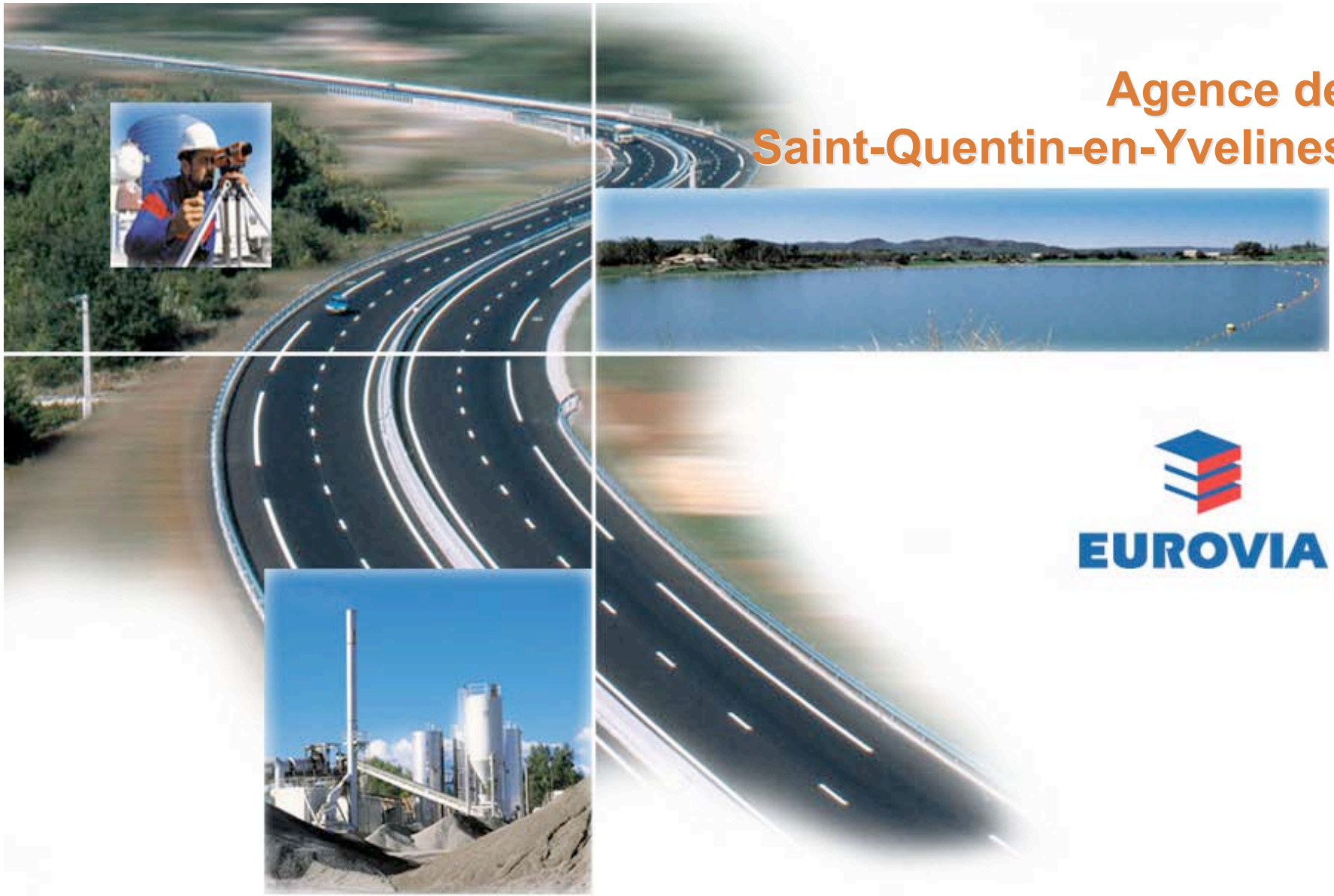
Agence de Saint-Quentin-en-Yvelines



EUROVIA

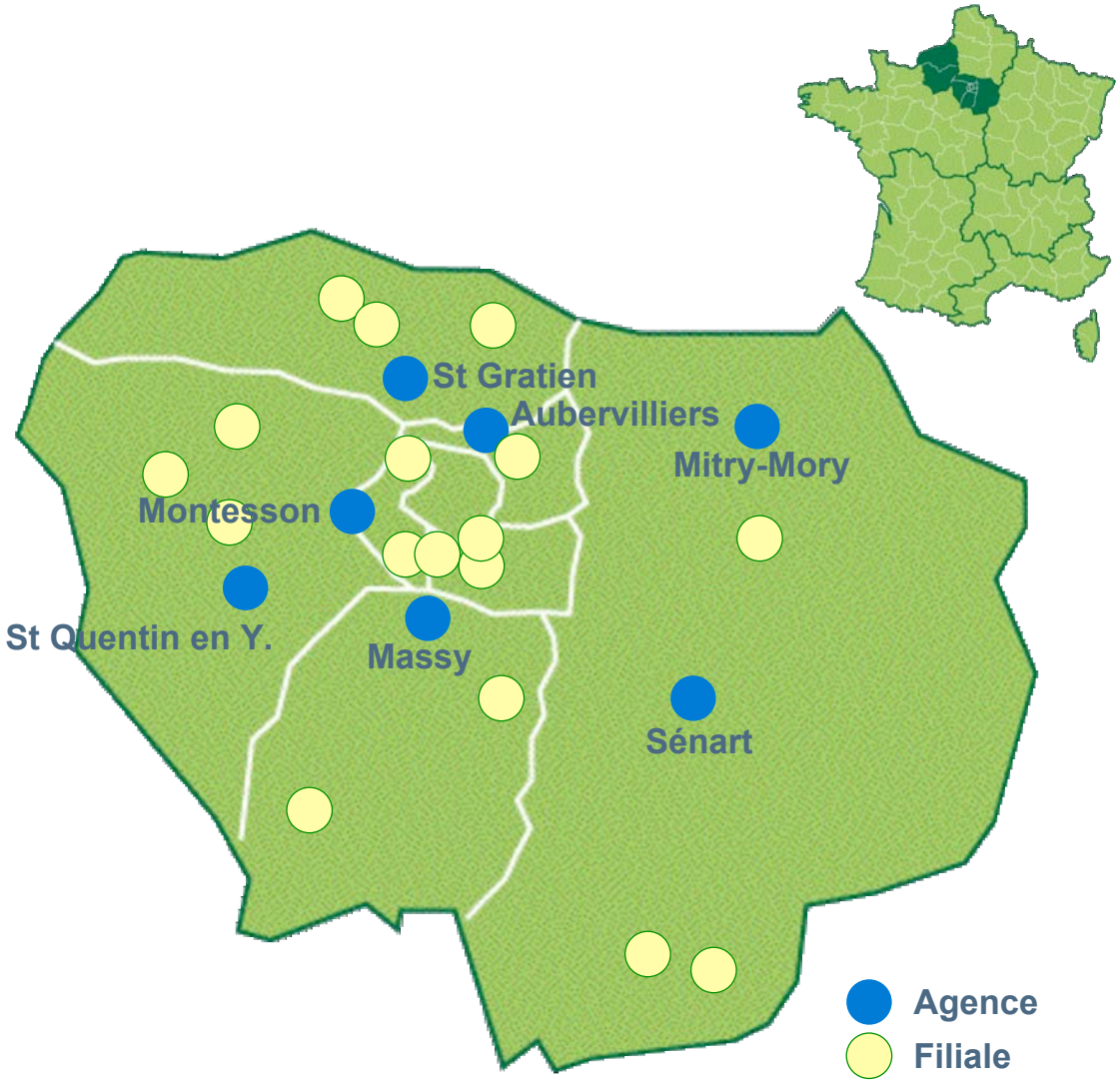
MAI 2004

Une société de VINCI

Agence de Saint-Quentin-en-Yvelines

le site

- Entité opérationnelle autonome qui :
  - assure sa démarche commerciale,
  - réalise tous les chantiers qu'elle a traités,
  - gère ses effectifs
  - est dotée de son parc matériel propre,
  - garantit ses résultats.



Agence de Saint-Quentin-en-Yvelines l'équipe

- Une équipe de 170 personnes :
  - organisée autour de 4 services : travaux, études, matériel, administratif
  - répartie entre 117 ouvriers, 40 employés et agents de maîtrise et 13 cadres

- Une équipe fortement engagée dans les politiques de formation et de sécurité
  - En 2003, la formation représente 2,35 % de la masse salariale
  - 75 % des formations sont qualifiantes et 25 % sont liées à la sécurité.
  - L'agence a acquis un Louis d'Or le 19 février 2004, qui récompense 311 jours de travail sans accident.

Agence de Saint-Quentin-en-Yvelines les moyens

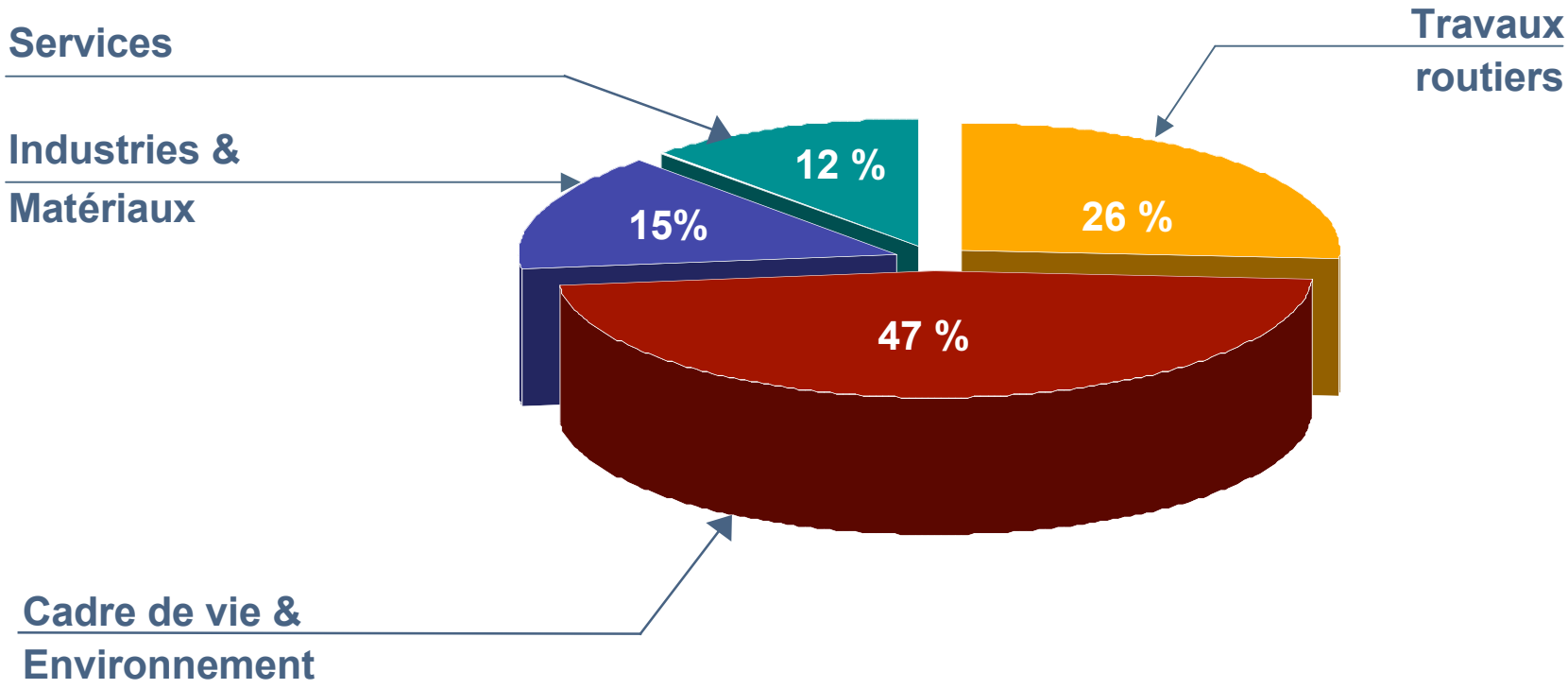
- **Une centrale d'enrobage à chaud**
  - capacité de 160 tonnes/heure,
  - production moyenne 90 000 tonnes/an
  - équipée d'un dispositif permettant l'incorporation de matériaux recyclés,

- **Un embranchement ferré**
  - approvisionnement en granulats provenant à 80 % de la carrière de Chailloué.

- **Un parc matériel :**
  - 3 finisseurs
  - 3 compacteurs
  - 1 répandeuse à émulsion
  - 10 pelles hydrauliques
  - 1 trax
  - 20 véhicules légers
  - 37 fourgons et fourgonnettes
  - 22 camions

Agence de Saint-Quentin-en-Yvelines le marché : l'activité

- L'activité de l'agence est réalisée principalement autour de quatre métiers :

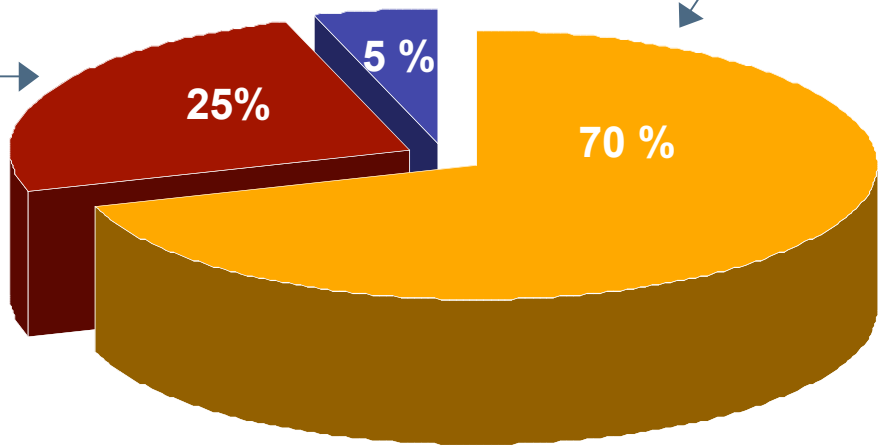


Agence de Saint-Quentin-en-Yvelines le marché : les clients

La clientèle parapublique
(ADP, SNCF, etc)

La clientèle privée

Dont :
- logement (10%)
- industriel (7%)
- entreprises générales (5%)
- surfaces commerciales (3%)



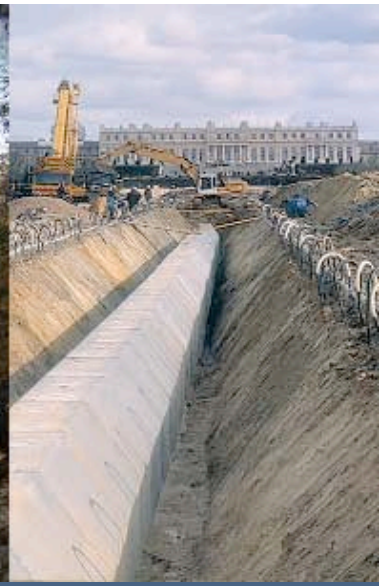
La clientèle publique

Dont :
- État (19%)
- département (10%)
- communautés d'agglomération (13%)
- communes et SEM (28%)

Agence de Saint-Quentin-en-Yvelines

Quelques chantiers en cours

- RN 286 : mise à 2X3 voies entre l'Épi d'Or et le Pont Colbert : 15 millions d'euros
- Marché d'entretien de voirie pour la communauté d'agglomération de St-Quentin-en-Yvelines.
- Marché de Service Hivernal pour la communauté d'agglomération de St-Quentin-en-Yvelines.
- Château de Versailles : commandes cumulées pour un montant de 600 000 euros.
- Assainissement rue de Paris à Versailles : 475 000 euros.
- Gare routière de la Commune de Bonnières : 790 000 euros.



Agence de Saint-Quentin-en-Yvelines

le marché : la concurrence

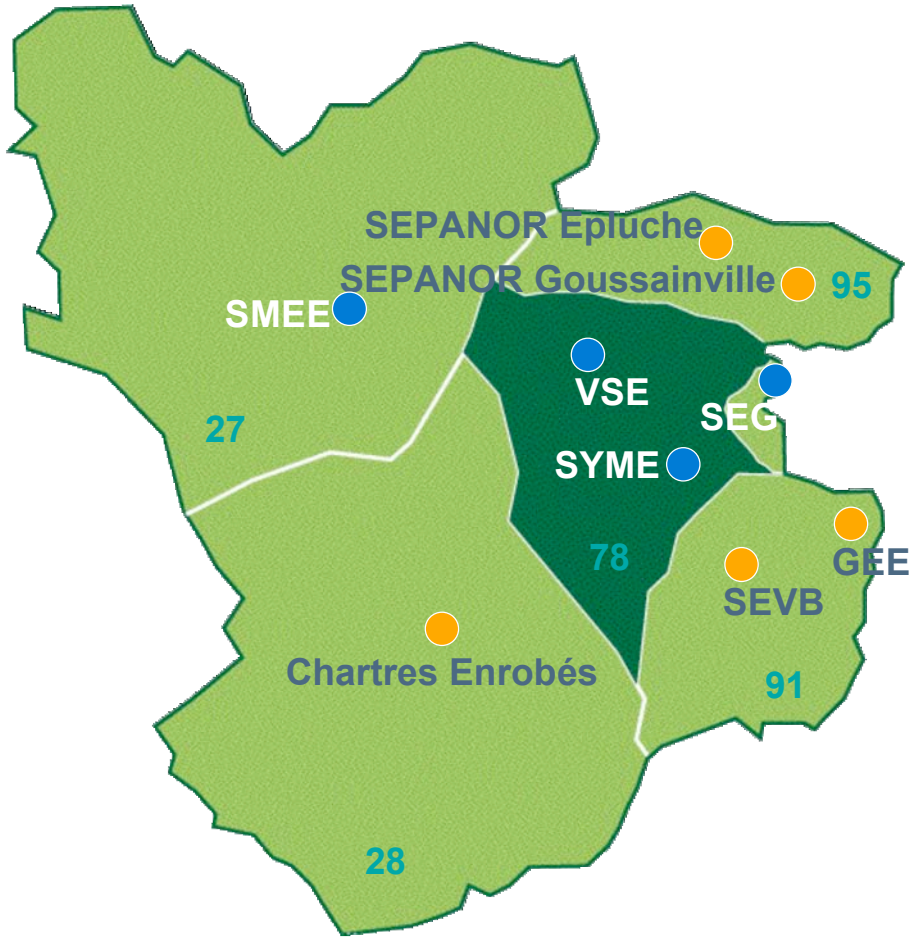
- Concurrents :
  - Les filiales routières du groupe Bouygues, dont trois filiales sont installées sur le département des Yvelines :
    - Colas Ile-de-France Normandie
    - Screg Ile-de-France Normandie
    - Sacer Paris Nord-Est
  - Le groupe Eiffage
    - Appia Ile-de-France Nord
  - Des PME

- Parts de marché dans le département :
  - Eurovia : 45%,
  - Groupe Bouygues : 30 %
  - Groupe Eiffage : 7%
  - PME : 18 %

Agence de Saint-Quentin-en-Yvelines

le marché : industries et matériaux

- Eurovia applique 45 % des 380 000 tonnes d'enrobés constituant le marché des Yvelines.



Postes d'enrobage

- Eurovia
- Participation

Agence de Saint-Quentin-en-Yvelines
les points forts

- Professionnalisme
- Image de marque
- Présence auprès des clients forte et ancienne
- Fonds de commerce récurrent
- Complémentarité des savoir-faire
- Force de frappe importante grâce à :
  - ses équipes
  - la forte densité en exploitation d'Eurovia en Ile-de-France
  - des moyens de production importants (centrales d'enrobage, de matériaux traités naturels ou recyclés, de carrières et de décharge de classe 3).

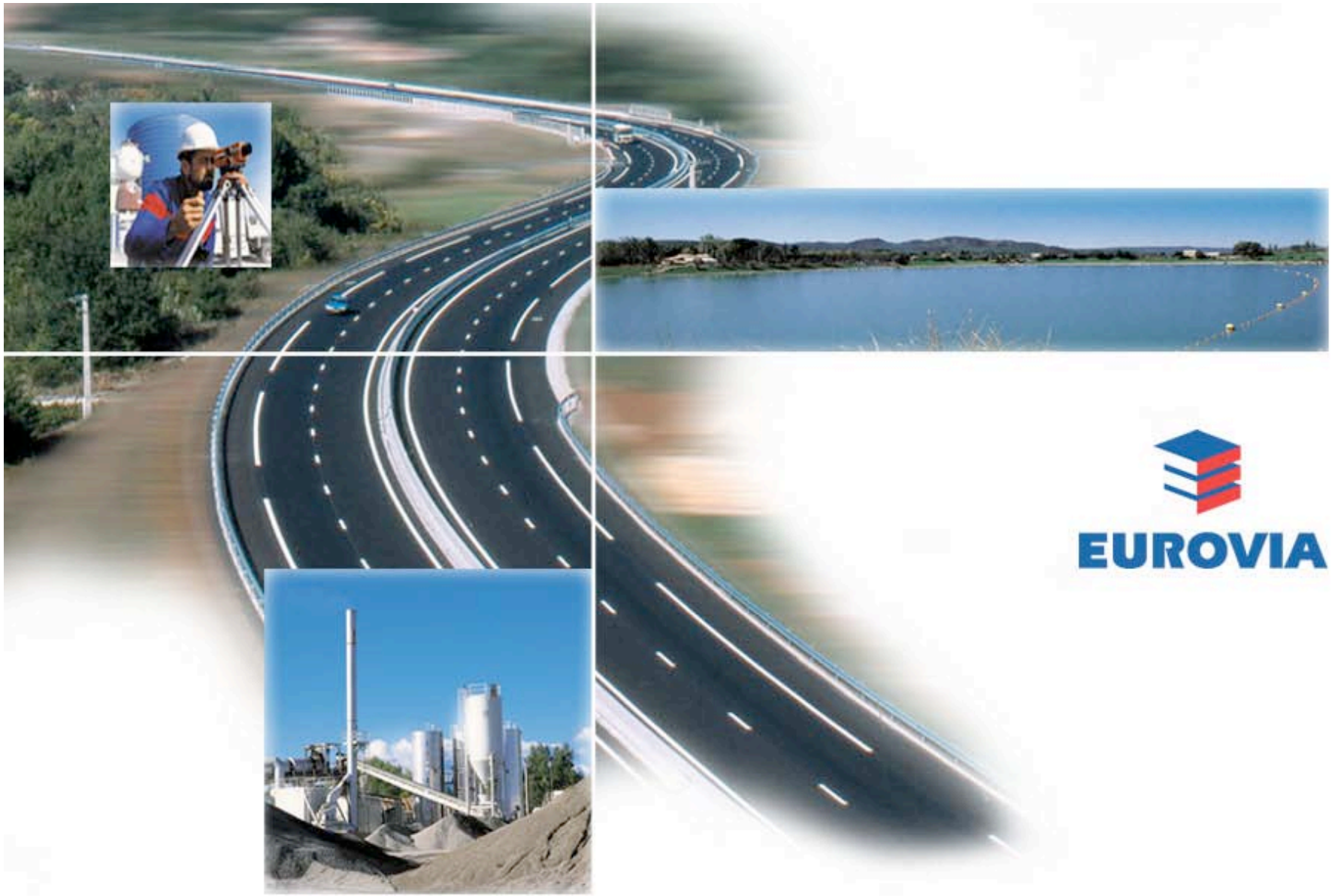
Agence de Saint-Quentin-en-Yvelines

les résultats

	2001	2002	2003
Chiffre d'affaires (K€)	25 800	23 500	23 500
REX	800	900	825
en % du CA	3,1%	3,8%	3,5%
Rés. net après impôt normatif	450	550	500
en % du CA	1,7%	2,3%	2,1%

Agence de Saint-Quentin-en-Yvelines
les objectifs

- Améliorer les marges
- Continuer l'embauche de jeunes et poursuivre leur intégration.
- Développer les marchés de service publics ou privés.
- Poursuivre l'effort engagé en matière de sécurité,
- Engager de nouvelles actions de progrès dans notre politique qualité.



EUROVIA

14 MAI 2004

Une société de VINCI

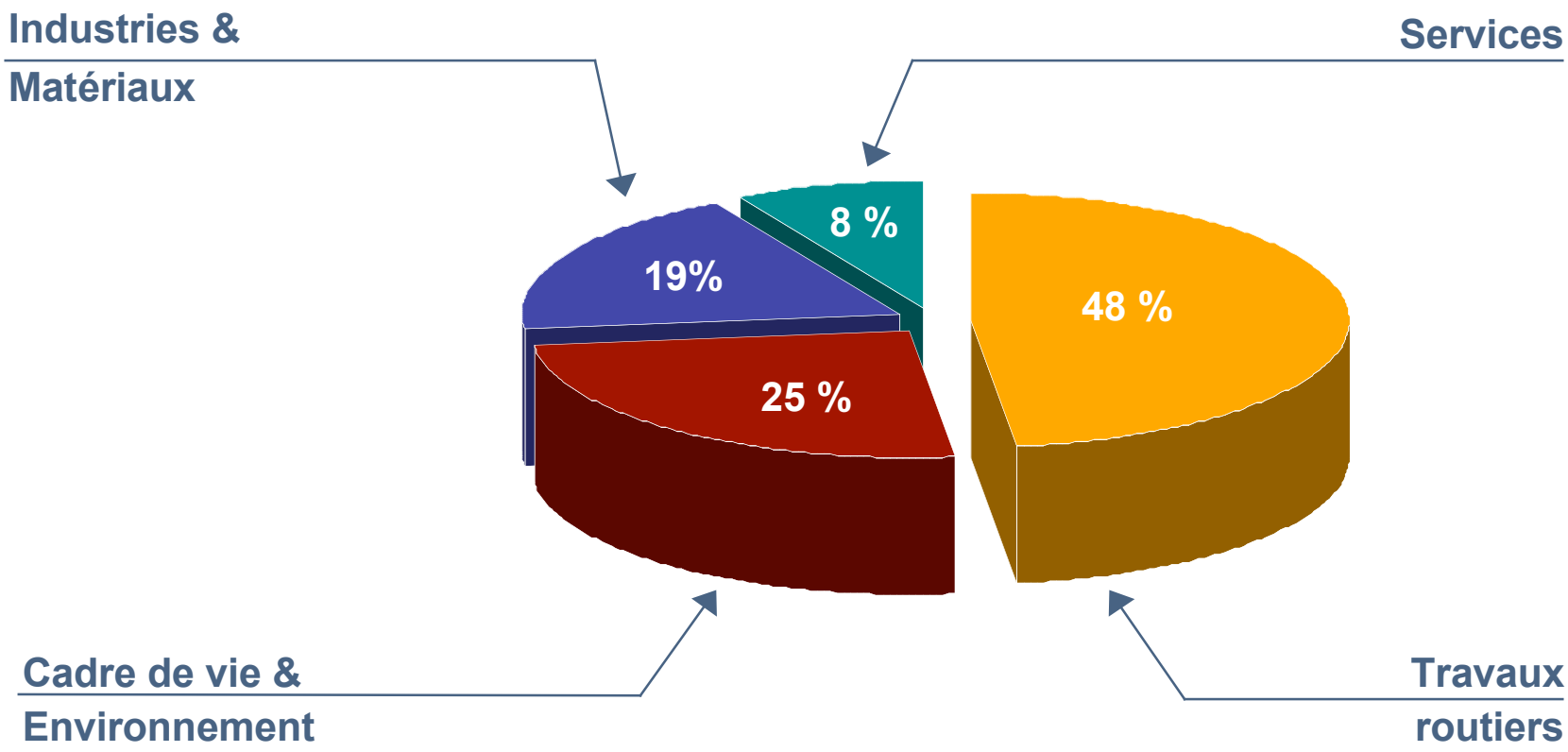
Eurovia

Roger MARTIN

Sommaire

- Les métiers
- Les caractéristiques de l'entreprise sur ses métiers
- Les données financières
- Les marchés
- Les stratégies de croissance
- Eurovia en 2006

Les métiers


Industries & Matériaux
Services
8 %
19%
48 %
25 %
Cadre de vie & Environnement
Travaux routiers

Travaux routiers

- **Conception, construction et entretien de chaussées et revêtements routiers**
  - *Routes et autoroutes*
  - *Pistes aéroportuaires*
  - *Sols industriels, parkings, centres commerciaux*
  - *Plates-formes industrielles et commerciales*

Industries & Matériaux

- Carrières, usines de liants, postes d'enrobage,
- Plates-formes de recyclage et de valorisation
  - *Déchets du BTP (béton, enrobés, …)*
  - *Mâchefers d'incinération d'ordures ménagères*
  - *Laitiers de haut-fourneaux, schistes de houille*
  - *Cendres volantes et autres sous-produits industriels*

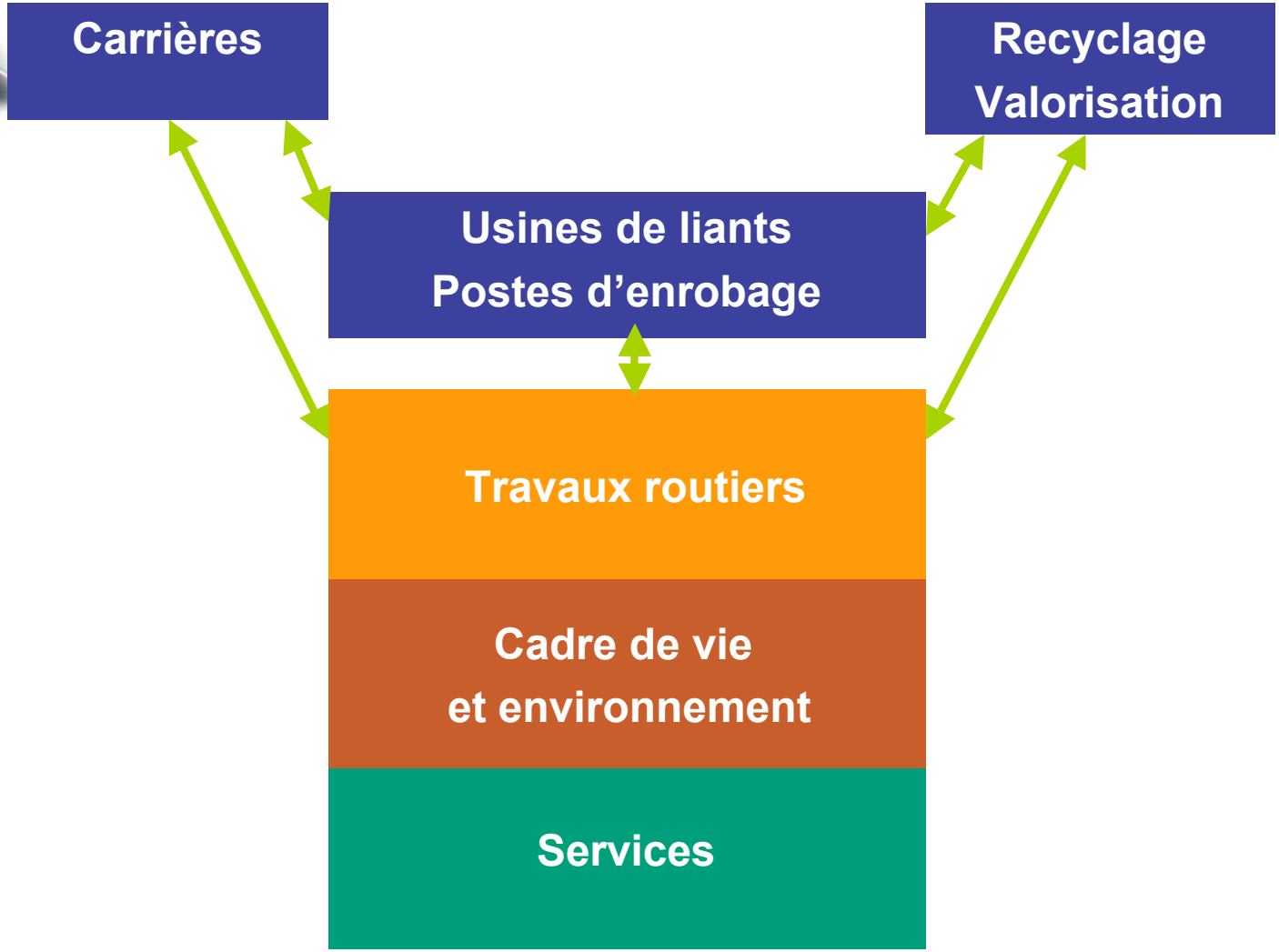
Cadre de vie & Environnement

- **Aménagements urbains et qualitatifs, transports en site propre**
  - *Voirie urbaine*
  - *Sols décoratifs et sportifs : pavage, dallage, asphaltes colorés, enrobés imprimés et colorés*
  - *Pistes cyclables, plates-formes de tramways, voies de bus*
- **Sécurisation des infrastructures de transport**
  - *Séparateurs de chaussées fixes et transposables, signalisation horizontale et verticale*
  - *Différenciation des chaussées : enrobés colorés, antidérapants, drainants, …*
- **Protection du milieu naturel**
  - *Démolition, déconstruction, démantèlement de sites industriels, décontamination de sols*
  - *Écrans antibruit et antipollution*
  - *Étanchéité d'ouvrages d'art et de sites de stockage de déchets solides et liquides*
  - *Assainissement, adduction d'eau, génie hydraulique*

Services

- Conception, coordination
- Assistance technique, licences, transfert de technologies
- Maintenance à long terme, gestion de réseaux
- Viabilité hivernale, nettoyage
- Balisage, interventions d'urgence

Des métiers cohérents et complémentaires



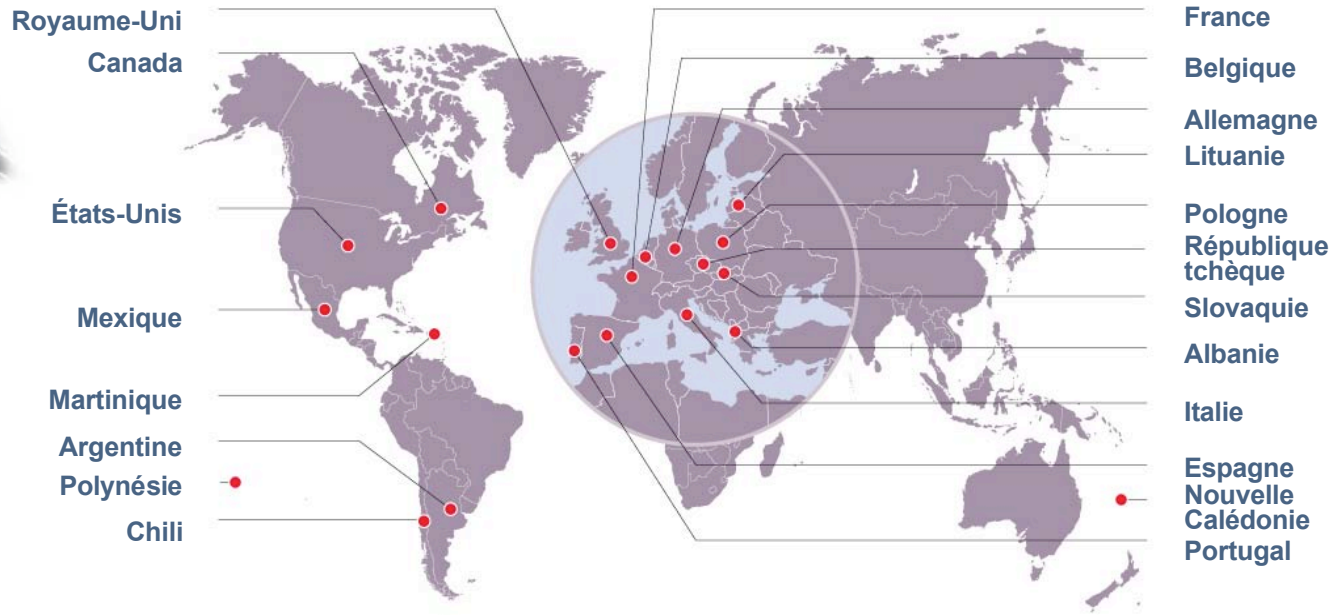
Eurovia en bref

- 35 000 collaborateurs réalisant 60 000 chantiers par an
- 330 agences et filiales (270 sociétés consolidées)
- 150 carrières : 67 millions de tonnes de granulats
  (47 millions de tonnes part du groupe)
- 62 usines de liants : 670 000 tonnes (430 000 tonnes part du groupe)
- 455 postes d'enrobage : 41 millions de tonnes d'enrobés
  (23 millions de tonnes part du groupe)
- 105 installations de recyclage : 7 millions de tonnes de déchets de construction et de mâchefers d'incinération (4 millions de tonnes part du groupe)
- 1,6 milliards de tonnes de réserves en matériaux

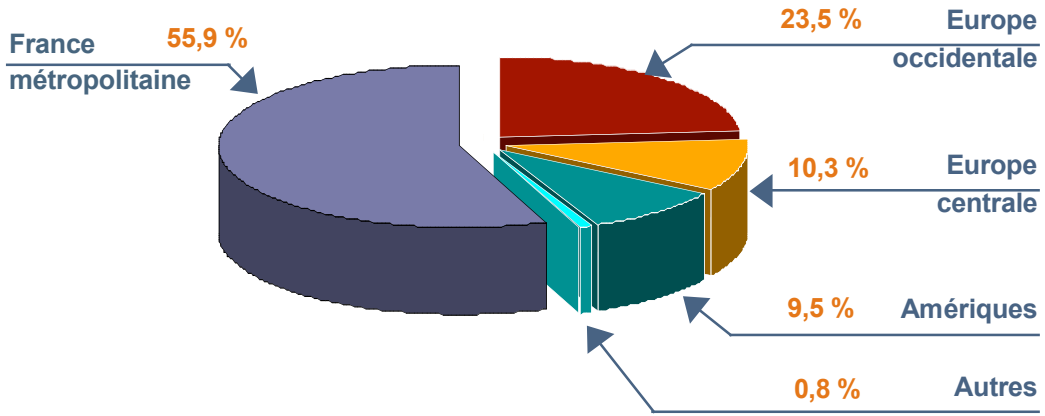
Les caractéristiques

- Internationale

L'international



- 17 pays
- 44 % du chiffre d'affaires
- Des positions de leader :
  - Allemagne,
  - Royaume-Uni (LTMC),
  - République tchèque,
  - Québec,
  - Floride,
  - Caroline du Nord



Les caractéristiques

- Internationale
- Reconnue

EUROVIA

Une société de VINCI

VIGIROUTE

- Eurovia a mis en place en 2003 un plan de prévention routière : Vigiroute.

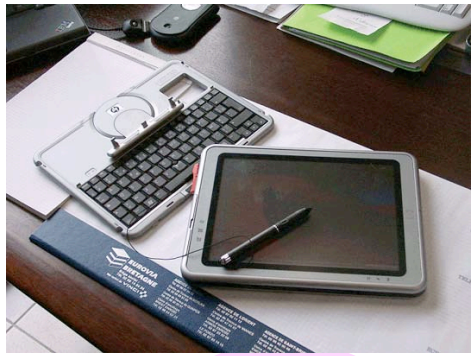
- Le 27 mars 2003, Eurovia signe une Charte de Partenariat avec la Direction de la Sécurité et de la Circulation Routière l'engageant à réduire de 30% en 3 ans le nombre d'accidents de la circulation impliquant des collaborateurs d'Eurovia.

- Fin 2003, Vigiroute a déjà permis de diminuer de 21% en un an ce nombre.

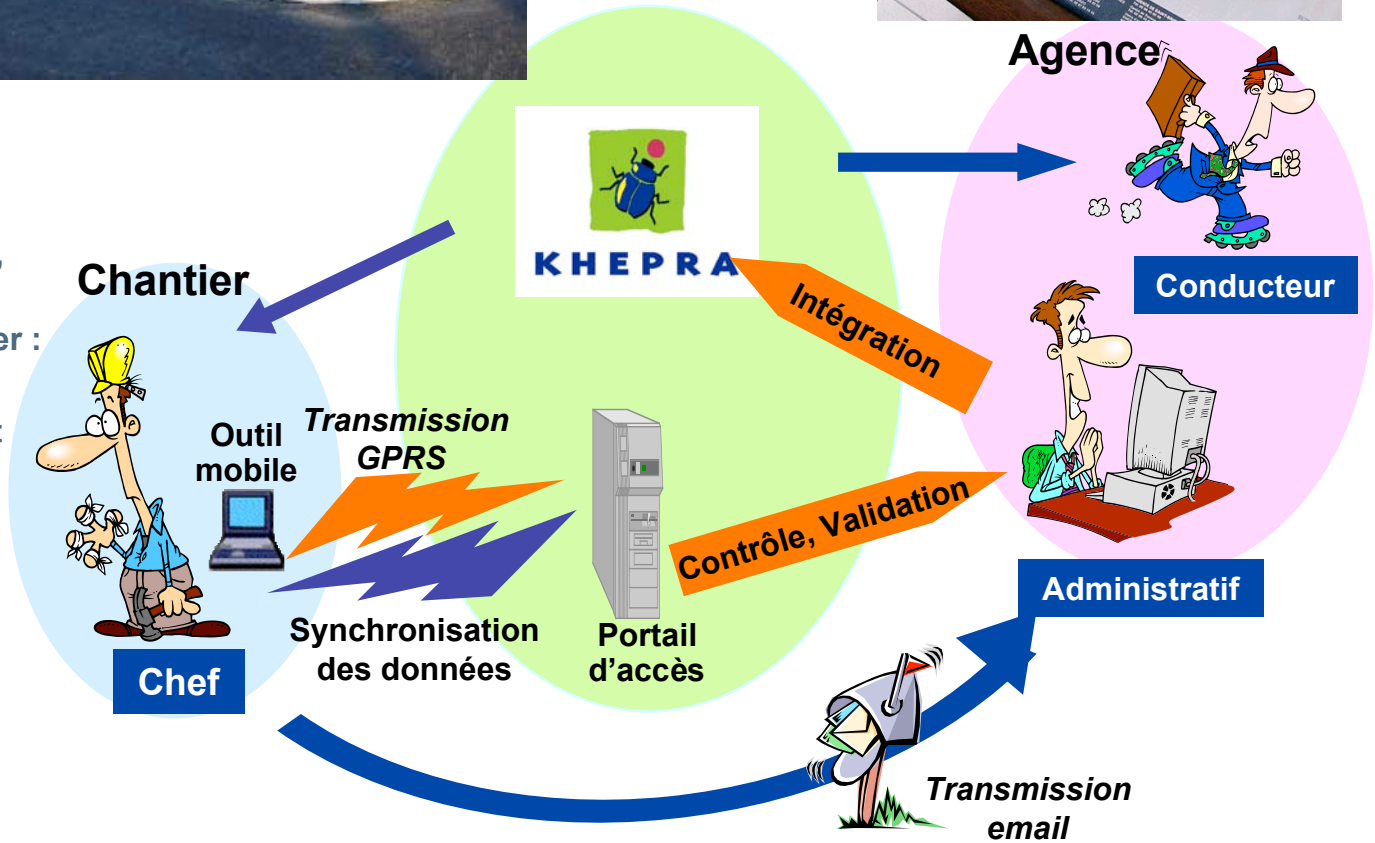
Les caractéristiques

- Internationale
- Reconnue
- **Innovante**

Le rapport de chantier informatisé



- Principe :
  - Saisir sur les chantiers
  - Transmission directe et immédiate
- Objectifs :
  - Économie, transparence, rapidité
  - Pour les chefs de chantier : Intérêt et motivation Participation par intranet et email
  - Pour les conducteurs de travaux : Plus de disponibilité



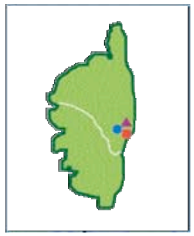
Centre de Recherche et de Développement Bordeaux

- Investissement de 6 M€,
- 37 salles d'essai, 100 machines d'essai, 160 essais (la moitié conçue par Eurovia)
- Programme de R&D :
  - La protection du milieu naturel,
  - La sécurité,
  - La gestion du patrimoine routier,
  - Matériaux et structures.
- Organisation :
  - 30 ingénieurs et techniciens
    10 étudiants
  - 20 collaborations avec
    des universités,
    instituts, laboratoires
    en France et à l'étranger

Les caractéristiques

- Internationale
- Reconnue
- Innovante
- **Des positions exceptionnelles**

Eurovia en France

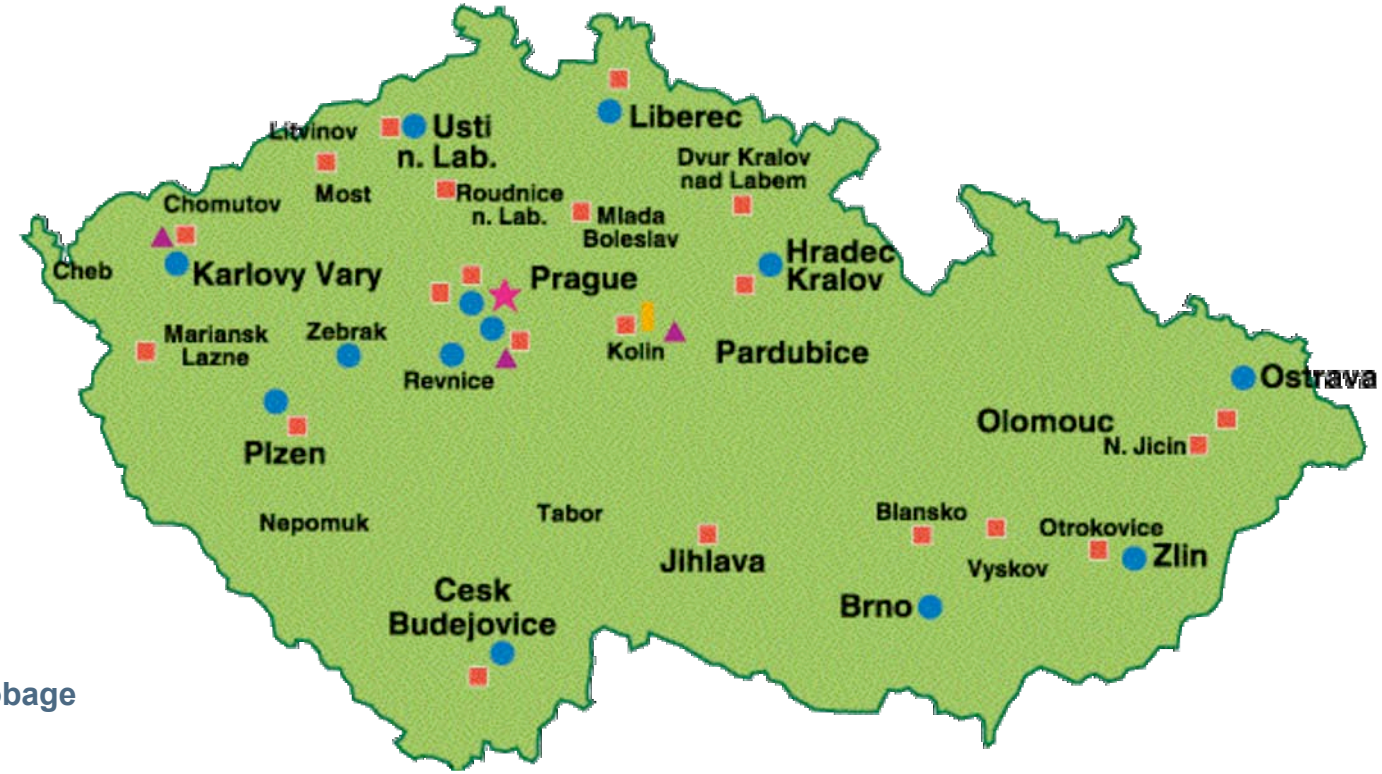


- Agence
- Centrale d'enrobage
- Carrière
- Usine de liants

Eurovia en Allemagne

- Agence
- Secteur
- Installation industrielle en propre
- Installation industrielle en participation

Eurovia
en République tchèque



- Agence
- Centrale d'enrobage
- Carrière
- Usine de liants

Les caractéristiques

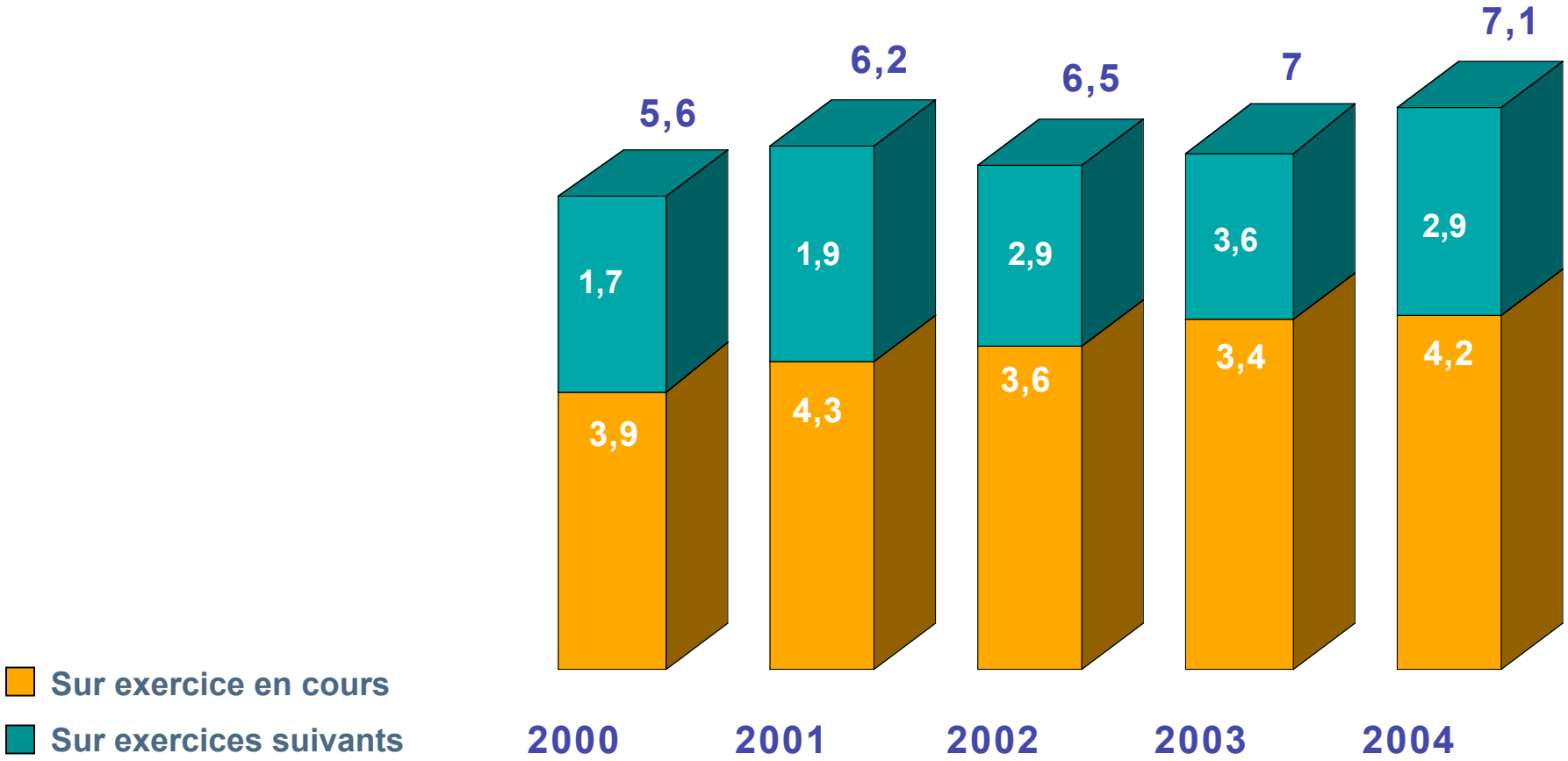
- Internationale
- Reconnue
- Innovante
- Des positions exceptionnelles
- **Récurrente**

Récurrente

- Marchés soumis à des cycles différents (France, Royaume-Uni, Allemagne, Europe centrale, Amérique du Nord)
- Métiers complémentaires (travaux routiers, environnement, …) et clients multiples (public, privé), minimisant les effets de cycle
- Fonds de commerce solides grâce à des implantations anciennes
- Multiplicité et taille des contrats
- Régularité des résultats des matériaux et des services

Récurrente

Carnet de commandes
au 1er janvier en mois de chiffre d'affaires



Récurrente

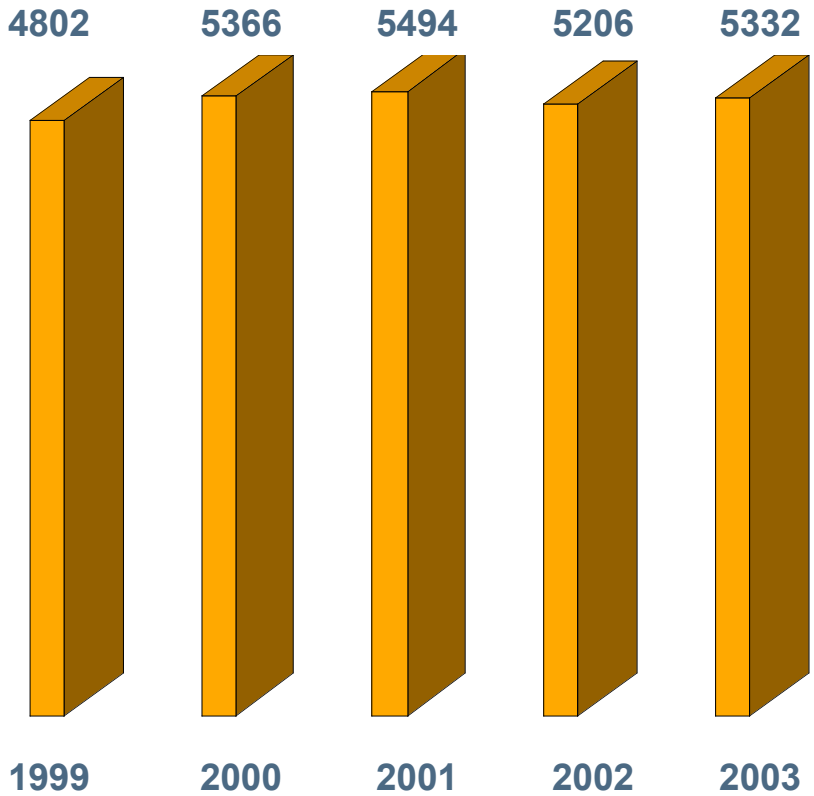
	2000	2001	2002	2003
REX des carrières	50	53	57	58
REX des postes d'enrobage	35	39	38	37
TOTAL	85	92	95	95
% du REX d'Eurovia	54%	53%	57%	47%

Eurovia

Les données financières

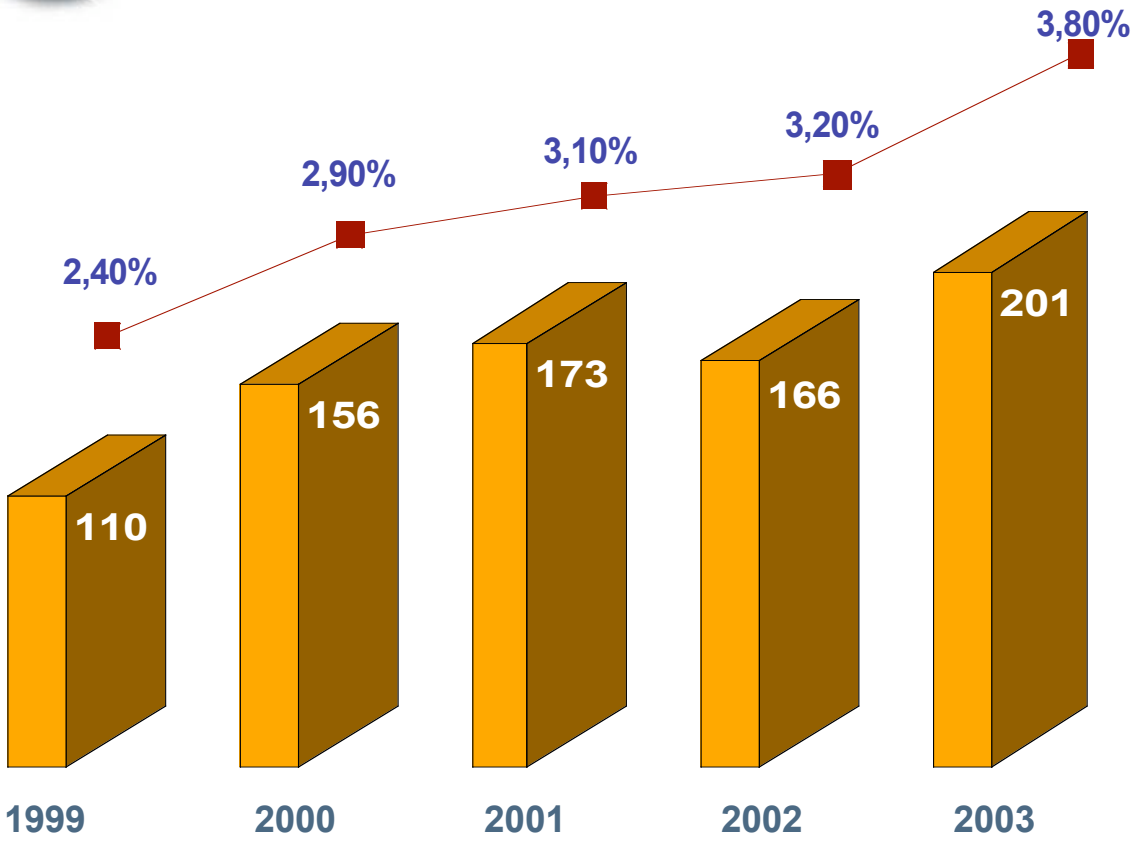
Jean-Claude TEXIER

Évolution du chiffre d'affaires (en M€) depuis 5 ans



CAGR 99-03 : +2%

Évolution du résultat d'exploitation (en M€)



CAGR 99-03 : +13%

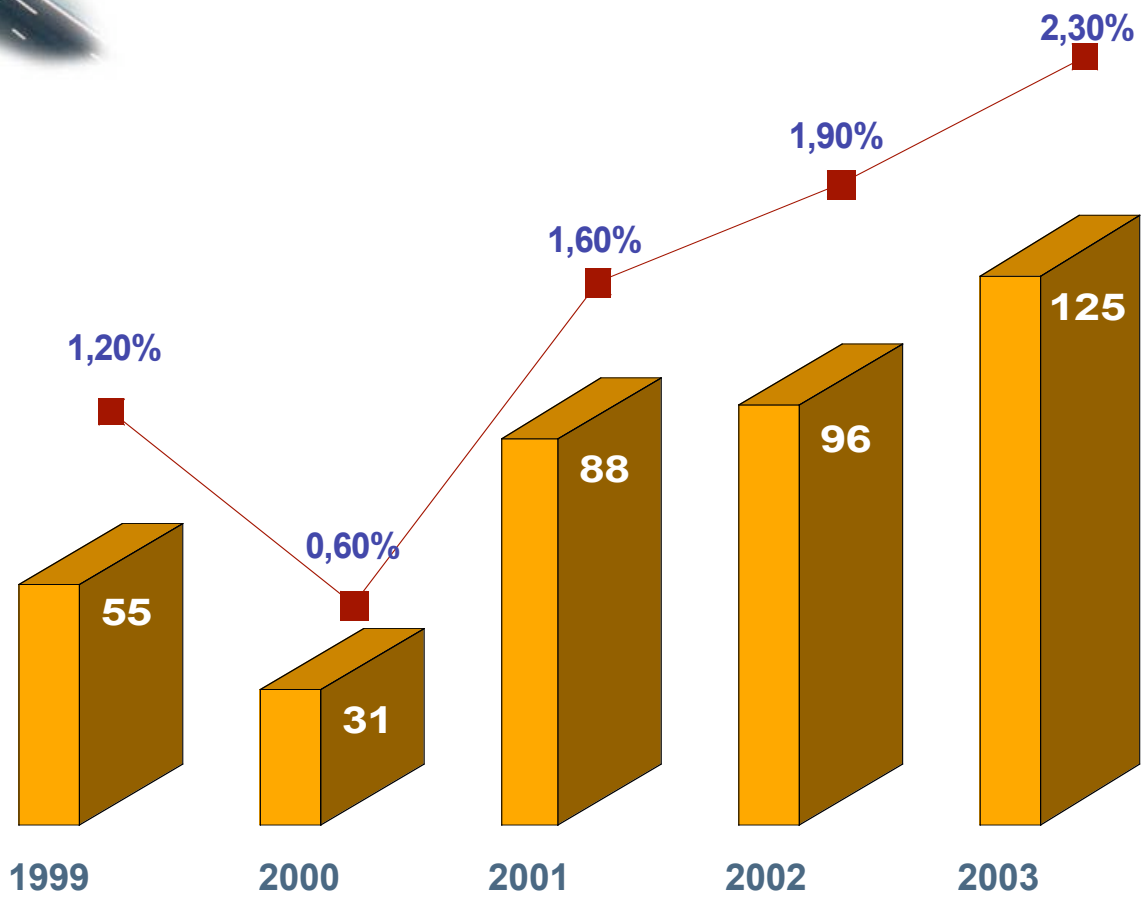
Résultat d'exploitation France/International

	2002		2003	
	Montant (M€)	Taux %	Montant (M€)	Taux %
France	142	4,9%	148	5,0%
International	24	1,0%	53	2,3%
Total	166	3,2%	201	3,8%

Résultat d'exploitation Travaux/Carrières

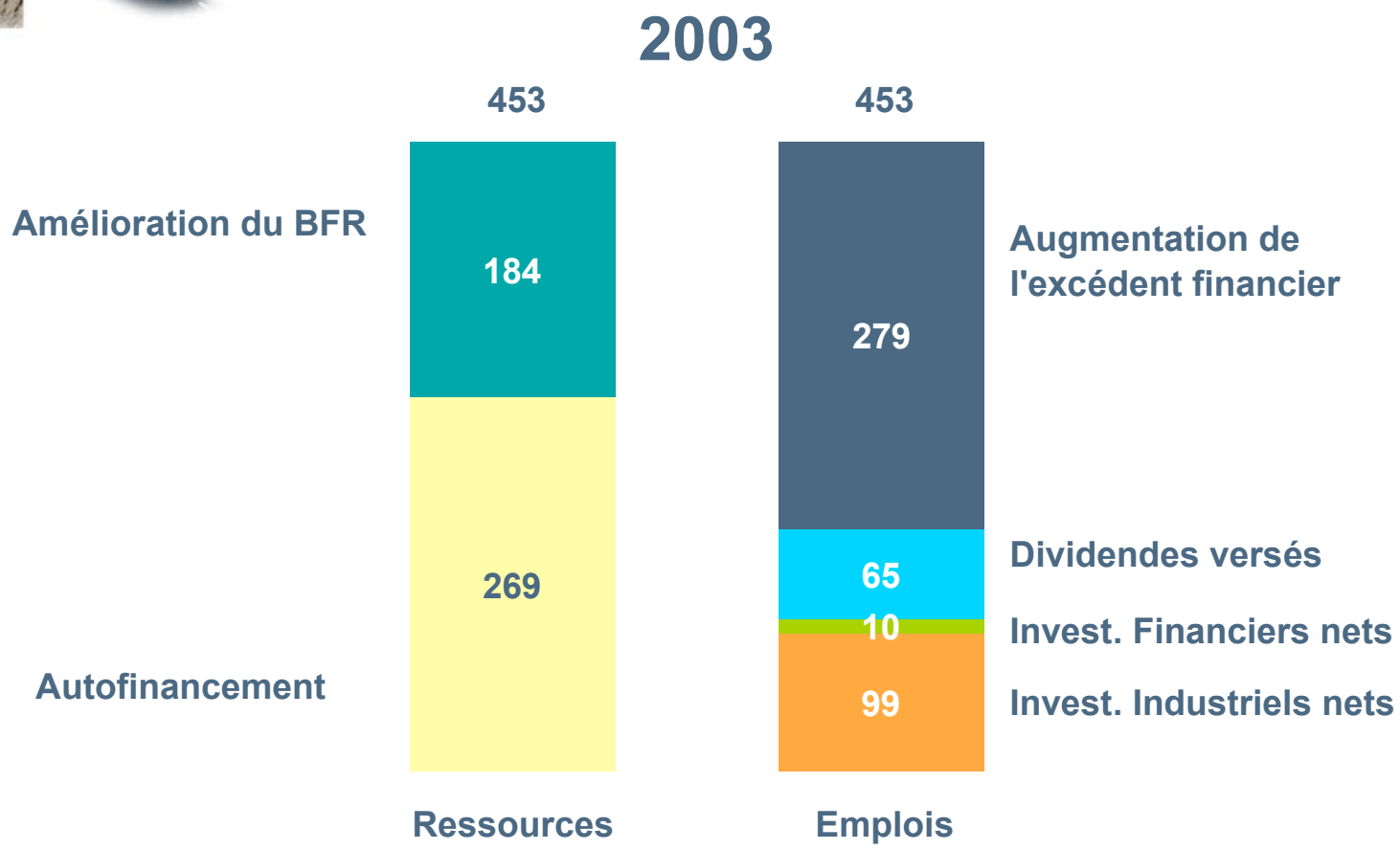
	2002		2003	
	Montant (M€)	Taux %	Montant (M€)	Taux %
Travaux	109	2,3%	143	2,9%
Carrières	57	13,3%	58	13,5%
Total	166	3,2%	201	3,8%

Évolution du résultat net (en M€) depuis 5 ans



CAGR 99-03 : +18%

Tableau des flux de trésorerie
(en M€)

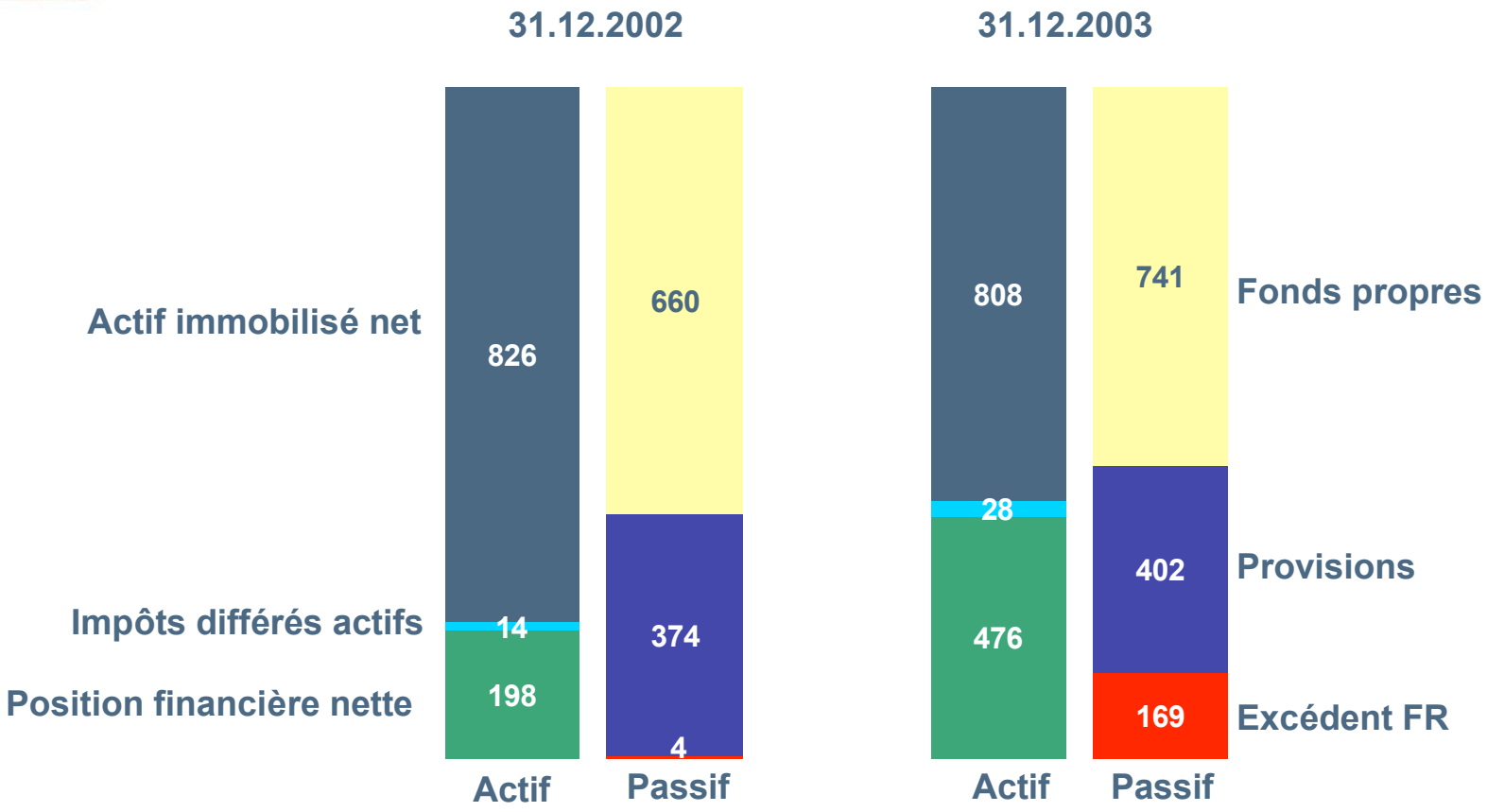


Flux financiers

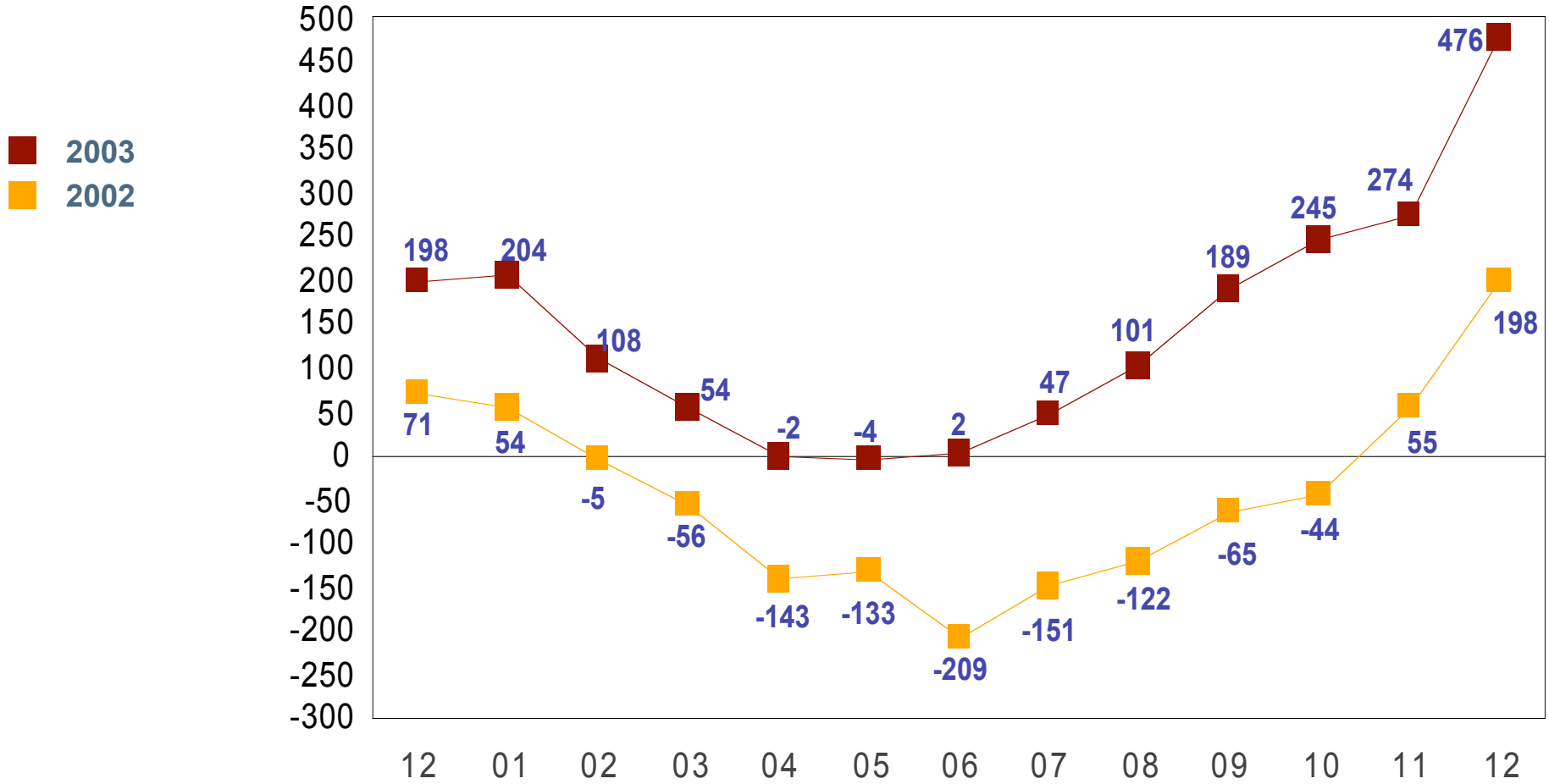
(en M€)

	2002	2003
Autofinancement	223	269
Variation du BFR	6	184
Investissements industriels	- 114	- 99
Cash-flow disponible	115	354

Structure du bilan
(en M€)



Évolution de l'endettement net sur 2 ans (en M€)



Les capitaux engagés
(en M€)

	Travaux	Carrières	Total
actif immobilisé	751	213	964
BFR et provisions d'exploitation	- 321	15	- 306
capitaux engagés moyens	430	228	658
capitaux propres et autres provisions	798	170	968
endettement	- 368	58	- 310
NOPAT	98,7	37,5	136,2
rentabilité des capitaux engagés	23,0 %	16,4 %	20,7 %

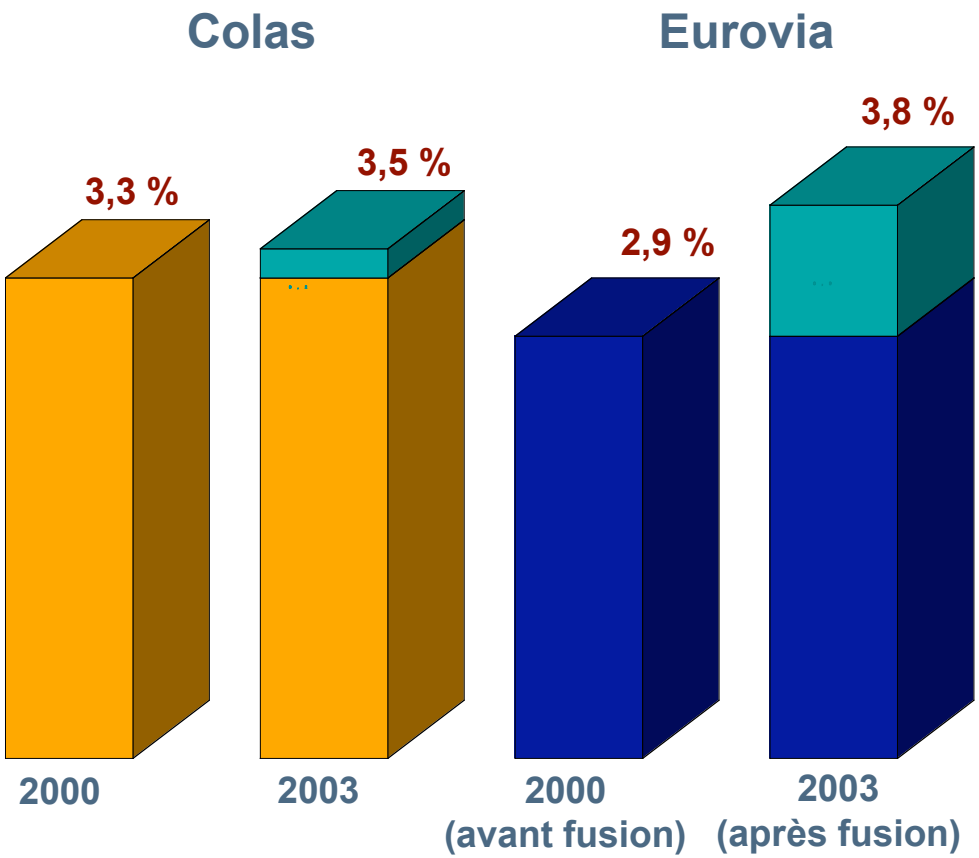
Valorisation d'Eurovia

(en M€)

(sur la base des résultats 2003)

25 % CA travaux + 100 % CA carrières *	1 875
5 x EBITDA travaux + 7 x EBITDA carrières + position financière nette moyenne	2 200
12 x résultat net travaux + valeur patrimoniale carrières	2 000
cash-flows libres	2 050
Moyenne	**2 000**

Fusion / Non-fusion

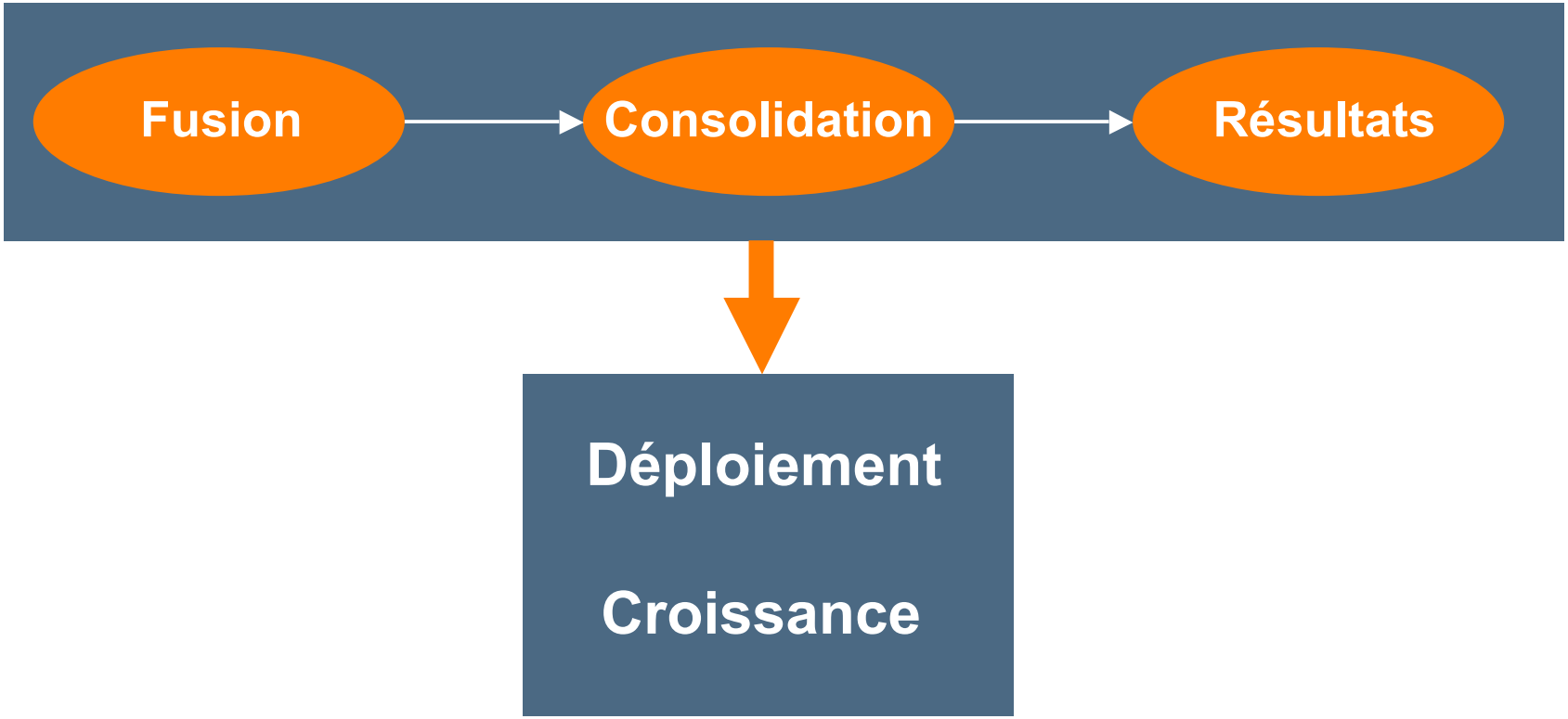


Les économies grâce à la fusion (en M€)

	2000	2001 à 2003
+ values sur cessions d'immobilier	1,3	18,1
+ values sur cessions de matériel	1,5	28,9
TOTAL	2,8	47,0

	2000	moyenne annuelle 2001/2003
Investissements (immobilier et matériel)	213	150

Étape par étape

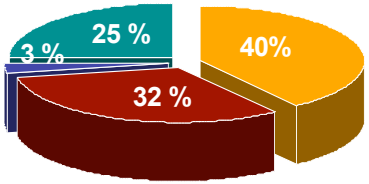
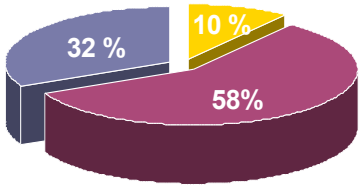


Les marchés

- Opportunités
  - Au cœur de préoccupation des citoyens
    - Mobilité et liberté
    - Embellissement et confort
    - Sécurité
    - Préservation du milieu naturel
  - Besoins en infrastructures et en équipements porteurs de développement économique
  - Boom de l'Europe centrale
  - Concentration, consolidation de la profession
  - Nouveaux modes de financement

- Risques
  - Moyens financiers publics
  - Distorsion de concurrence
  - Fluctuation des prix des produits pétroliers

Les marchés

Métiers	Clients	Concurrents	Tendance du marché	Stratégie
France — **CA : 2 982 M€**				
		Colas (4 255 M€) Appia (1 772 M€) Régionaux	Évolution du PNB	Compléter les positions industrielles. Garder le leadership en recyclage/valorisation. Accéder aux PPP. Rechercher les opérations complexes et les niches. Poursuivre l'effort de recherche.

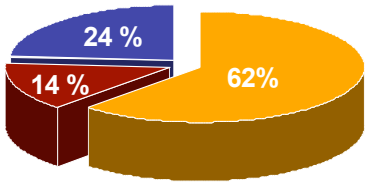
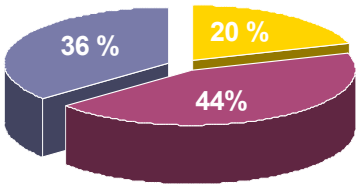
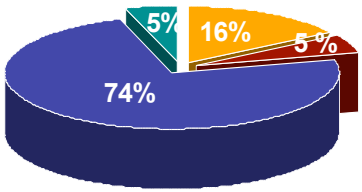
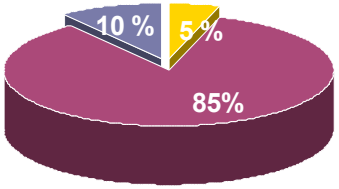
Parts de marché : 24 %

- Travaux routiers
- Cadre de vie & Environnement
- Services
- Industries & Matériaux
- État/Région
- Collectivités locales
- Secteur privé

Eurovia/Colas/Appia

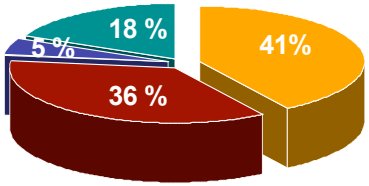
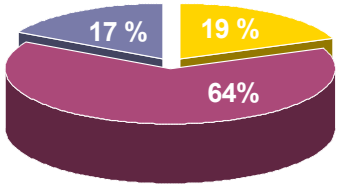
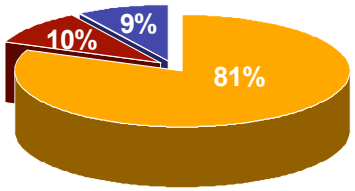
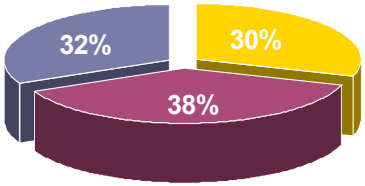
(M€)	COLAS 2002	COLAS 2003	COLAS 03/02	EUROVIA 2002	EUROVIA 2003	EUROVIA 03/02	APPIA 2002	APPIA 2003	APPIA 03/02
Chiffre d'affaires	7 415	7 426	0,1%	5206	5332	+2,4%	1 895	1 985	4,7%
Chiffre d'affaires France	4 095	4 255	+3,9%	2912	2982	+2,4%	1 769	1 772	+0,2%
Chiffre d'affaires International	3 320	3 157	-4,9%	2294	2350	+2,4%	126	213	69,0%
REX	292	262	-10,3%	166	201	+21,1%	40	54	+35,7%
% du CA	***3,9%***	***3,5%***		***3,2%***	***3,8%***		***2,1%***	***2,7%***	
Résultat net hors Cofiroute	170	166	-0,1%	97	125	+29,7%	15	24	+60,0%
% du CA	*2,3%*	*2,2%*		*1,9%*	*2,3%*		*0,8%*	*1,2%*	
Cofiroute	38	38							
Résultat net part du Groupe	208	204							
Position financière nette	+ 156	+ 255	+ 99	+ 198	+ 476	+ 279	+ 2	+ 101	+ 99

Les marchés

Métiers	Clients	Concurrents	Tendance du marché	Stratégie
Allemagne CA : 609 M€				
		Strabag (1 100 M€) Gros régionaux Mattei Kirschner (200 à 300 M€)	Semble se stabiliser (hors A-Modell) Carrefour de la nouvelle Europe	Compléter le réseau d'agences. Renforcer la position dans les postes. Pénétrer les carrières. Saisir les premières expériences de PPP, concessions.
Parts de marché : 5 %				
Grande-Bretagne CA : 450 M€				
		Carillion (2 900 M€) Jarvis (1 600 M€) Amey (1 200 M€) Mc Alpine (1 200 M€) Régionaux	En hausse constante +3 % / +6 % Remise à niveau	Renforcer la position dans les postes Trouver des sources de matériaux. Profiter encore plus du développement des LTMC. Accéder aux PFI.
Parts de marché : 15 % (sur LMTC)				

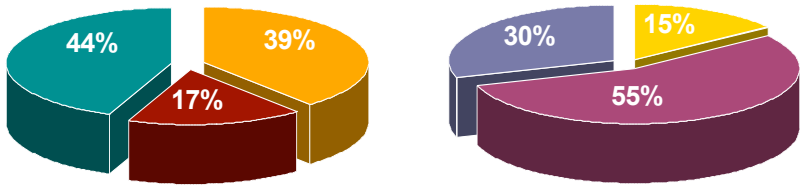
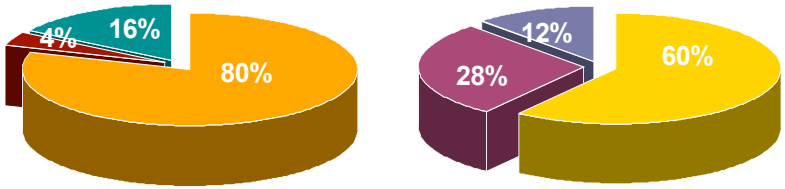
- Travaux routiers
- Cadre de vie & Environnement
- Services
- Industries & Matériaux
- Etat/Région
- Collectivités locales
- Secteur privé

Les marchés

Métiers	Clients	Concurrents	Tendance du marché	Stratégie
Espagne CA : 154 M€				
		5 très grands groupes diversifiés Régionaux	En hausse constante +2 % / +5 %	Ouvrir ou acquérir des carrières. Renforcer nos positions sur Madrid et arriver à Valence (croissance externe)
Parts de marché : 1 %				
République tchèque CA : 495 M€				
		Skanska (843 M€) Metrostav (310 M€) Strabag (210 M€)	En hausse constante +5 % / +10 %	Grosses opérations dans les pays voisins (Pologne, Slovaquie). Augmenter la position dans les carrières. Exporter les spécialités : voies ferrées, portiques.
Parts de marché : 16 %				

- Travaux routiers
- Cadre de vie & Environnement
- Services
- Industries & Matériaux
- Etat/Région
- Collectivités locales
- Secteur privé

Les marchés

	Métiers	Clients	Concurrents	Tendance du marché	Stratégie
Canada	**CA : 109 M€**				
	 Parts de marché : 20 % (Québec)		Colas (Sintra) (125 M€) Locaux Simard Beaudry Desjardins Pavage Maska	Baisse en 2003. Stabilisation en 2004 à un bon niveau Maintenance lourde	Croître par acquisitions dans les autres provinces (Ontario). Export de matériaux vers les USA.
USA	**CA : 358 M€**				
	 Parts de marché : 17 % (Floride)		APAC (1 800 M€) Granite (1 450 M€) Colas (1 100 M€) Lane (380 M€) Régionaux	Toujours porteur +3 % / +5 % Consolidation encore à ses débuts.	Se renforcer en design build. Acquérir des sociétés dans les Etats proches. Vendre des produits et procédés Eurovia. Augmenter la part de la clientèle privée (enrobés).

- Travaux routiers
- Cadre de vie & Environnement
- Services
- Industries & Matériaux
- Etat/Région
- Collectivités locales
- Secteur privé

Stratégie travaux et produits : les voies de la croissance

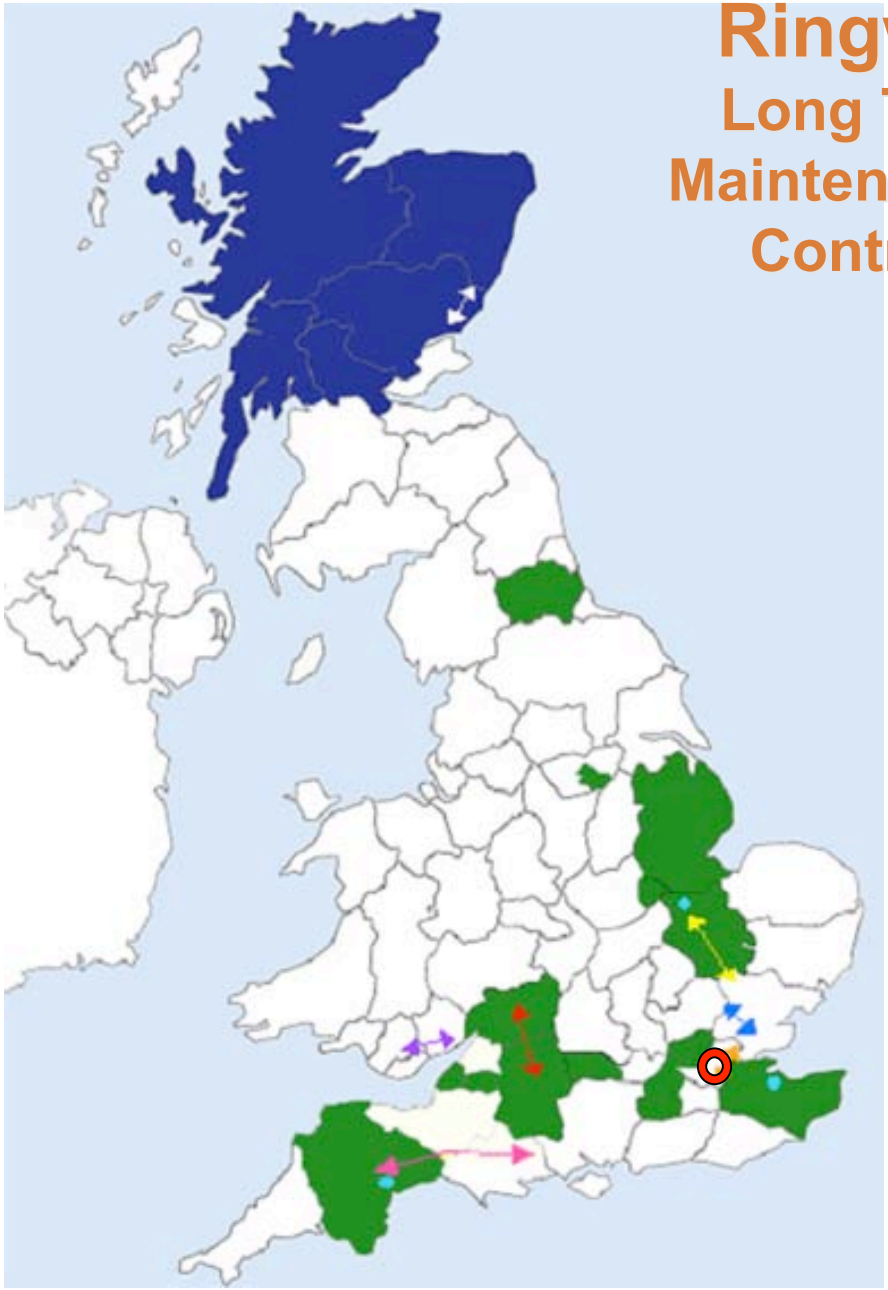
- **Labourer le terrain**
  - *Clients privés*
  - *étendre la palette des métiers et savoir-faire à l'ensemble des implantations*
  - *écouter (précéder) les demandes : pour une démarche commerciale plus proactive*

Stratégie travaux et produits : les voies de la croissance

- **Labourer le terrain**
  - *Clients privés*
  - *étendre les métiers existants*
  - *écouter (précéder) les demandes*

- **Accroître les activités de service**
  - *Conception, coordination, maintenance long et moyen terme*

Ringway
Long Term Maintenance Contracts



Réalisé en 2003 : 330 M€
soit 75% du chiffre d'affaires total

Carnet de commandes au 31/3/2004

Counties	325
London	131
Scottish Executive	31
Highway agency	69
Other unitary auth.	56
DBFO	13
	625 M€

soit 80 % du carnet de commandes

et 75 % du chiffre d'affaires 2004
48 % du chiffre d'affaires 2005
28 % du chiffre d'affaires 2006

Stratégie travaux et produits : les voies de la croissance

- **Labourer le terrain**
  - *Clients privés*
  - *étendre les métiers existants*
  - *écouter (précéder) les demandes*

- **Accroître les activités de service**
  - *Conception, coordination, maintenance long et moyen terme*

- **Pénétrer, créer de nouveaux métiers**
  - *Signalisation, dépollution*

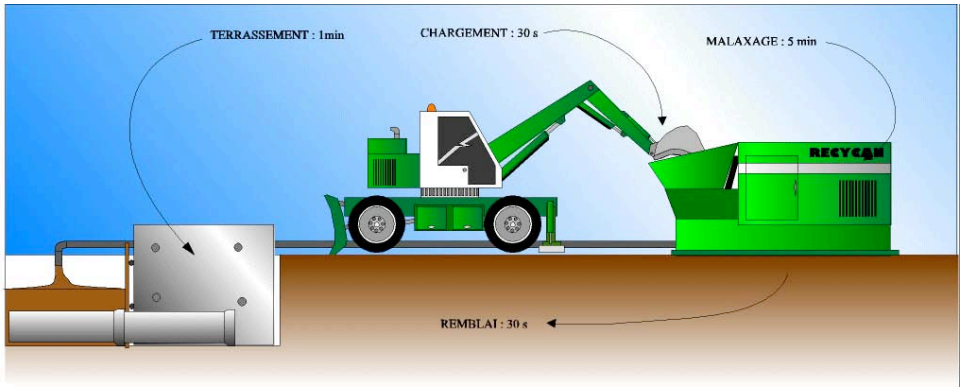
Stratégie travaux et produits : les voies de la croissance

- **Labourer le terrain**
  - *Clients privés*
  - *étendre les métiers existants*
  - *écouter (précéder) les demandes*
- **Accroître les activités de service**
  - *Conception, coordination, maintenance long et moyen terme*
- **Pénétrer, créer de nouveaux métiers**
  - *Signalisation, dépollution*
- **Inventer et vendre des produits et procédés innovants**
  - *Sécurité, environnement, Recycan, enrobés tièdes, Noxer*

Recycan®

Recyclage in situ des déblais en remblai autocompactant

- Réduction des nuisances pour les riverains : pas de vibrations, emprise limitée, pas de stocks sur place, remise en circulation rapide.
- Suppression de 85 % du trafic poids-lourds :
  - diminution des risques d'accidents de la route.
  - pas de dégradation des chaussées.
- Respect du milieu naturel
  - réduction de 70 % des mises en décharge, diminution de la pollution liée au transport
- Préservation des ressources naturelles
  - pas d'apport de matériaux extérieurs
- Sécurité
  - pas de personnel en fonds de fouille
- Qualité
  - remblai homogène et piochable



Le Recycan® est un coulis élaboré par traitement au ciment des déblais extraits d'une tranchée d'assainissement et réutilisés pour le remblayage de celle-ci. La fabrication du produit est réalisée sur le chantier à l'aide d'un matériel original.

Viagrip®
Revêtement anti-dérapant

Enduit superficiel à haute adhérence, pour le traitement des zones accidentogènes

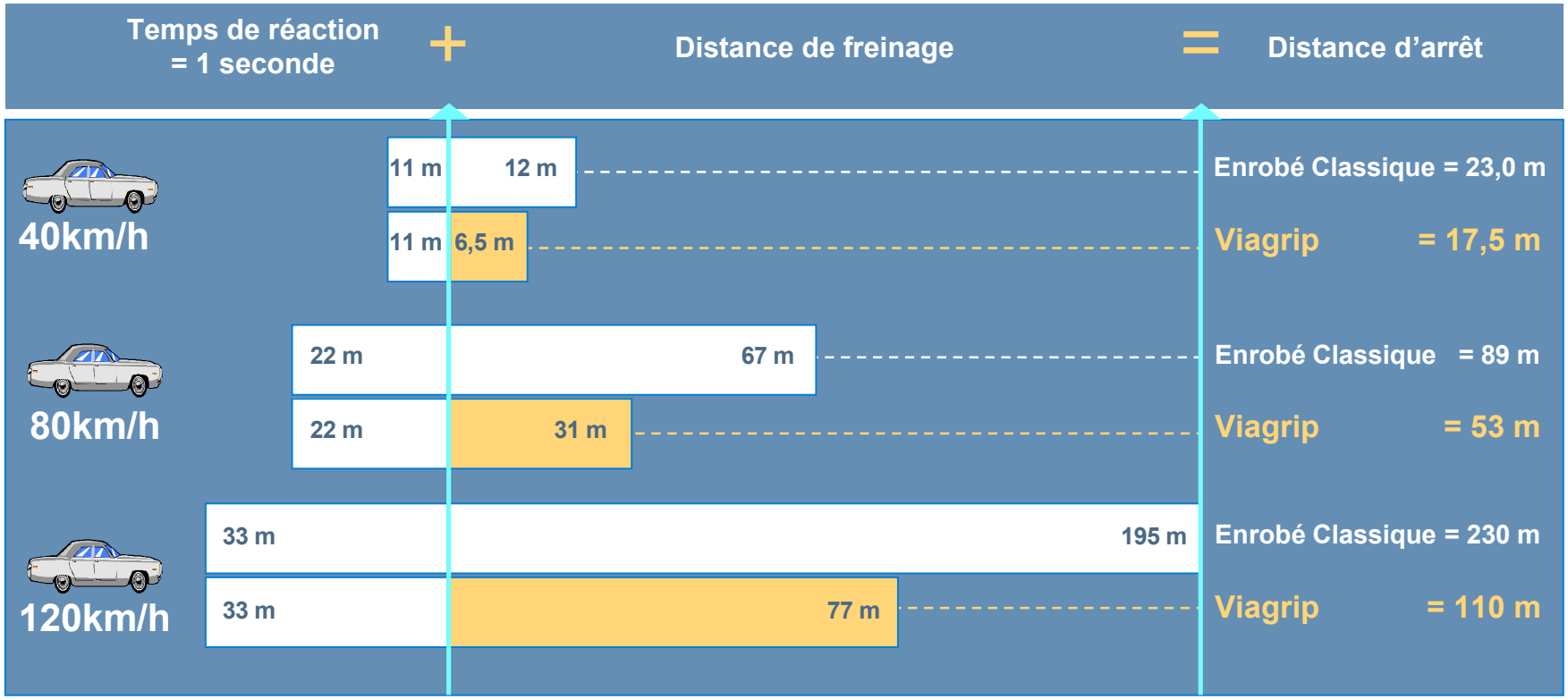
Liant : bitume-epoxy

Granulat : bauxite calcinée

- Eurovia a conçu son propre matériel de mise en œuvre.
- La remise en circulation peut s'effectuer très rapidement après l'étape de balayage et d'aspiration.

Viagrip®

Une diminution du nombre d'accidents de 30 à 100%



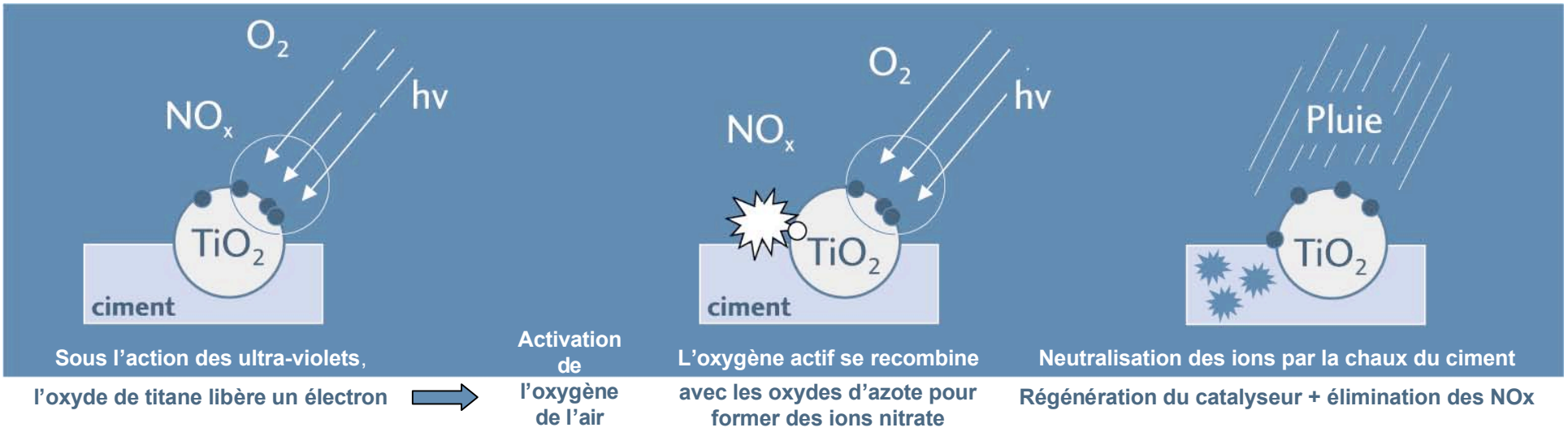
* Longueurs de freinage calculées à partir de mesures pneus lisses AIPCR, roue bloquée, sur chaussées mouillées (1 mm d'eau)

Noxer : les murs antibruit doublement dépollueurs

- **NOXER®, procédé inédit d'absorption des gaz à effets de serre, élaboré en collaboration avec Mitsubishi.** ***Appliqué sur des murs antibruit, NOXER® les rend doublement dépollueurs des nuisances sonores et atmosphériques*.**

Noxer : les écrans antibruit doublement dépollueurs

- Les NOx (dits gaz à effet de serre) sont émis à 52 % par les automobiles.
- Eurovia lance, en collaboration avec Mitsubishi, les écrans antibruit qui absorbent les émissions polluantes des véhicules (les NOx).
- Principe de fonctionnement : appliquer un traitement de surface au dioxyde de titane sur les écrans antibruit, qui vont éliminer les gaz NOx par photocatalyse
- Résultat : 90 % de NOx éliminés au contact de l'écran antibruit



Stratégie travaux et produits : les voies de la croissance

- **Labourer le terrain**
  - *Clients privés*
  - *étendre les métiers existants*
  - *écouter (précéder) les demandes*
- **Accroître les activités de service**
  - *Conception, coordination, maintenance long et moyen terme*
- **Pénétrer, créer de nouveaux métiers**
  - *Signalisation, dépollution*
- **Inventer et vendre des produits et procédés innovants**
  - *Sécurité, environnement, Recycan, enrobés tièdes, Noxer*
- **Coopérer avec VINCI Concessions**
  - *A19, Slovaquie, Rion-Antirion, A-Modell*

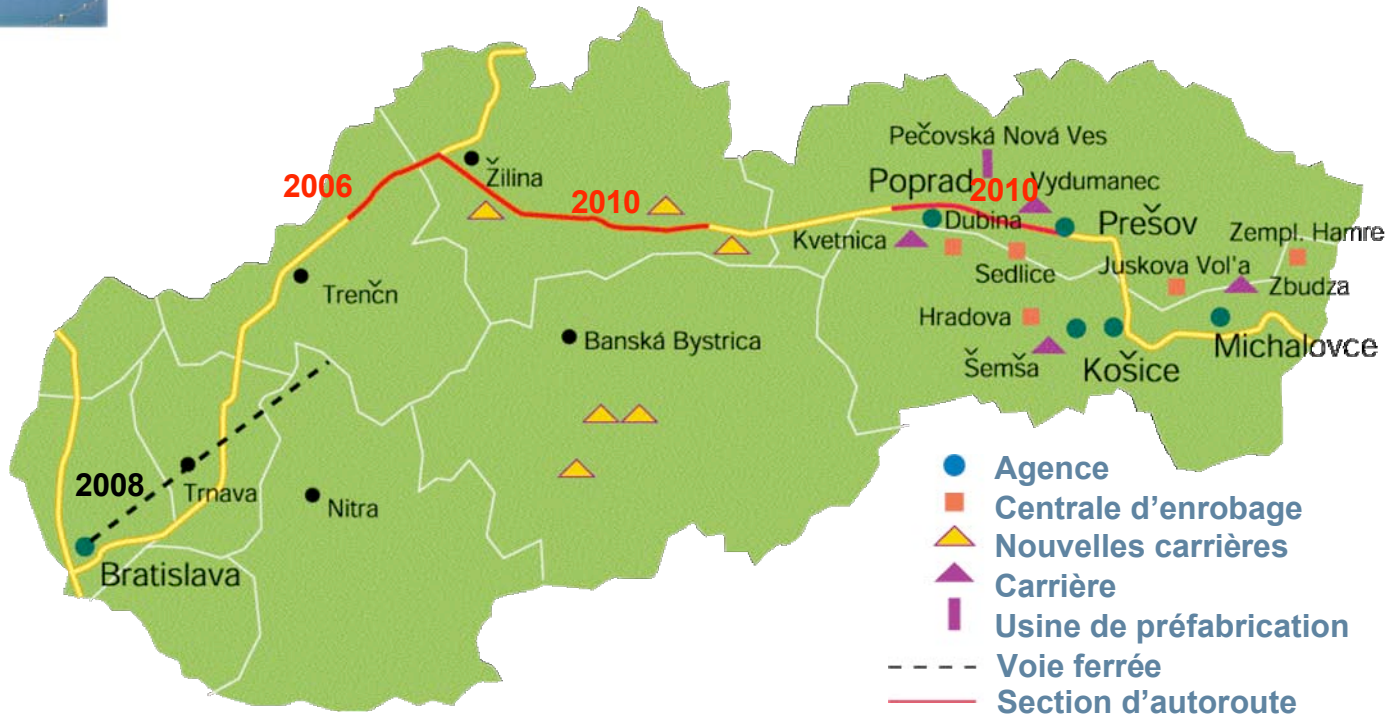
A-Modell Allemagne

- 12 projets de partenariat public-privé
- 500 km d'élargissement d'autoroutes
- Aménagement initial; entretien-maintenance pendant 30 ans; financement
- Investissement total de 3,7 milliards d'euros, avec deux ressources
  - Subvention de l'Etat < 50 % des coûts de construction et apport de capitaux (equity / dette _)
  - Reversement sur la durée de la concession du péage poids lourds
- Risque du concessionnaire : trafic, financement, coût des opérations
- Risque du concédant : terrains, changement de lois, perception du péage
- 3 premiers projets lancés à l'automne 2004

Stratégie travaux et produits : les voies de la croissance

- **Labourer le terrain**
  - *Clients privés*
  - *étendre les métiers existants*
  - *écouter (précéder) les demandes*
- **Accroître les activités de service**
  - *Conception, coordination, maintenance long et moyen terme*
- **Pénétrer, créer de nouveaux métiers**
  - *Signalisation, dépollution*
- **Inventer et vendre des produits et procédés innovants**
  - *Sécurité, environnement, Recycan, enrobés tièdes, Noxer*
- **Coopérer avec VINCI Concessions**
  - *A19, Slovaquie, Rion-Antirion, A-Modell*
- **S'étendre à de nouveaux territoires**
  - *Slovaquie*

Slovaquie



Agence
Centrale d'enrobage
Nouvelles carrières
Carrière
Usine de préfabrication
Voie ferrée
Section d'autoroute construite par Eurovia

Bratislava
48 630 km²
5,4 millions d'habitants
PIB (2002) : 23,5 milliards €

Carrières de ZILINA

6 sites - 860Mt/an – 80 Mt de réserves	Effectif : 91 ⟶ 58
Programme autoroutes et voies ferrées : 7 Mt en 6 ans	Achat des actifs : 4,8 M €
Déploiement Centre et Ouest matériaux et travaux	Investissement sur 4 ans : 6,7 M €
Plan : 3 sites en fixe 3 sites en mobile	2008 CA : 7,0 M € REX : 1,2 M € 1100 Mt

Stratégie travaux et produits : les voies de la croissance

- **Labourer le terrain**
  - *Clients privés*
  - *étendre les métiers existants*
  - *écouter (précéder) les demandes*
- **Accroître les activités de service**
  - *Conception, coordination, maintenance long et moyen terme*
- **Pénétrer, créer de nouveaux métiers**
  - *Signalisation, dépollution*
- **Inventer et vendre des produits et procédés innovants**
  - *Sécurité, environnement, Recycan, enrobés tièdes, Noxer*
- **Coopérer avec VINCI Concessions**
  - *A19, Slovaquie, Rion-Antirion, A-Modell*
- **S'étendre à de nouveaux territoires**
  - *Slovaquie*
- **Acquérir des sociétés et des fonds de commerce**

La stratégie carrières d'Eurovia

Une carrière

- Un site
  - Volume – autorisation
  - Achat – foretage
- Un matériau
  - caractéristiques – usages
- Une installation
  - Extraction, alimentation
  - Concassage – criblage
  - Expédition – fer, eau, route
- Une équipe
  - Exploitation, maintenance
  - Vente
  - Administration
- Des clients
  - Grands chantiers, entreprises, RFF, négociants , …
- Un environnement
  - Eau, air, bruit, faune, flore
  - Concertation, transparence et communication

La stratégie carrières d'Eurovia

- Exploiter totalement nos sites
- Ouvrir de nouveaux sites
- Acquérir des sociétés
- Créer des carrières exportatrices
- Intégrer la logistique

Développement depuis 2002

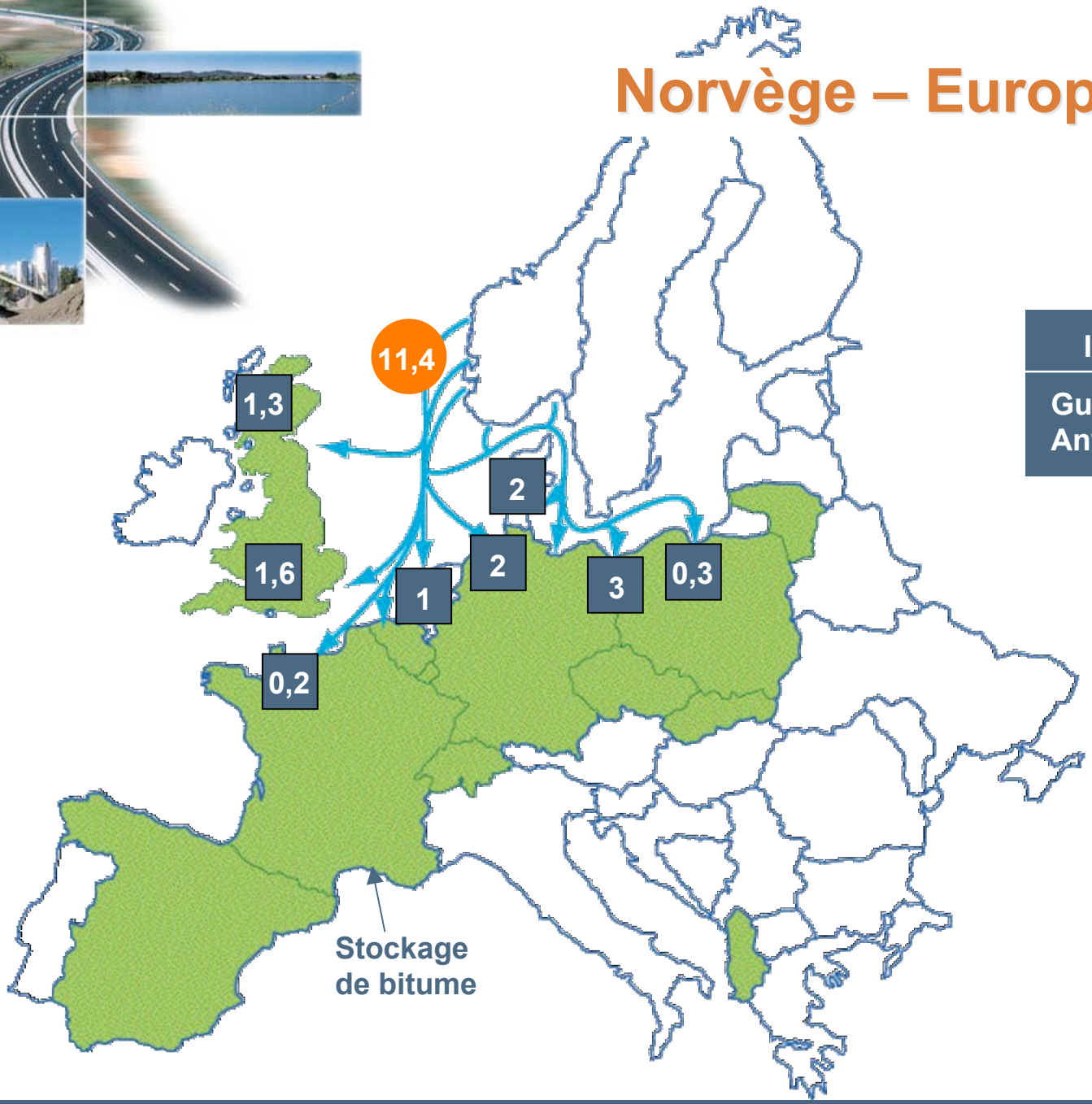
(en M€)

Coût	38

Dompierre (ouverture)
Luché (50%)
Piketty
Kerguillo
El Manzanito (ouverture Espagne)
SK Zilina (Slovaquie)
Quelques PME en France et en Allemagne

	2003	2006
Chiffre d'affaires	53	75
Tonnage granulats (Mto)	3	4

Norvège – Europe du Nord
(en Mt)



Investissements	
Gulesto :	20 M€
Anvers :	8 M€

Exemple de valorisation des déchets industriels par les carrières : les pneus usagés

- Décrets de 2002 et 2003 : traçabilité et élimination des pneumatiques usagés
- Les 7 grands manufacturiers ont créé ALIAPUR
  - Le marché :
    - 400 000 tonnes/an à valoriser
    - Non valorisées à ce jour : 100 000 tonnes
- Eurovia propose une valorisation géotechnique
  - 10 à 15 sites d'enfouissement,
  - Quantité possible : 100 000 tonnes/an en 2008
- Situation actuelle
  - Contrat de 5 ans (renouvelable) en cours de négociation
  - 2 sites déjà agréés (les seuls)
- Prévisions
  - 2004 : 1 500 tonnes
  - 2005 : 15 000 tonnes
  - 2006 : 40 000 tonnes
  - 2008 : 100 000 tonnes

Eurovia en 2006

Stratégies

- Créer un réseau Matériaux – Usines – Travaux
  - *En Europe*
  - *Au sud-est des USA et à l'est du Canada*
- Booster l'activité Matériaux
  - *Grandes carrières exportatrices*
  - *Logistique*
  - *Nouvelles valorisations de déchets*
- Développer les services
- Saisir les opportunités de forte croissance
  - *Europe Centrale, UK, Espagne*
  - *Besoins en sécurité et environnement*
- Mener des grands projets
  - *PPP, PFI*
  - *Concessions*

Les objectifs de croissance 2004 / 2006 (en M€)

	2003	Croissance organique*	Croissance externe	2006
Chiffres d'affaires	**5 332**	**418**	**550**	**6 300**
Investissements			**310**	

- 1 grande carrière en France (30 M€)
- 2 entreprises en UK (80 M€)
- 2 entreprises en Espagne (60 M€)
- 1 entreprise moyenne en Europe du Nord (80 M€)
- 1 carrière en Norvège (25 M€)

- 3 entreprises en Europe Centrale (120 M€)
- 1 entreprise aux USA (80 M€)
- 1 entreprise au Canada (45 M€)
- qq. petites affaires en France et en Allemagne (30 M€)

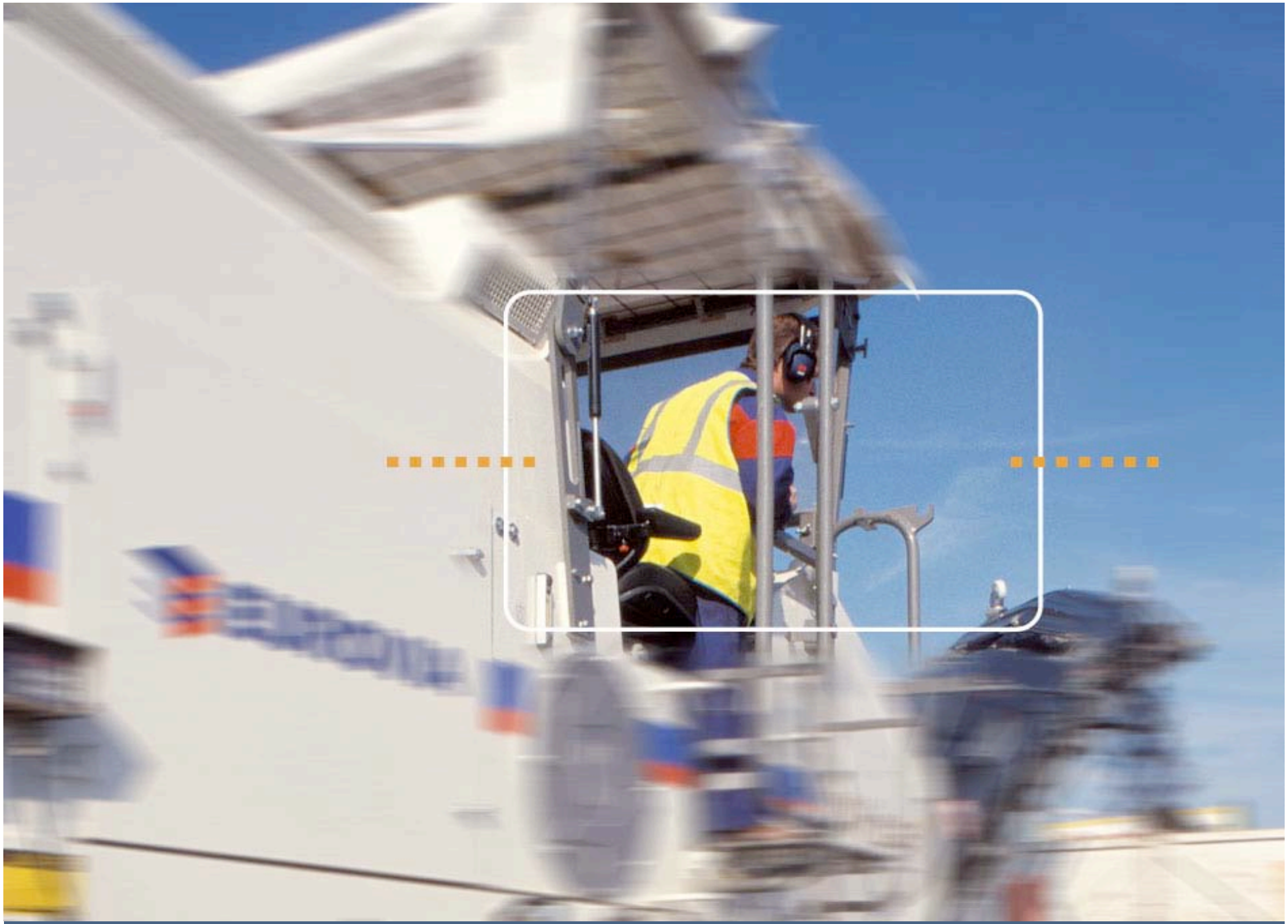
* Croissance organique : 2,5 % par an

Conclusion

Nos stratégies sont claires
Notre modèle de développement est efficace

- Nos marchés sont bien orientés,
- Les opportunités sont là,
- Notre situation concurrentielle est favorable
- Nous avons les moyens humains et financiers

- Deux catalyseurs
  - l'innovation,
  - la vie en réseau.



Carrières de Chailloué

EUROVIA

M A I 2 0 0 4

Une société de VINCI

Carrières de Chailloué
le site

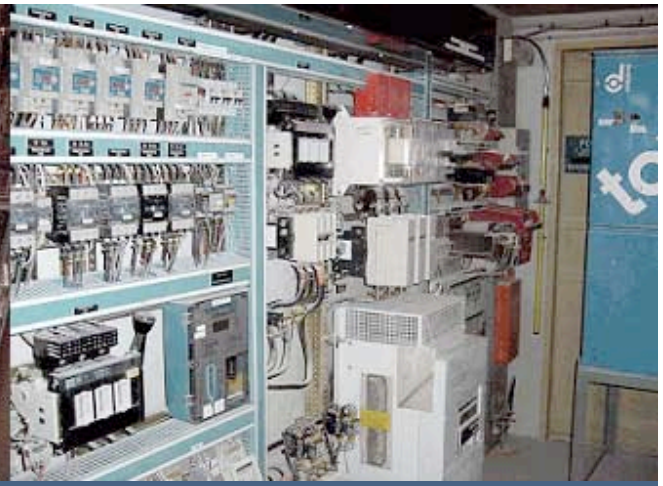
- Réserves foncières maîtrisées :
  - 90 000 000 t.
  - > 50 ans de réserve.
- Réserves autorisées à l'extraction :
  - 60 000 000 t.
  - jusqu'en 2030, max. de 2 500 000 t/an.

Carrières de Chailloué
le matériau

- Grés quartzite
- Roche dure, homogène, compacte et haut de gamme
- Épaisseur supérieure à 200 m.

Carrières de Chailloué l'installation

- Extraction
  - classique par foration et minage à l'explosif
    → blocométrie de 0/800 mm.
- Alimentation
  - Chargeur de 100 t et 3 tombereaux de 60 t de C.U.
  - Concassage primaire : réduction à 250 mm - cadence : 1 000 t/h
  - Concassage secondaire : usine fermée - 800 t/h
  - Concassage tertiaire
  - Unité de criblage de 400 m_
- Automatisation complète du concasseur primaire jusqu'aux expéditions par automates programmables pour un fonctionnement selon les prévisions de vente



Carrières de Chailloué
les expéditions

- **Des capacités exceptionnelles :**
  - transport routier :
    - 500 semi-remorques (26 t. de C.U.) par jour
  - transport ferroviaire :
    - terminal de chargement à 1,7 km, alimenté par bande transporteuse
    - 5 trains (1 380 t. de C.U.) par jour

Carrières de Chailloué
l'équipe

- Exploitation / maintenance : 44 personnes
- Vente : 3 personnes
- Administration : 5 personnes
- Polyvalence et travail en réseau

Carrières de Chailloué milieu naturel

- **Poussières :**
  - Protections individuelles (masques, ARI)
  - Protections collectives (aspiration, brumisation, pulvérisation, caméras, télécommandes)
- **Bruit :**
  - Mesures en limite de propriété
  - Capotage des installations
  - Protection par merlons anti-bruit
- **Eau :**
  - Pièges à hydrocarbures, séparateurs
  - Bassins de décantation
  - 2 prélèvements par mois avec analyse de 4 paramètres
- **Vibrations :**
  - Information hebdomadaire des tirs de mines
  - sismographe : 64 tirs mesurés en 2003

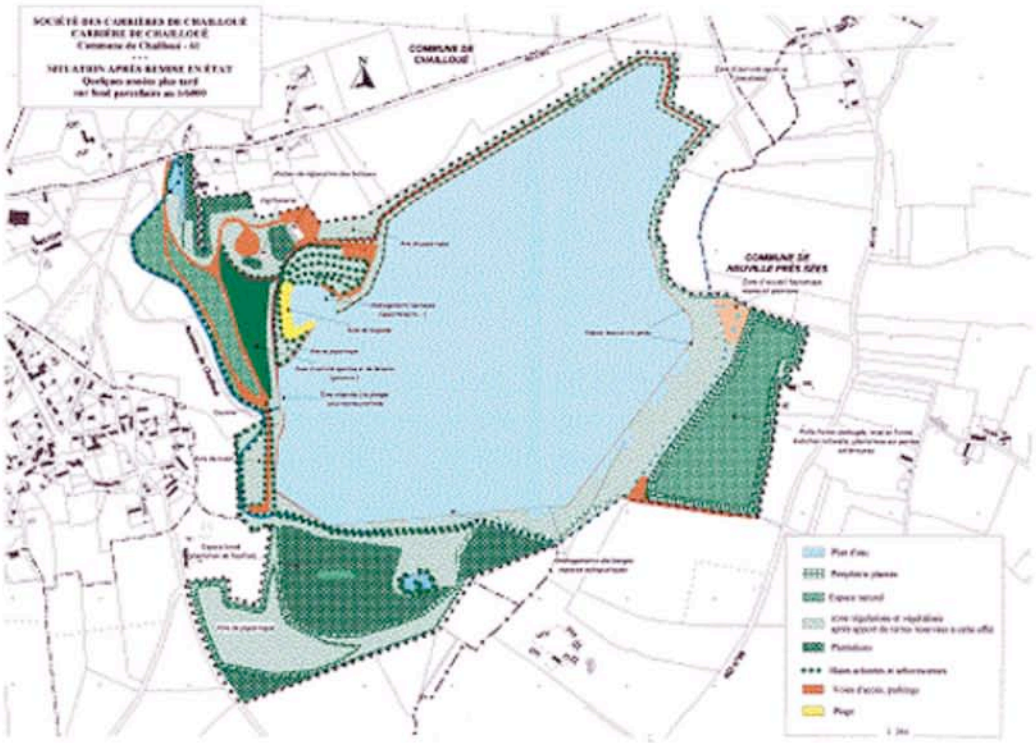
Carrières de Chailloué sécurité

- Signalisation et balisage des sites
- Radios portatives équipées du système « travailleur isolé »
- Sensibilisation - formation - habilitations
- Taux de fréquence des AT à fin mars : 0

Carrières de Chailloué réaménagement

- Dès la conception de l'outil industriel, prévision de l'impact de l'activité sur les hommes et l'environnement, ainsi que du réaménagement futur du site :
  - Concertation, communication et transparence
  - Provisions financières constituées chaque année
    (950 K€ sur un total prévisionnel de 2 250 K€ à fin 2003)
- Réaménagement à l'avancement de l'exploitation pour créer une base de loisirs :
  - «Allée des oiseaux» : promenade, circuit VTT…
  - Plantations : plus de 20 000 arbres depuis 1994
- Création de zones faunistiques :
  - Oiseaux, reptiles, batraciens

Carrières de Chailloué réaménagement



Carrières de Chailloué
le marché : clients et produits

- **Les clients**
  - **5 grandes familles représentent 75 % des ventes :**
    - **les grands travaux routiers et ferrés**
    - **les postes d'enrobage (8 postes alimentés chaque jour)**
    - **les entreprises TP**
    - **la SNCF (ballast pour entretien des voies classiques et LGV)**
    - **les négociants de matériaux**
  - **Eurovia représente environ 25 % de ces ventes**

- **12 types de produits standards**

Carrières de Chailloué
le marché

- Importance des distances (= coûts) de transport entre la carrière et le lieu d'utilisation des matériaux
- Situation optimale des Carrières de Chailloué : les plus proches de deux gros bassins consommateurs et déficitaires de ces produits : la Haute-Normandie et la région IDF.
- De forts atouts logistiques
- Plus de 40 % du CA sont issus des services associés (transport routier et ferroviaire, aménagement de plate-forme, stockage des matériaux, etc).

Carrières de Chailloué résultats
(en k€)

Tirée par des grands travaux locaux (A28), l'activité 2003 a été excellente.
Le tableau suivant donne les principaux chiffres des trois dernières années.

	2001	2002	2003
Tonnage (kto)	1 700	1 500	2 000
Prix de vente départ moyen à la tonne (€)	6,09	6,29	6,56
Chiffre d'affaires	18 900	16 300	20 000
EBE	3 800	3 800	7 300
en % du CA	20,1%	23,3%	36,5%
REX	1 950	2 200	3 900
en % du CA	10,3%	13,5%	19,5%
Résultat net	1 750	1 450	2 600
en % du CA	9,3%	8,9%	13,0%

Carrières de Chailloué

- Coût de l'acquisition et des investissements 33 M€
- Taux de rentabilité interne (TRI) 9,1 %

Carrières de Chailloué perspectives

- Actuellement le « point mort » de Carrières de Chailloué se situe à 1 250 000 t.
  Les fonds de commerce stabilisés sont au même niveau.

- Depuis 10 ans, la moyenne des ventes s'élève à 1 700 000 t.
  Ce niveau pérennise un résultat net supérieur à 1 800 k€/an.