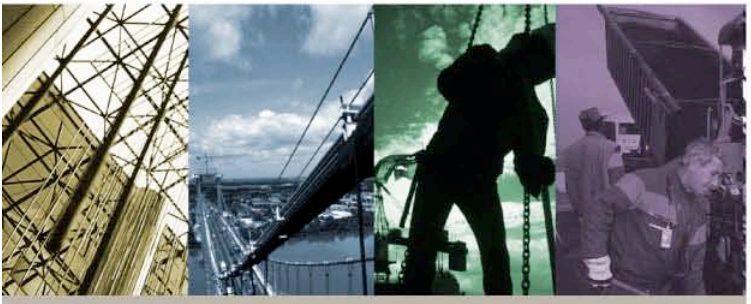


Séminaire Infrastructures
CDC IXIS Securities

23 janvier 2004

Christian Labeyrie, CFO
Dario d'Annunzio, Président de VINCI Concessions
David Azéma, DG de VINCI Concessions

Le modèle de VINCI

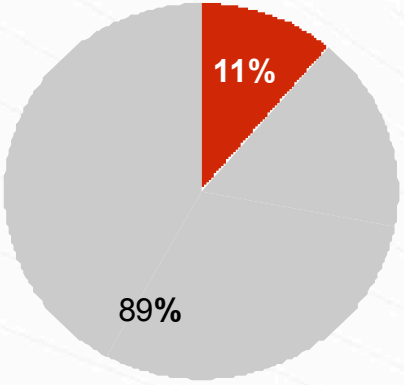
- Une combinaison exceptionnelle d'expertises complémentaires dans la construction et les concessions
  - une stratégie ancienne à laquelle l'histoire a donné raison
  - un modèle qui fait des émules en France et en Europe

Le modèle de VINCI

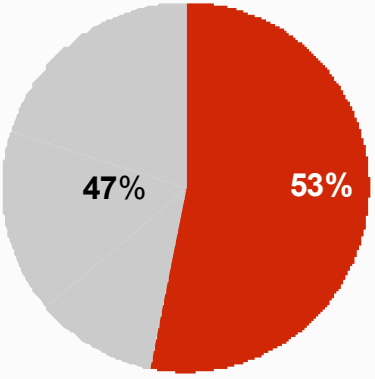
- Fondements de cette combinaison d'expertises :
  - culture d'entrepreneurs
  - synergies commerciales assises sur un réseau dense d'entreprises locales
    (ex : BTP → parkings, …)
  - expertise reconnue (capacité à concevoir, maîtrise des coûts et des délais, savoir-faire de gestion de projet, savoir-faire d'exploitant)
  - complémentarité des cycles : les concessions apportent des revenus récurrents et croissants

➡ Création de valeur : Cofiroute, VINCI Park, infrastructures en concession…

VINCI : un équilibre concessions - construction



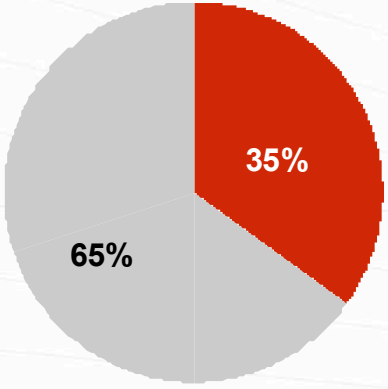
Chiffre d'affaires 2002
17,6 md€



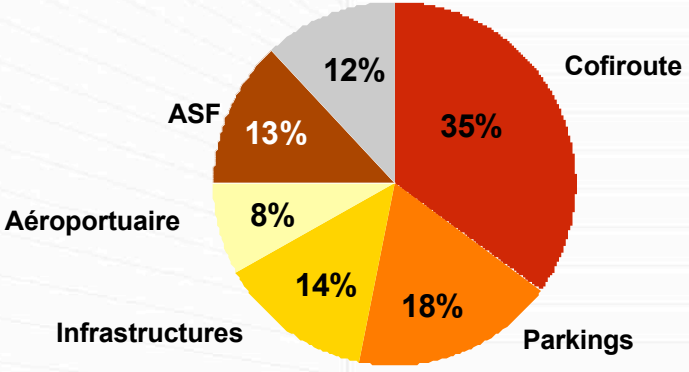
Résultat d'exploitation 2002
1,1 md€

Concessions

Autres métiers

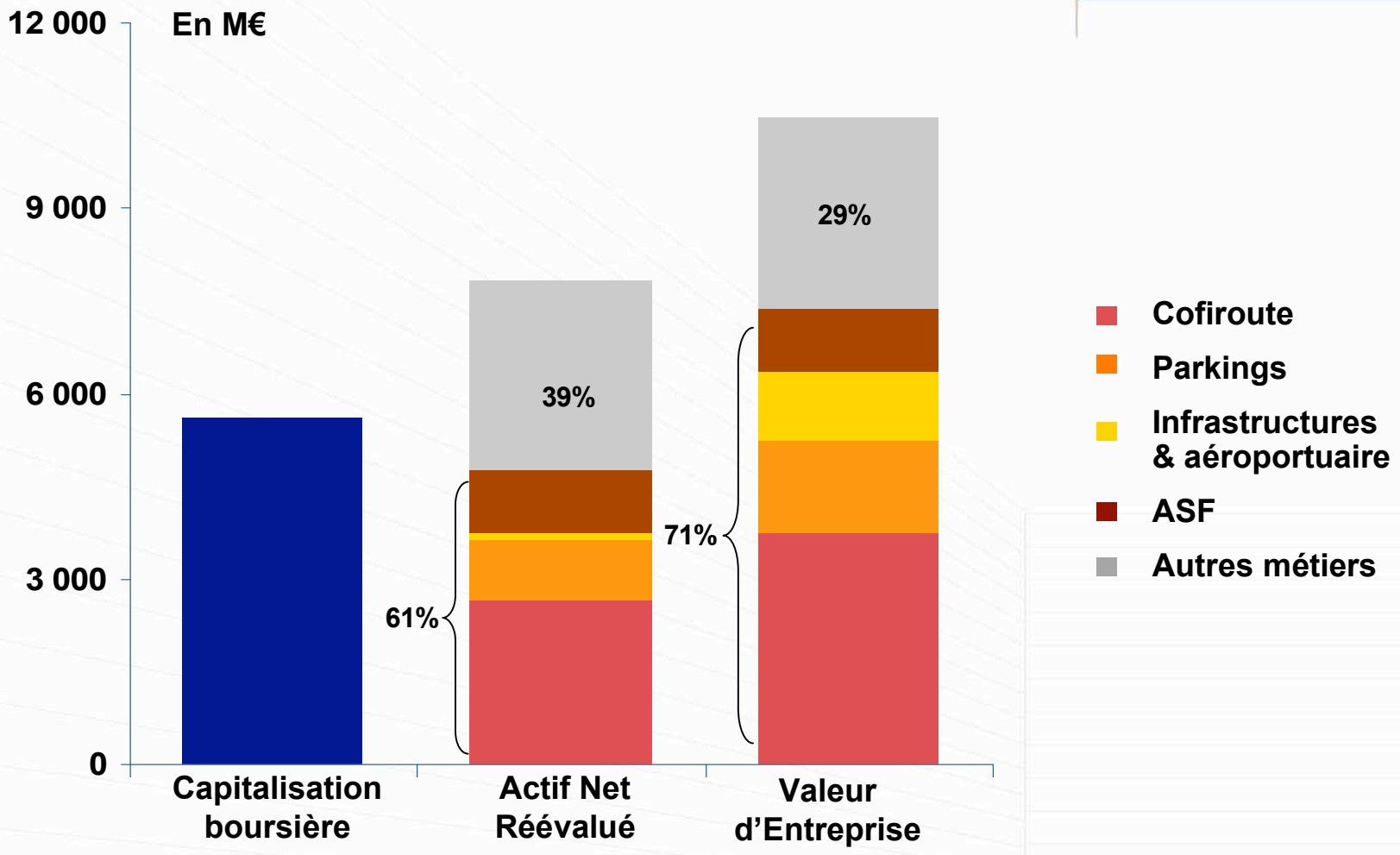


Résultat net 2002
478 m€



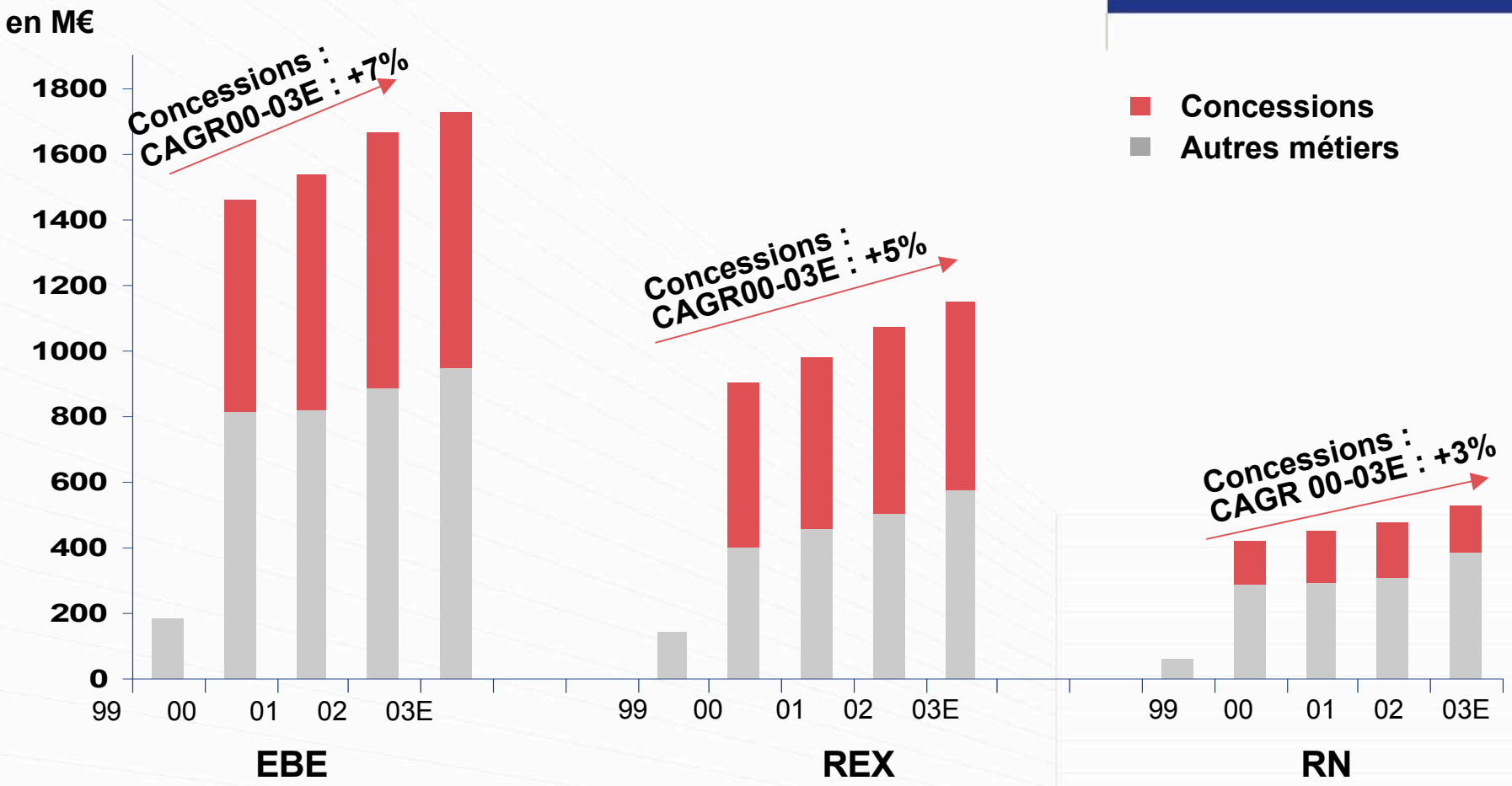
Capitaux employés 2002
7,7 md€

Les concessions : un actif majeur de VINCI



(*) Source : études d'analystes sur VINCI publiées en 2003

VINCI Concessions : une stratégie de croissance qui s'inscrit dans la durée



Evolution sur le 1er semestre 2003 :

- **CA : +3% (+4% hors services aéroportuaires)**
- **REX : +2% (+5% hors services aéroportuaires)**
- **Marge d'exploitation : 28% du CA (38% hors services aéroportuaires)**
- **RN : +23% (+24 % hors services aéroportuaires)**

Pont sur le Tage

- Construction : de 1994 à 1998
- Concession : jusqu'en 2030
- 830 m€ de travaux
- Valorisation : 260 m€ à 100% (transaction récente), soit 81 m€ pour VINCI (31%)
- Investissement initial pour VINCI : 33 m€

VINCI Concessions en bref

- Un modèle de développement qui s'appuie sur les forces d'un groupe de construction
- Une forte présence en France et en Europe
- Un portefeuille diversifié, dans le domaine des transports
- VINCI considère les concessions comme un métier à part entière

VINCI Concessions en France : un acteur de 1er plan dans le domaine des autoroutes et du stationnement

Une entrée réussie dans le secteur aéroportuaire

- N°1 du stationnement : 463 000 places gérées (31/12/03)
- N° 4 dans les autoroutes : 1 100 km concédés (Cofiroute)
- Participation de 20% dans ASF, 1er réseau autoroutier français (3 100 km concédés)

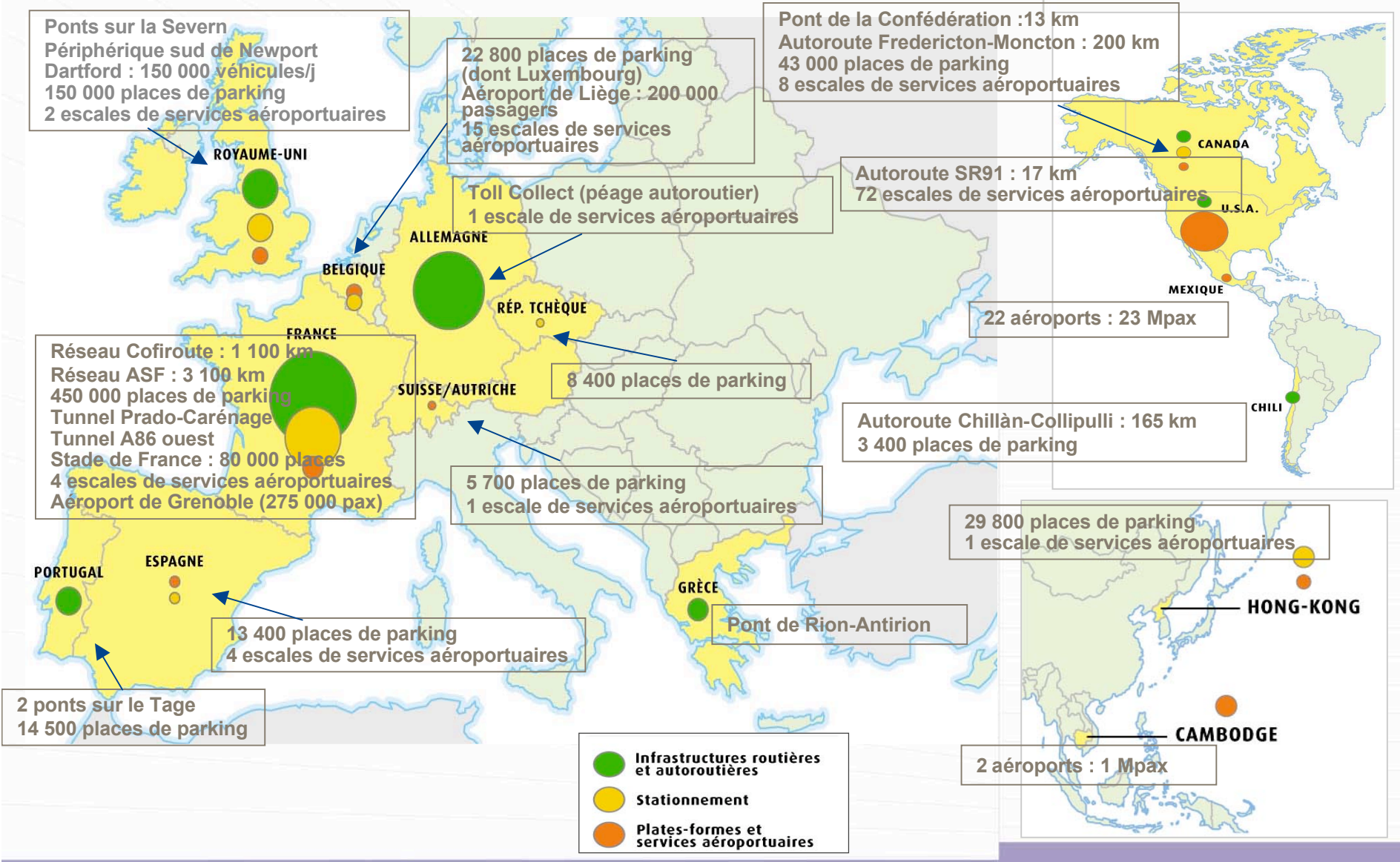
Réseau Cofiroute (65%)

Réseau ASF (20%)

Parkings VINCI Park

Aéroportuaire

VINCI Concessions : une forte implantation en Europe, une présence ciblée dans le reste du monde



VINCI : un portefeuille de concessions diversifié, cohérent et porteur de croissance

Stationnement

1960

- + de 800 000 places

Autoroutes

1970

- 65% Cofiroute (1 100 km)
- 20% ASF (3 100 km)
- 3 autoroutes à l'étranger (380 km)

Infrastructures

1980

- 7 ponts et tunnels
- Stade de France
- A86 ouest

Aéroports

1990

2000

- 25 aéroports en concession
- 1 aéroport en gestion
- Services aéroportuaires dans plus de 120 aéroports

- Un développement en phase avec l'évolution des modes de transport des personnes et des marchandises

La concession : un métier à part entière

Elargissement d'autoroute

Parking des Champs-Elysées

Aéroports du Cambodge

Marque VINCI Park

Le portefeuille actuel

Cofiroute

Parkings

Infrastructures

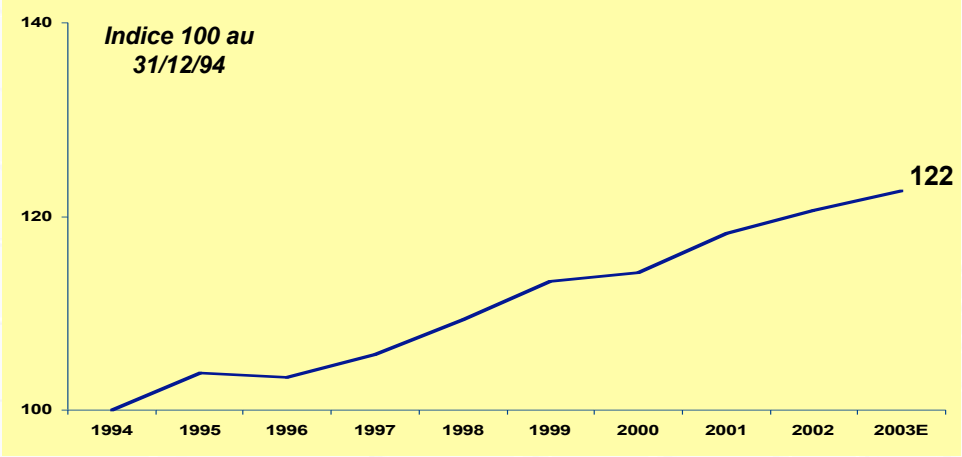
Aéroports

Cofiroute : historique et réseau

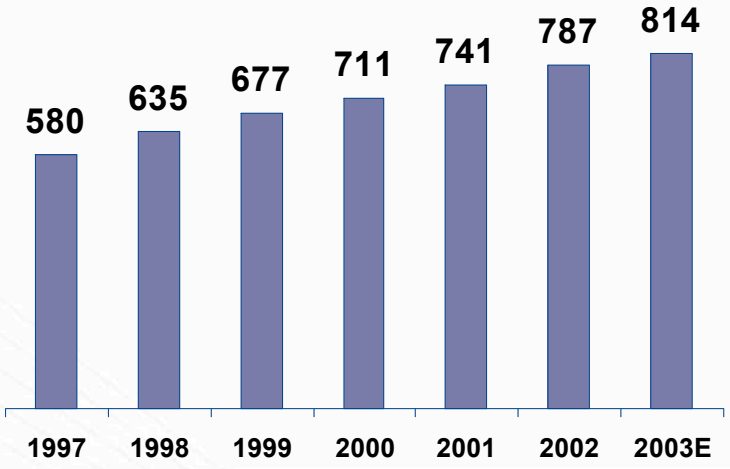
- 1970 : création de Cofiroute
- 1980 : 700 km concédés dont 508 km réalisés
- Aujourd'hui :
  1 100 km concédés
  dont 900 km réalisés
- Nombre de km-voies :
  4 400 km
  au 31/12/03

Cofiroute : un très beau parcours

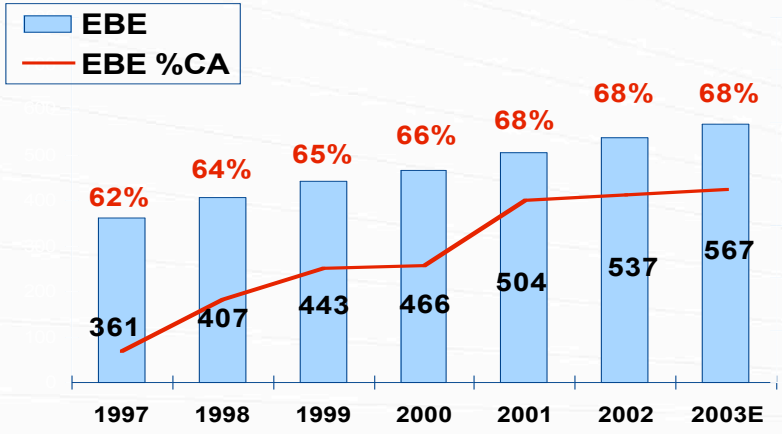
Evolution du trafic : CAGR 94-03E : +2,5%



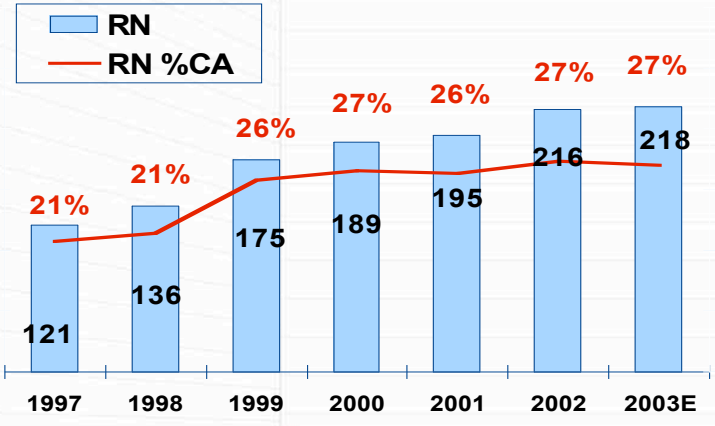
Chiffre d'affaires péages : CAGR 97-03E : +7%



Excédent brut d'exploitation : CAGR 97-03E : +10%



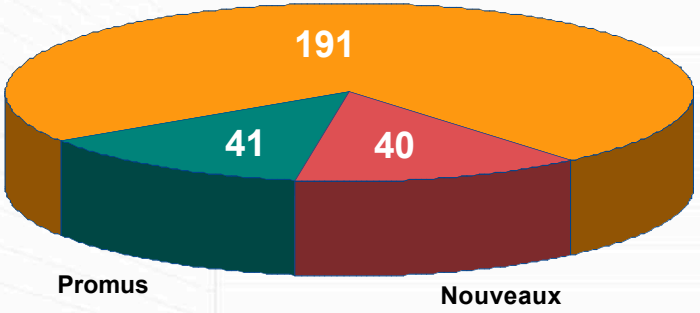
Résultat net : CAGR 97-02 : +16%



Cofiroute : une entreprise dynamique, réactive et tournée vers l'avenir

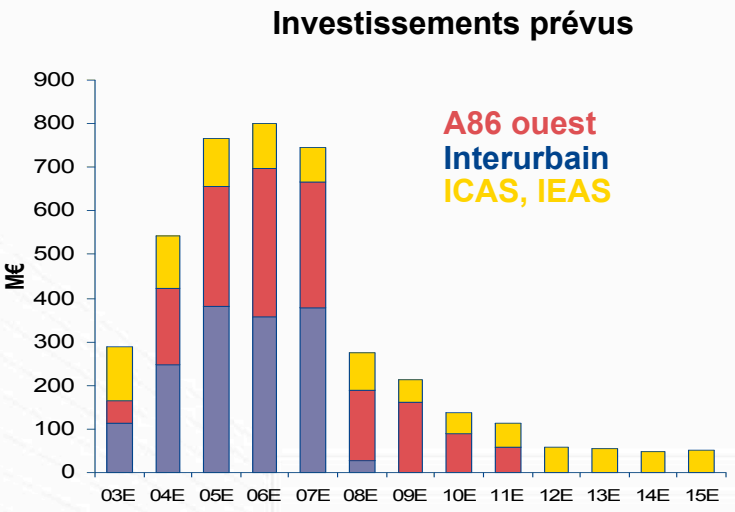
- Une équipe de direction jeune, pluridisciplinaire et féminisée
- Un investissement social permanent
  - 50 000 heures de formation / an, soit 4,4% de la masse salariale
- Un renouvellement accéléré des hommes et des esprits
  - 30% de la maîtrise renouvelée en 2003
- Un enrichissement continu du consensus social
  - 3 accords majeurs signés en 2003

Maîtrise "historique"



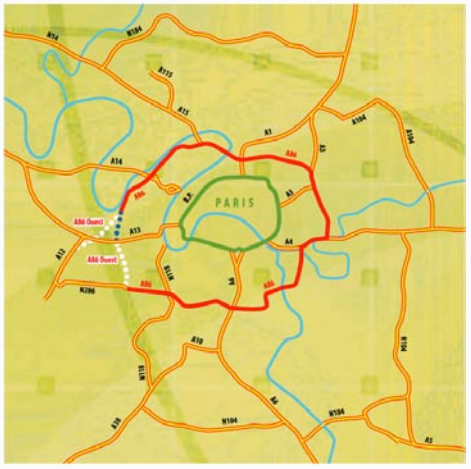
Cofiroute : une entreprise dynamique tournée vers l'avenir

- Un programme d'extension du réseau ambitieux
  - 170 km en cours de construction,
  - 3 Md€ d'investissements d'ici 2011
  - 32 km ouverts en 12/03 (A85)
- Première section urbaine en 2007
- Un réseau maillé en 2008
- Une entreprise innovante
  - Aida (signalisation embarquée et véhicule traceur)
  - Diva (surveillance vidéo détectant les véhicules arrêtés)
  - contrôle de vitesse moyenne (Allainville 2003)
  - IVHW (suivi des distances entre les véhicules)
  - SR91 en Californie (télépéage – tarification modulée)
  - Toll Collect



Prochaines ouvertures :
12/05 : Tours-Montabon (42 km)
08/06 : Ecommoy-Montabon (15 km)
10/06 : Contournement nord Langeais (18 km)
10/07 : Contournement nord Angers (18 km)
10/07 : A86 – VL1 (4,5 km)
11/07 : Saint Romain–Esvres (45 km)
02/08 : Esvres-Druye (18 km)

A86 : une solution innovante et ambitieuse en zone urbaine



A86 : un relais de croissance à échéance de la concession inter-urbaine

Investissements estimés

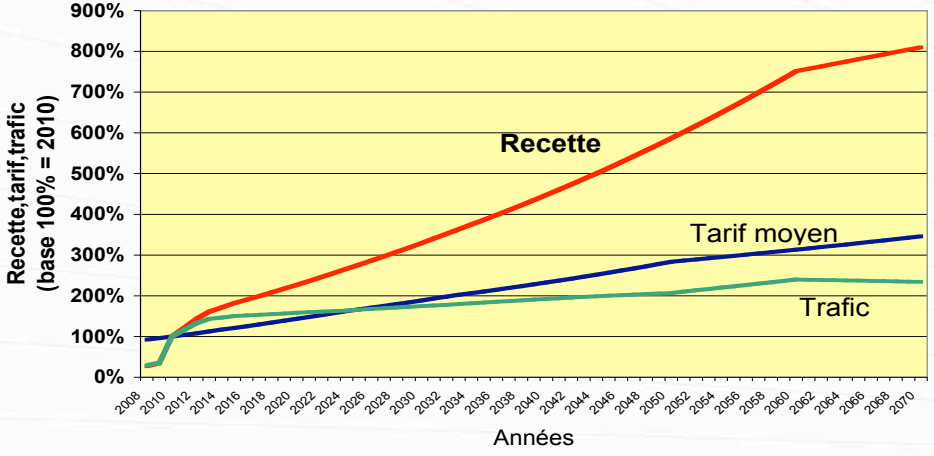
En Md€	Total estimé	Dont à fin 2003
Tunnel Est 1	0,9	0,4
Tunnel Est 2	0,5	0,06
Tunnel Ouest	0,4	0,04
Total	**1,8**	**0,5**

Dates de mises en service prévues

Tunnel Est 1	2007
Tunnel Est 2	2009
Tunnel Ouest	2011

Recettes prévisionnelles

- Croissance de la recette, du trafic et du tarif (contrat)



Données prévues à l'horizon 2020 :

- CA > 110 M€
- % EBE / CA > 75%

Concession jusqu'en 2070

Le portefeuille actuel

Cofiroute

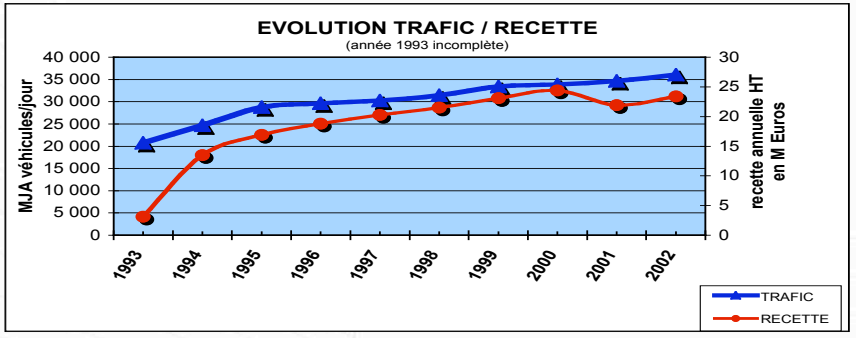
Parkings

Infrastructures

Aéroports

Prado-Carénage : précurseur du péage en centre-ville en France

- Un tunnel modèle en Europe en terme de sécurité
- Trafic
  - 120 millions de véhicules depuis l'ouverture en 1993
  - 14 millions en 2003, soit + 5,6% par rapport à 2002
  - Évolution :



- Performances financières
  - Investissement total : 176 M€, dont fonds propres : 9 m€
  - Durée de la concession : 32 ans, soit jusqu'en 2025
  - Principaux indicateurs financiers :
    - CA 2002 : 24 M€
    - REX 2002 : 50%
    - Premiers résultats positifs attendus pour 2004
  - Perspective d'introduction en bourse

Stade de France : une diversification réussie

- Une performance technique
  - 80 000 places modulables
  - Délai de construction : 30 mois
  - Ouverture 6 mois avant la coupe du monde de football en juin 1998
- Un modèle de contrat
  - Risque partagé Etat / concessionnaire : une équation « win / win »
    - Les versements à l'Etat (redevance, impôts et taxes) couvrent pratiquement l'indemnité pour absence de club résident
- Développement de nouveaux savoir-faire
  - Evénements sportifs, spectacles, congrès et séminaires, musée
  - Plus 1,2 millions de visiteurs par an
- Des résultats financiers de bonne qualité (à 100%) :
  - CA 2002 : 79 M€
  - REX 2002 : 18%
  - RN 2002 : 8%

Rion-Antirion : toute la force du Groupe pour un exploit

- Prouesse technique :
  - Le plus important chantier d'infrastructure actuellement en construction en Europe : environ 800 M€
  - Contraintes sismiques, fond à –65 mètres
  - Planning et budget respectés
- Un financement exemplaire :
  - Equity : 69 M€, dont VINCI 53%, partenaires grecs 47%
  - Subvention de l'Etat grec : 335 M€
  - Prêt BEI : 362 M€
- Une exploitation prometteuse :
  - Trafic attendu : 11 000 passages /j (trafic ferry) dès la 1ère année d'exploitation (2005)
  - Résultat équilibré dès 2005
  - Dividendes à partir de 2012

Le portefeuille actuel

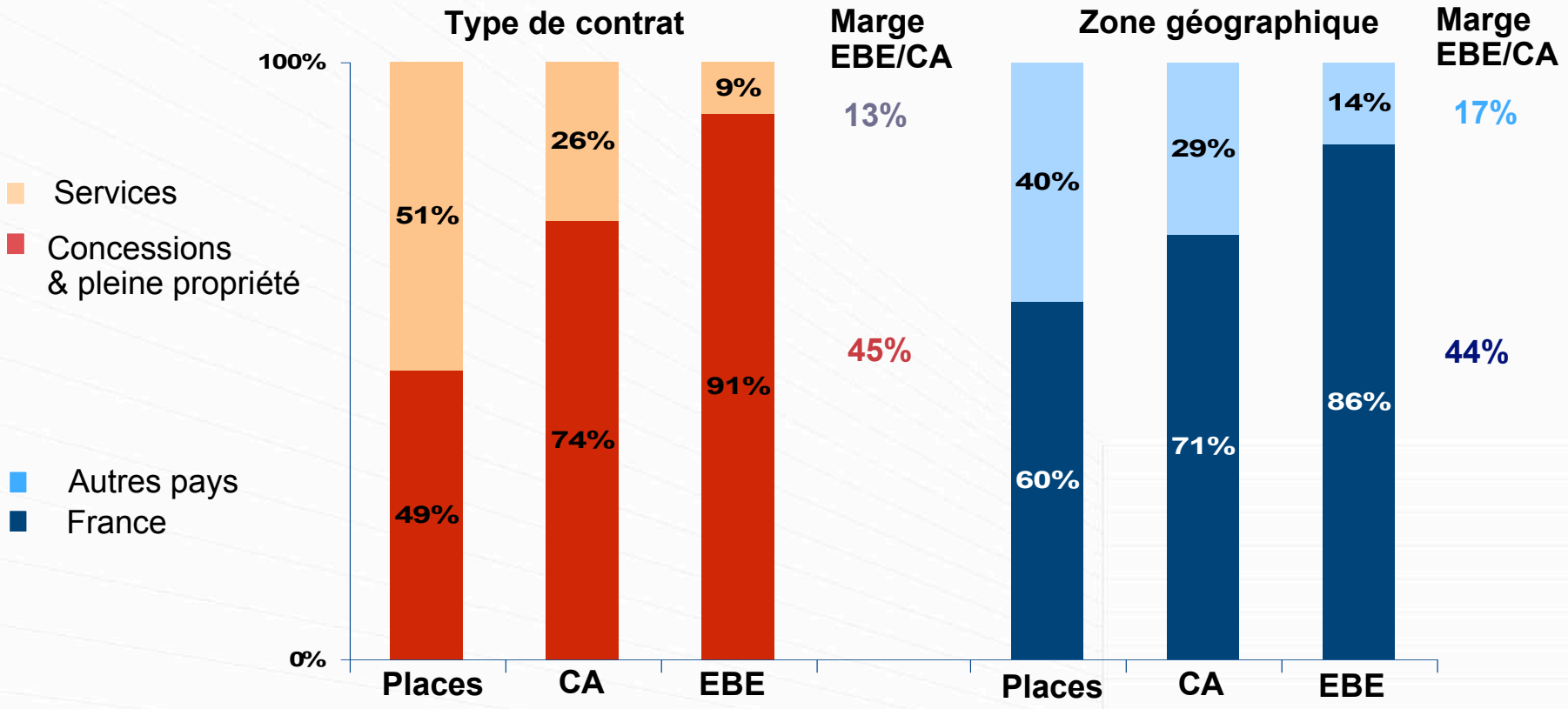
Cofiroute

Parkings

Infrastructures

Aéroports

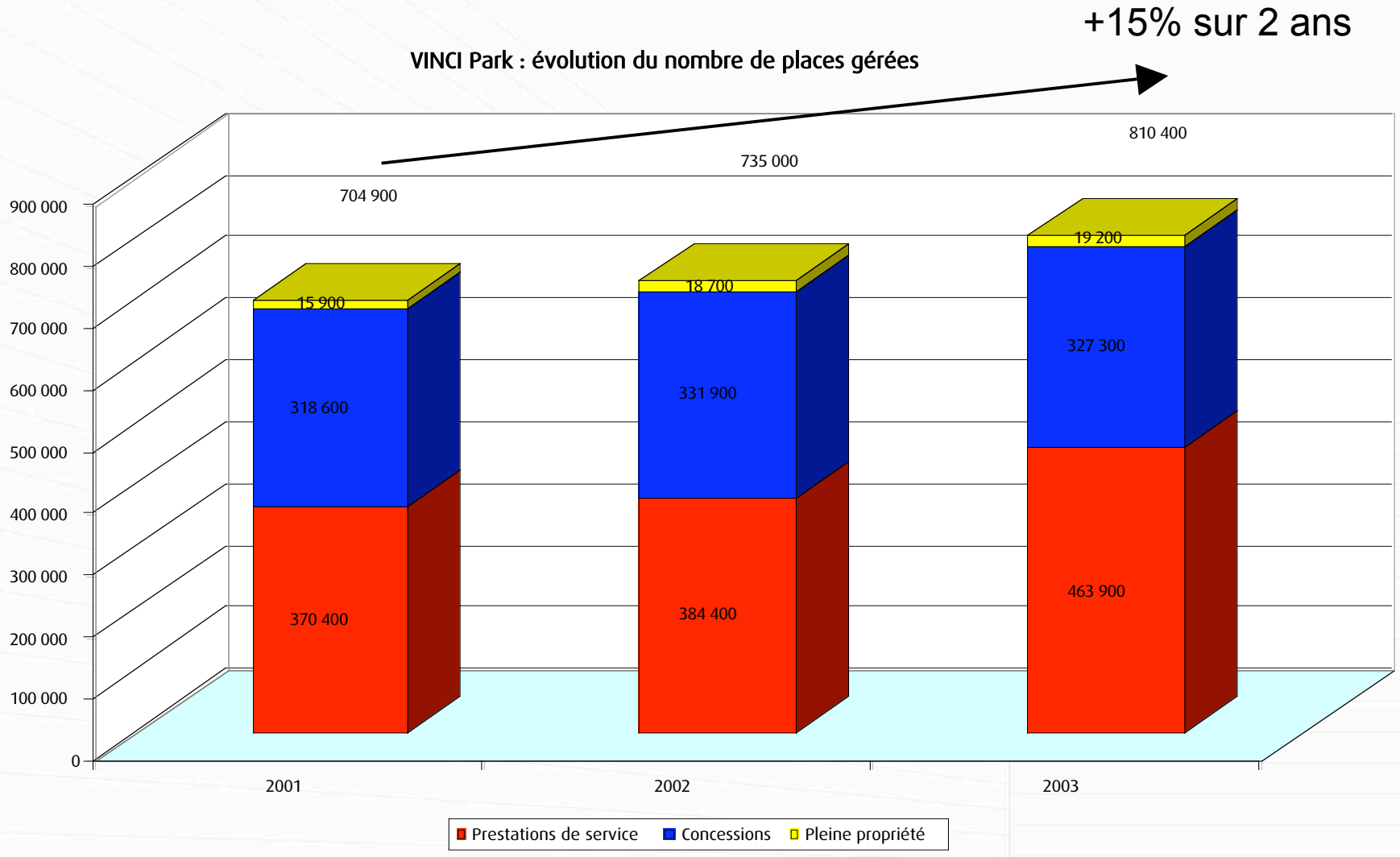
VINCI Park :
Leader européen du stationnement



- **Plus de 800 000 places au 31/12/03**
- **CA 2002 : 484 M€**
- **EBE 2002 : 36% du CA (176 M€)**
- **RN avant survaleurs : 13% (63 M€)**

- **Durée résiduelle moyenne des contrats de concession : 30 ans**
- **Grand nombre de contrats : 1 200 parcs en gestion**

VINCI Park : une croissance continue du portefeuille de places gérées

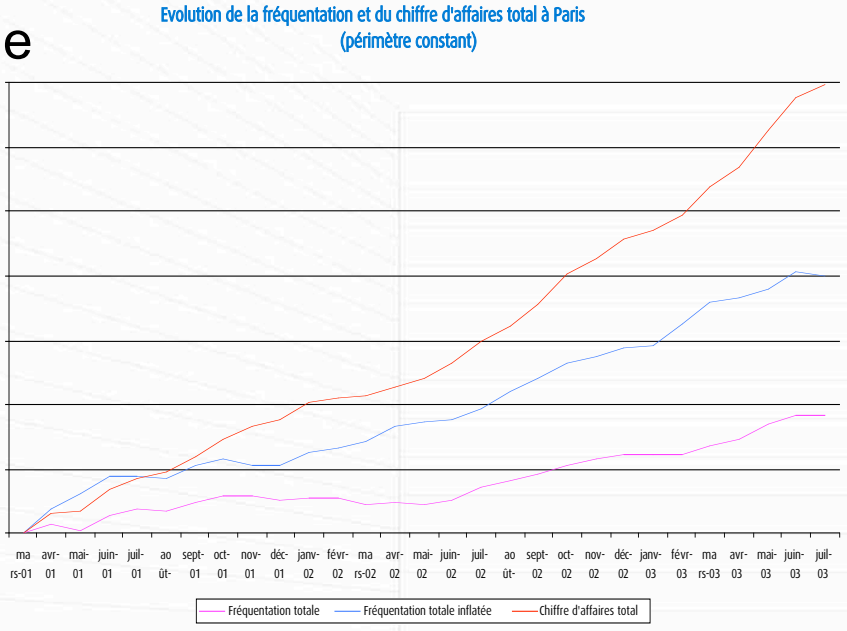


VINCI Park: la révolution de la marque et des services

- Une signalétique homogène aujourd'hui complètement déployée
- Une charte VINCI Park
- Un programme régulier de modernisation
- Des services gratuit
- Une démarche de management : « VINCI Park et vous »

➡ Une notoriété exceptionnelle

- L'exemple de Paris : évolution de la fréquentation et du chiffre d'affaires sur un échantillon stable de 80 parcs parisiens



Le portefeuille actuel

Cofiroute

Parkings

Infrastructures

Aéroports

L'aéroportuaire : un fort potentiel de croissance

- Transposer à un nouveau secteur le modèle VINCI, axé sur :
  - Le dynamisme entrepreneurial
  - La culture de services aux clients
  - La rigueur de gestion

- Développer de nouvelles expertises dans la gestion de plate-formes aéroportuaires

- Devenir un acteur structurant dans les services au sol, et principalement dans la gestion du fret aérien

Développer de nouvelles expertises dans la gestion de plate-formes aéroportuaires

MANAGEMENT AEROPORTUAIRE		Durée résiduelle (années)	% détention
Mexique Centre et Nord	13 aéroports - 10 millions PAX/an	47	6 (1)
Mexique Sud	9 aéroports - 12 millions PAX/an	46	4 (2)
Cambodge	2 aéroports - 1 million PAX/an	23	70
Partenariat ADPM			34 (3)
•Liège	1 aéroport – 287 000 tonnes/an	37	
•Pékin	1 aéroport - 27 millions PAX/an	47	
•Afrique (Madagascar, Guinée, Cameroun)	4 aéroports - 1 million PAX/an		
Grenoble (France)	1 aéroport – 275 000 PAX/an	5	50
TBI (UK, Irlande, Suède, USA et Bolivie)	8 aéroports - 14 millions PAX/an		15

Un investissement global d'environ 230 M€

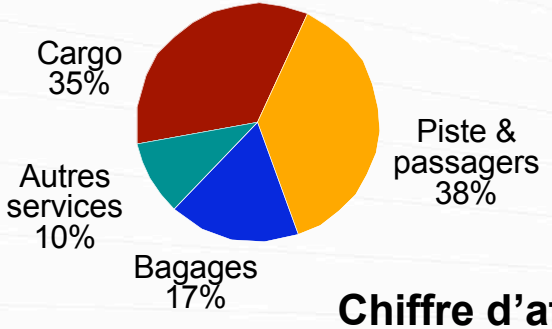
(1) Participation finale : VINCI détient 37% du « partenaire stratégique » qui détient 15% des aéroports

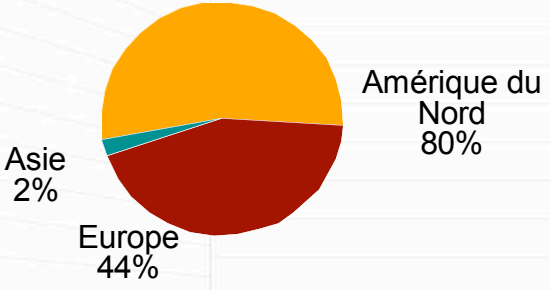
(2) Participation finale : VINCI détient 25% du « partenaire stratégique » qui détient 15% des aéroports

(3) Participation dans ADP Management, « partenaire stratégique » d'aéroports incluant Liège et Pékin

Devenir un acteur structurant dans les services au sol, et principalement dans la gestion du fret aérien

- Leader mondial de l'assistance cargo :
  - Présent dans 43 aéroports, partenaire de plus de 100 compagnies aériennes et 80 transitaires
  - Un ensemble complet de services incluant : stockage et manutention, solutions globales de cargo (préacheminement routier, réception, livraison) ; location de palettes et containers de fret
  - 1,8 million de tonnes de fret par an
- Un acteur majeur dans les services au sol (France, USA) :
  - Plus de 300 clients (compagnies aériennes, aéroports)
  - Une offre couvrant l'ensemble des métiers de services au sol : assistance piste, services passagers, entretien des équipements, ravitaillement en fuel…
  - 1 million de mouvements d'avions et 50 millions de bagages par an





Chiffre d'affaires 2003e : 465 M€

Un recentrage largement engagé sur le fret et l'Europe

- Recentrage sur le fret (cargo handling)
  - Croissance plus forte
  - Exposition limitée aux aléas géopolitiques
  - Marges plus élevées grâce à de vraies barrières à l'entrée (maîtrise des sites de stockage)
- Nos principaux clients sont désormais français
  - En 2001 : 1er client = American Airlines, avec 20% du CA
  - En 2003 : principaux clients =
    - Air France (12% CA)
    - ADP (11% CA)
    - American Airlines (8% CA)

Ambitions et perspectives de VINCI Concessions

Consolider notre place de n°1 français

- ASF : conséquences du CIADT du 18 décembre 2003
- A19 : préqualifié
- A41 : étude en cours
- Parkings : nouvelles opportunités de croissance avec l'arrivée à échéance en juin 2004 de l'arrêté Gallot
- Aéroports de province

Poursuivre et amplifier nos développements hors de France

- Nouvelles concessions (« green field ») :
  - Une quinzaine de projets à l'étude
  - préqualification acquise sur 5 projets
    - Grèce
    - Irlande
    - Roumanie
- Parkings : poursuite du développement en Europe et en Amérique du Nord en panachant concessions et services
- Aéroportuaire : veille active sur les projets de privatisation ou de concession
- Cargo handling : renforcement de notre réseau d'entrepôts sur site (2 opérations en cours)

Priorité au service client, au produit et à l'innovation

- Placer le service et l'action commerciale au cœur de nos opérations
- Développer de nouveaux produits et services, en synergie, sur le marché français
- Elargir cette approche dans le cadre d'un accord industriel avec ASF
- Anticiper les évolutions du marché
  - Toll Collect
  - Galiléo

Exploiter pleinement les nouvelles opportunités offertes par les PPP en France et en Europe

- En s'appuyant sur
  - Les savoir-faire du groupe VINCI
  - Un « track-record » ancien et varié

Prisons — 1980

- Prisons

METP — 1990

- Lycées

PFI (UK) — 1995

- Newport
- Bute Avenue
- Ecoles
- Bâtiments administratifs

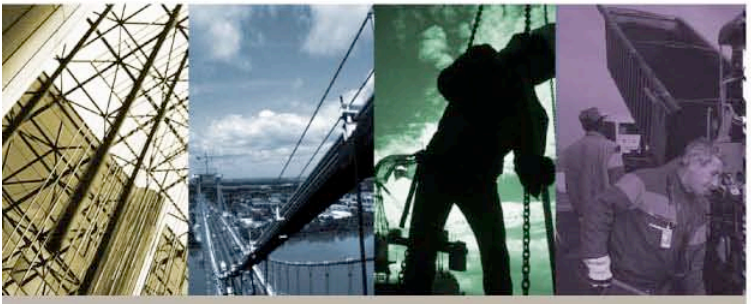
PPP — 2004

- Bâtiments administratifs en France
- Ecoles en Allemagne (Offenbach)
- Prisons au Chili

Redessiner le contour du portefeuille existant

- Parkings : désengagement d'activités non stratégiques à Hong-Kong
- Mexique Sud
- ADPM
- TBI

Et ouvrir, avec succès, Rion-Antirion et Newport

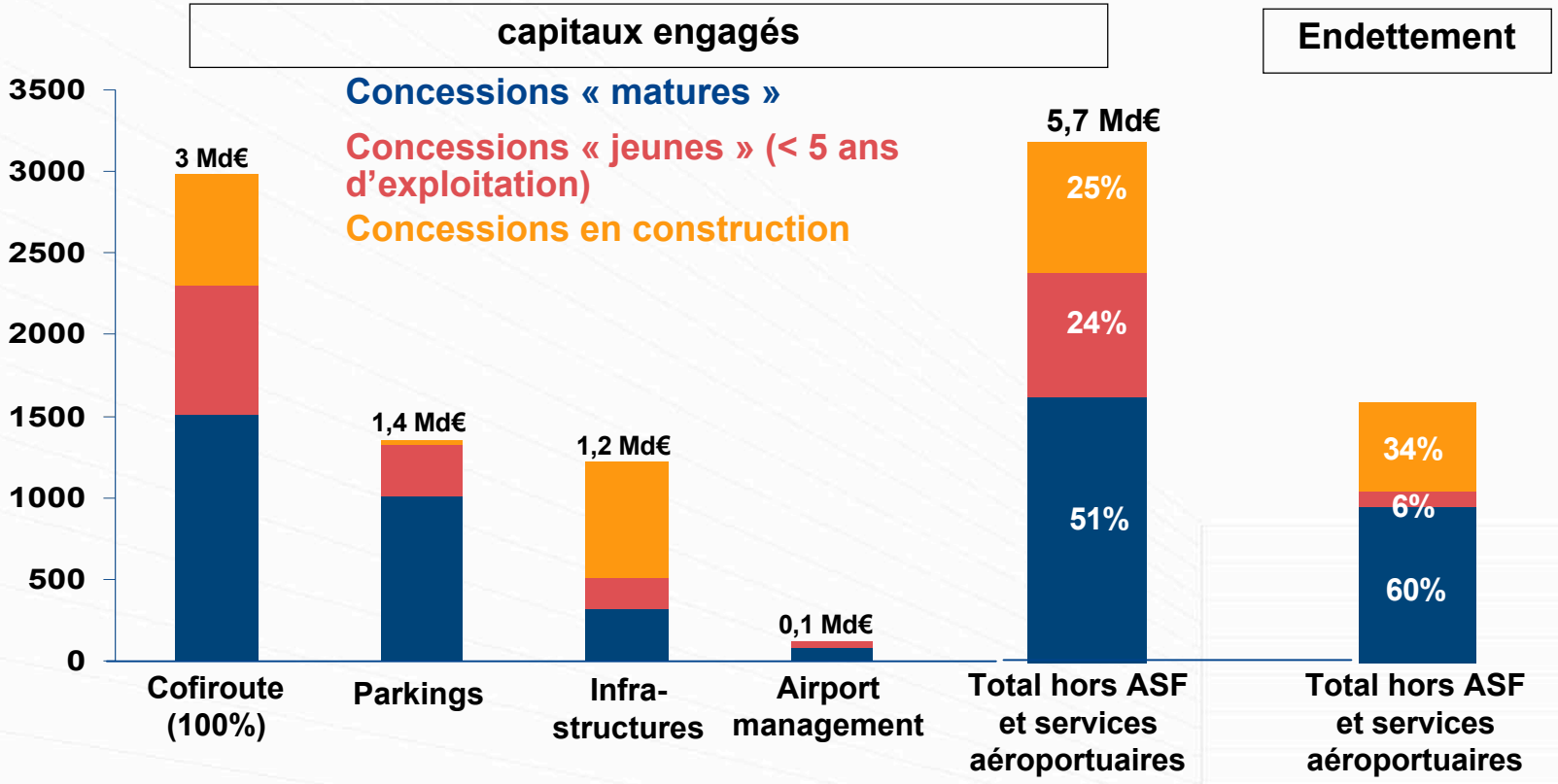


Séminaire Infrastructures
CDC IXIS Securities

23 janvier 2004

Christian Labeyrie, CFO
Dario d'Annunzio, Président de VINCI Concessions
David Azéma, DG de VINCI Concessions

Analyse des capitaux engagés et de l'endettement en fonction de la maturité des concessions



- 49% des capitaux engagés (2,8 md€) dans des concessions non matures, et 40% de l'endettement (1,1 md€)
- Les concessions en service dégagent un ROCE supérieur à 10% (après impôt) en moyenne