des services parapétroliers offshore entend tirer parti du remplacement des 2 000 à 3 000 bateaux qui arrivent en fin de vie.

L'or noir brésilien peut aussi profiter aux PME. Tous les grands donneurs d'ordres sont réunis à Rio: Petrobras, Statoil, Chevron, Shell, Total, Schlumberger, Halliburton, Technip... La fièvre pétrolière crée un appel d'air dans lequel les petites entreprises françaises s'engouffrent. La PME parisienne Doris Engineering vient ainsi de remporter la pré-ingénierie de huit top-sides de bateaux plates-formes. Un contrat de 212 millions de dollars sur sept ans pour cette entreprise qui a réalisé, l'an dernier, un chiffre d'affaires de 110 millions. Bardot, spécialiste des composites pour l'offshore, ➔

122
millions de dollars
C'est l'investissement journalier que Petrobras réalisera d'ici à 2014, soit 224 milliards au total.

→ est sur le point de monter un joint-venture, tandis qu'un français le courtise pour qu'il devienne son fournisseur exclusif dans le pays. ECA a vendu des robots de maintenance et un simulateur à Petrobras... Même succès pour le spécialiste des appareils de levage et de pose Imeca, le fournisseur de services satellitaires CLS, le fabricant de systèmes de navigation et de positionnement Ixsea...

Des champs pré-salifères à 150 km de Marseille

Ces succès ne signifient pas que le marché brésilien est facile... bien au contraire! Petrobras a ainsi la réputation d'être très dur en affaires. «Le Brésil est un marché hautement concurrentiel et les marges commerciales s'y font laminer. C'est particulièrement vrai avec Petrobras», précise Loïc Danguy des Déserts, PDG de Doris Engineering. Les grands groupes restent vigilants: «Notre ambition est, bien sûr, de poursuivre notre expansion mais sans se laisser griser par les perspectives de croissance. Nous souhaitons avant tout

conserver la rentabilité de nos contrats», explique Christian Lefèvre, directeur général délégué de Bourbon.

Les plus grandes entreprises acceptent, la plupart du temps, de partager leur savoir-faire. En échange, elles savent qu'elles auront accès à des réservoirs d'hydrocarbures intéressants. Le jeu en vaut la chandelle: Petrobras est le seul expert mondial des champs pré-salifères. «Nous devenons, nous aussi, dans notre domaine, experts», se réjouit Didier Hornet de Vallourec. Frédéric Delormel, directeur Brésil pour Technip, confirme: «Ces défis nous permettent de développer des solutions applicables dans le golfe du Mexique, le golfe de Guinée, et bientôt en Malaisie et dans le golfe du Bengale.»

Pour Roland Vially, géologue à l'Institut français du pétrole (IFP), «le Brésil a prouvé la faisabilité d'un concept géologique et technique. Un succès essentiel pour ouvrir de nouveaux marchés». Enthousiaste, il ajoute: «N'oublions pas qu'il existe, dans le golfe du Lion, à 150 kilomètres de Marseille, des structures pré-salifères encore inexplorées!» ■

LES PRINCIPAUX DONNEURS D'ORDRES BRÉSILIENS

PETROBRAS

LE MAÎTRE INCONTESTÉ



Chiffre d'affaires:
105 milliards de dollars

Effectifs: 77 000 salariés

Activités:
exploration, production,
raffinage, vente

Impossible de passer outre Petrobras. La première entreprise du pays compte investir 224 milliards de dollars sur la période 2010-2014. Devenir son fournisseur est un sésame obligé. Mais attention, se faire référencer par le brésilien est une opération qui prend près d'un an et se révèle très exigeante. La reconnaissance de Petrobras facilite l'accès à tous les marchés du pays, y compris hors du pétrole.

OGX

LE CHALLENGER DÉCLARÉ



Chiffre d'affaires:
264 millions de dollars

Effectifs: 212 salariés

Activités:
exploration, production

OGX est le groupe qui monte. Créé en 2007, il s'agit d'une filiale d'EBX, un conglomérat appartenant à l'homme le plus riche du Brésil, Eike Batista. Pour attaquer le marché du pétrole et du gaz, OGX a débauché à prix d'or experts et ingénieurs de Petrobras. Beaucoup de groupes étrangers veulent travailler avec OGX. Mais méfiance, Petrobras voit d'un mauvais œil que ses fournisseurs se tournent vers la concurrence.

EAS

LE SPÉCIALISTE NAVAL



Chiffre d'affaires:
755 millions de dollars

Effectifs: 4 000 salariés

Activité:
chantier naval

Filiale du consortium Queiroz Galvão, Estaleiro Atântico Sul (EAS) est devenu le plus grand chantier naval du pays dont Petrobras est un important client. En juillet dernier, elle a récupéré la construction de sept supertankers. EAS est implantée à 2500 kilomètres au nord de Rio de Janeiro. Traiter avec l'entreprise oblige à s'éloigner du centre névralgique du pétrole brésilien.

ENGEVIX

L'INGÉNIEURISTE PRÉFÉRÉ



Chiffre d'affaires:
853 millions de dollars

Effectifs: 2 630 salariés

Activités:
ingénierie, fourniture
et construction (EPC)

Engevix a pris une place prépondérante auprès de Petrobras. Le groupe aurait bénéficié d'un certain favoritisme dans le cadre du contrat de réalisation de huit coques de FPSO, des usines pétrolières flottantes, à partir d'anciens tankers. La société, qui n'a jamais réalisé cette opération, pourrait se mettre à la recherche de partenaires pour mener à bien ce contrat de 3,46 milliards de dollars.

VALE

LE MINEUR AMBITIEUX



Chiffre d'affaires:
24 milliards de dollars

Effectifs: 60 000 salariés

Activités:
exploration, production

Le deuxième groupe minier au monde s'est lancé dans le pétrole et le gaz. En 2009, la société, premier producteur de minerai de fer, a pris des participations dans trois champs pétroliers de Petrobras. Vale veut utiliser le gaz pour alimenter ses mines et ses moyens de transport. Ce groupe, une des plus grandes puissances financières du pays, a besoin de compétences: une combinaison gagnante!

(DONNÉES 2009)