

TechnipFMC prêt à larguer les amarres de l'onshore/offshore ?

Les administrateurs du parapétrolier franco-américain vont examiner, début décembre, la possibilité de céder leur activité onshore/offshore.

La nouvelle risque de jeter un froid à Bercy. Le conseil d'administration du parapétrolier franco-américain [TechnipFMC](#), qui se tiendra à Houston au Texas le 5 décembre, a mis à son ordre du jour l'examen de la cession de son activité onshore/offshore, dont le centre névralgique est situé à Paris ([LLA n°1788](#)). L'avis de [Didier Houssin](#), PDG d'[IFP Energies nouvelles](#) - ex-[Institut français du pétrole](#) dont est issu [Technip](#) -, ainsi que celui d'Arnaud Caudoux, DG adjoint de [Bpifrance](#) et administrateur de TechnipFMC, seront à surveiller. Sans oublier la position de [Thierry Pilenko](#), président exécutif du conseil d'administration, dont les équipes localisées Porte Maillot regrettent l'actuelle discrétion. Aux côtés du segment "subsea" de l'ex-[Technip-Coflexip](#) (technologies sous-marines) et des activités de surface (têtes de puits, pompes, etc.) apportées par l'américain [FMC](#), l'onshore/offshore constitue le troisième pilier du parapétrolier. Ce pôle emploie 16 000 personnes (dont 4 000 en France). Dans le monde, TechnipFMC emploie 40 000 salariés. Chose sûre, les conditions de cession sont en ce moment idéales. La corbeille de l'éventuelle mariée n'a jamais été aussi alléchante que maintenant, avec un chiffre d'affaires estimatif de 7,7 milliards de dollars pour 2017. En attendant le 5 décembre, [Douglas J. Pferdehirt](#), DG de TechnipFMC, s'entraîne pour la présentation qu'il fera aux analystes boursiers le 28 novembre. Il veut convaincre les marchés qu'en dépit du déclin du chiffre d'affaires du segment "subsea", qui a dévissé de 37% en un an, les synergies promises - 400 millions de dollars à partir de 2019 - découleront bien de la création d'une offre consolidée entre les produits "SURF" (conduites, flexibles et ombilicaux) et les "SPS" (systèmes de traitement et de production sous-marins). Reste que les clients du parapétrolier continuent de faire des appels d'offres séparés et ne veulent pas en entendre parler. C'était pourtant l'argument force avancé pour justifier la fusion des deux groupes.

© Copyright Indigo Publications.