

► AÉRIEN Malaysia Airlines licencie un tiers de son personnel

Pour renouer avec les profits en 2007, Malaysia Airlines réduit la voilure. La compagnie malaisienne a annoncé hier qu'elle allait arrêter l'exploitation de 99 lignes intérieures (sur 118) pour se concentrer sur son réseau international. Cette décision s'accompagne de la vente de 21 appareils et du licenciement de 6.500 employés (sur 23.000). Le patron de Malaysia Airlines a annoncé ces mesures

avec son homologue d'Air Asia, la compagnie à bas coûts malaisienne, la plus importante d'Asie. Cette dernière va en effet reprendre les lignes intérieures de Malaysia ainsi que huit avions (et peut-être du personnel). Le tout avec l'aval du gouvernement qui a autorisé le partage du réseau intérieur. Malaysia a enregistré en 2005 une perte nette de 1,3 milliard de ringgits en 2005 (292,5 millions d'euros).

► RESTAURATION Léon de Bruxelles prévoit huit nouvelles ouvertures

Léon de Bruxelles va poursuivre l'implantation de nouveaux établissements cette année après avoir dégagé en 2005 un bénéfice en hausse de 31,5 %, à 2,73 millions d'euros. Le résultat d'exploitation a progressé de 37,5 % à 4,6 millions, soit 7,6 % du chiffre d'affaires qui a atteint 60,5 millions. Pour 2006, Léon de Bruxelles « anticipe une croissance soutenue de son activité et

une consolidation de ses résultats », a indiqué le président du directeur Michel Morin. La chaîne de restauration prévoit de plus l'ouverture de huit nouveaux restaurants en propre. Fin 2006, Léon de Bruxelles comptera 46 établissements (dont 2 en franchise) soit un parc en hausse de plus de 30 % par rapport à 2002, année marquée par une perte de 2,3 millions d'euros.

► LUXE Profits en baisse pour Tiffany en 2005

Malgré un retour en grâce au Japon, le célèbre joaillier américain qui a connu un mauvais mois de décembre – période cruciale pour les ventes de bijoux – sur son marché local a présenté hier des résultats en retrait. Son chiffre d'affaires a enregistré une hausse de 8,6 %, à 2,4 milliards de dollars pour l'exercice clos le 31 janvier 2006, mais son bénéfice net a cédé 16,2 %, à

254,65 millions de dollars. Toutefois, le joaillier maintient ses prévisions pour l'exercice en cours, et il table sur un chiffre d'affaires en progression de 10 % pour un résultat impossible en hausse d'au moins 12 %. Afin de regagner des parts de marché au Japon, Tiffany, qui compte déjà 150 magasins à travers le monde, vient d'ouvrir deux nouvelles boutiques sur ce marché.

SPORT Match à suspense pour la vente du PSG

- Plusieurs noms circulent pour la reprise de la filiale de Canal Plus.
- Alain Afflelou dément être intéressé.
- La conclusion de l'opération semble loin d'être acquise.

Cette fois, c'est officiel : le Paris-Saint-Germain (PSG) est à vendre. En fin de semaine, son actionnaire à 100 %, Canal Plus (groupe Vivendi) a confirmé avoir mandaté la banque Lazard pour trouver des repreneurs au club parisien. La chaîne cryptée ne fait que confirmer des informations qui circulent depuis plusieurs semaines. Selon une source proche du dossier, il n'y a pourtant rien de neuf car ce mandat a été signé de longue date. Il est vrai que cette vente est une véritable arlésienne : voici un an, l'ancien président du club, Francis Graille, avait tenté de monter un tour de table pour reprendre le club. En vain.

Cette fois, les repreneurs potentiels semblent plus nombreux. Plusieurs noms circulent, notamment ceux d'Alain Afflelou et de Jean-Claude Darmon, éventuellement en tandem. Mais le premier a démenti hier être intéressé. La société de marketing sportif Sportfive a également déclaré ne pas être sur les rangs. Restent cependant plusieurs candidats en lice : on cite ainsi Nike, allié à Francis Graille, mais aussi le propriétaire du club de National Sannois-Saint-Gratien, Luc Dayan. Plusieurs fonds d'investissement regarderont le dossier tandis que

Le troisième budget de Ligue 1



72,85 millions d'euros de chiffre d'affaires et 18 millions de perte pour la saison 2004-2005.

900.000 euros de salaire moyen annuel : Bonaventure Kalou (180.000 euros bruts mensuels), Jérôme Rothen (175.000), Mario Yepes (170.000).

Le club est actuellement huitième du championnat.

la Société Générale aurait également fait savoir son intérêt.

Pertes records. Selon certaines sources, la décision aurait déjà été prise quant au repreneur, mais la vente du club pose plus d'un problème. D'abord son prix. En 2005, lors du projet Graille, le PSG avait été estimé à 45 millions d'euros. Canal Plus réclamerait 80 millions mais certains estiment que le prix final ne devrait pas dépasser 15 millions avec des garanties d'investissement. Car le PSG perd de l'argent. 18 millions en 2004-2005, soit 24 % de son chiffre d'affaires. Un record en Ligue 1. Et si ces pertes ont été réduites, elles sont restées supérieures aux prévisions. De quoi faire hésiter plus d'un investisseur. D'autant que le PSG souffre d'une image détériorée

qui n'est pas étrangère à la volonté de sortie de Canal Plus. La violence des supporters et les enquêtes judiciaires en cours devront être gérées par le repreneur. Sans compter que les résultats sportifs restent en berne : le club est actuellement huitième de Ligue 1 malgré un budget conséquent, le troisième du championnat français. Du coup, la vente pourrait être difficile à conclure. D'autant qu'il faudra compter avec l'avis des supporters et de la Mairie de Paris, partenaires incontournables du club.

Alors, même si Canal Plus estime que sa position de diffuseur et de propriétaire du PSG n'est plus tenable, la chaîne cryptée pourrait être contrainte de conserver encore un peu le club.

Romarc Godin

EAU Paris prépare l'échéance des contrats de Veolia et Suez

- La mairie lance des études avec un objectif presque avoué : le retour au public de la distribution d'eau.

Le 1^{er} janvier 2010, arrivera à échéance le contrat partageant depuis vingt-cinq ans la distribution de l'eau à Paris aux filiales spécialisées de Veolia et Suez. La Ville de Paris, très remontée contre un dispositif mis en place par Jacques Chirac en 1985, se prépare à cette échéance sans masquer que ce pourrait être l'occasion d'écarter les entreprises privées de ce marché. Une mission d'aide à la décision doit rendre ses conclusions d'ici à deux mois. Sera alors lancée une étude technique et financière chargée de formuler des propositions de mode de gestion des services de l'eau. « Nous

travaillons à la redéfinition d'une architecture du service public de l'eau à Paris, confirme Myriam Constantin, adjointe au maire de Paris. Nous voulons être prêts dès 2007. »

Service au meilleur prix. « Nous étudierons tous les scénarios permettant d'offrir le meilleur service au meilleur prix, sous la responsabilité réaffirmée de la Ville, ajoute Myriam Constantin. Cela suppose la maîtrise des marges à un niveau extrêmement bas, voire leur disparition. » Une pierre jetée dans le jardin de Veolia et de Suez, qui ont réalisé respectivement un chiffre d'affaires de 131,4 millions d'euros et 61 millions en 2004, en distribuant l'eau potable sur la rive droite pour la première et sur la rive gauche pour la seconde.

Ils risquent de devoir affronter deux autres candidats, l'un privé, la Saur (ex-filiale de Bouygues, aujourd'hui entre les mains du

fonds PAI), l'autre public, Eau de Paris. Cette société d'économie mixte, créée en 1987 pour produire l'eau destinée à Paris, vend aujourd'hui cette eau à Veolia et à Suez, qui détiennent chacun 14 % de son capital, aux côtés de la Ville de Paris. Ils doivent céder prochainement ces participations, a priori, à la Caisse des dépôts.

En 2011, ce sera au tour du contrat de près de 400 millions d'euros, liant depuis 1962 la Compagnie Générale des Eaux (Veolia) à 144 communes d'Île-de-France (Sedif), d'expirer. Dans un contexte où les voix favorables à une gestion publique de l'eau se font de plus en plus entendre. Un groupe de députés communistes vient ainsi de demander la création d'une commission d'enquête parlementaire sur les délégations de service public de l'eau.

Marie-Caroline Lopez

Pour tous vos mailings, demandez le fichier des 1 000 premières entreprises de la région grenobloise.

- Rapide et pratique pour cibler vos prospects,
- nom du dirigeant, raison sociale, activité, effectif, adresse complète, chiffre d'affaires, e-mail, site web,
- sous excel.

130 € TTC

Contact : Marie-Paule Terry
04 76 28 27 64
marie-paule.terry@grenoble.cci.fr

La Tribune

CCI GRENOBLE
CHAMBRE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE