



Quelle évolution en quelques années ! EDF est devenu un groupe européen au coeur de l'ouverture des marchés de l'énergie dans l'Union européenne. Nous avons élargi notre couverture géographique par un réseau d'entreprises réalisant 92 % de son chiffre d'affaires en Europe. Nous avons aussi enrichi notre offre énergétique pour apporter à nos clients, sur le marché concurrentiel en France et ailleurs, des solutions multiénergies et multiservices.

Notre modèle d'activité prend en compte les impératifs de long terme propres à l'énergie.

Il nous positionne sur toute la chaîne de la valeur de l'électricité, de la production à la vente, nous mettant ainsi à l'abri des risques courus par les entreprises spécialisées sur un seul maillon et donc trop dépendantes des importantes fluctuations des prix des marchés de gros. Il positionne clairement EDF comme un groupe industriel exclusivement centré sur l'énergie, échappant aux tentations de la dématérialisation et de la diversification. Il a prouvé sa robustesse sur les marchés les plus disputés, comme l'attestent nos résultats de 2002.

■ Résultats de 2002

Ces résultats, relativement contrastés, marquent en effet une bonne résistance du Groupe à une conjoncture peu porteuse.

Notre chiffre d'affaires consolidé a crû de 18,8 % pour s'établir à 48,4 milliards d'euros, intégrant en année pleine les acquisitions de 2001, ainsi que celles de London Electricity et de EnBW en 2002. Mais il est à noter surtout que la croissance de l'activité* atteint 3,3 %, alors même que le chiffre d'affaires consolidé d'EDF maison mère décroît de 0,5 %, sous l'effet des pertes de clients éligibles et de la douceur climatique.

Malgré la crise en Argentine et au Brésil qui grève nos résultats de plus d'un milliard d'euros, malgré les obligations d'achats d'énergie en France non totalement compensées par une évolution des tarifs, qui représentent également plus d'un milliard d'euros de surcoût, malgré la clémence des températures, nous avons réalisé un bénéfice de 481 millions d'euros, les événements non récurrents n'ayant qu'un impact modeste sur ce résultat.

La bonne résistance opérationnelle du Groupe peut se lire dans la progression de 17,8 % de notre Excédent Brut d'Exploitation (EBE). L'excellente performance de notre parc de production nucléaire, dont la disponibilité est passée de 80,4 % en 2000 à 82 % en 2002, a permis un record d'exportation de 94 milliards de kWh. Nos équipes de distribution ont encore fait progresser leur productivité.

Nos synergies commerciales européennes nous ont fait gagner de nombreux clients en Europe et nous ont permis de garder, voire de reconquérir, la confiance de grands clients multisites français. Notre croissance de l'activité* en Europe hors de France atteint le taux de 15 % et l'érosion de notre part de marché en France s'est fortement ralentie : nous pouvons nous réjouir d'avoir gardé 83 % de nos clients éligibles. Ces succès sont ceux d'équipes mobilisées et soudées, toutes centrées sur le service au client.

**hors effet de périmètre et de change*

■ Responsabilité sur la durée

Notre évolution s'opère dans la plus grande fidélité aux valeurs de service public. Celles-ci trouvent un nouvel élan avec l'engagement du Groupe pour le développement durable dont les principes allient performance économique, solidarité et responsabilité environnementale. Ces valeurs constituent, dans notre métier, un véritable atout concurrentiel. Depuis plus de cinquante ans, notre pratique nous porte à considérer l'énergie comme un bien de première nécessité, qui demande à la fois de répondre aux attentes de chaque client aujourd'hui, de satisfaire les besoins collectifs et d'intégrer une vision à long terme. Je me réjouis de voir que le service public est désormais pris en compte par les autorités européennes. Notre agenda 21, publié fin 2001, nos engagements de service public en France, communiqués à nos clients début 2002, font l'objet d'un suivi attentif et transparent : nous en rendons compte régulièrement et nos progrès sont tangibles.

■ Nos défis pour demain

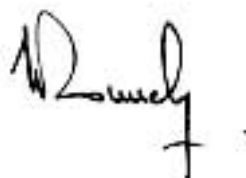
Les années qui viennent sont riches de défis et d'opportunités.

Le marché en France nous fixe deux grands rendez-vous : l'ouverture à la concurrence des professionnels et des PME en 2004 et celle de tous les clients particuliers en 2007. C'est un changement d'échelle auquel nous consacrons un grand effort de préparation dans l'élaboration des offres comme dans l'organisation et la formation des équipes.

Nos évolutions sont porteuses de défis sociaux : adapter les équipes de la distribution, mobiliser tous les salariés au service de clients plus volatils, développer une culture de résultat et une solidarité de groupe, garantir le régime de retraite et rester compétitif exigent un dialogue attentif que nous allons amplifier encore pour répondre aux inquiétudes qui ont pu se faire jour.

Nos défis sont également économiques et financiers. Après la période d'investissement dans la construction d'un groupe réellement européen, nous allons consolider nos positions, améliorer notre efficacité opérationnelle, en nous appuyant sur nos synergies internes. Notre nouvelle organisation, décentralisée, avec des équipes responsables de leurs résultats et proches de leurs clients, nous aidera puissamment à développer notre rentabilité et à réduire notre endettement. Endetté certes, notre Groupe est avant tout sous capitalisé : il a besoin d'une augmentation de ses fonds propres, dont l'ouverture de son capital pourrait fournir l'occasion.

Notre capacité à écouter nos clients et à leur apporter des solutions pertinentes, notre puissance industrielle, la qualité de nos équipes sont les meilleurs garants de notre avenir. L'ouverture de notre capital permettra à de nombreux investisseurs et notamment nos personnels de participer à notre développement sur un marché dont la croissance est continue, durable et rentable, avec la certitude de conforter un Groupe animé de la passion d'être utile et de la volonté de gagner.



François Roussely
Président d'Electricité de France