

Mardi 3 septembre 2002

Stratégie du groupe VINCI

Principaux objectifs de VINCI dans les années récentes

Une exigence : l'indépendance

Un choix : rester concentré sur ses métiers historiques : BTP, routes, travaux électriques et concessions

Des ambitions :

- déplacer les frontières communément admises dans ces métiers en termes de niveaux de marge
- pérenniser nos résultats, notamment grâce au développement des concessions
- revaloriser le statut boursier du groupe

Ces objectifs d'hier sont également ceux de demain...

1999 - 2001 : Une stratégie gagnante

2002 - 2005 : Un nouveau souffle

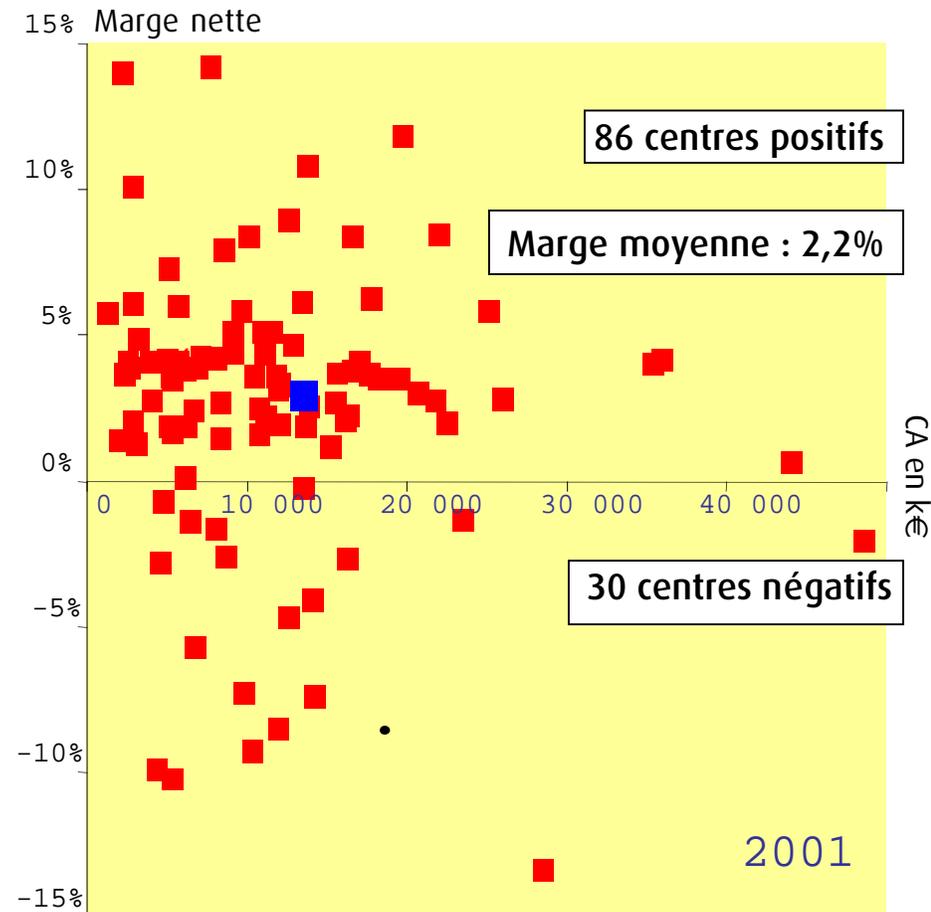
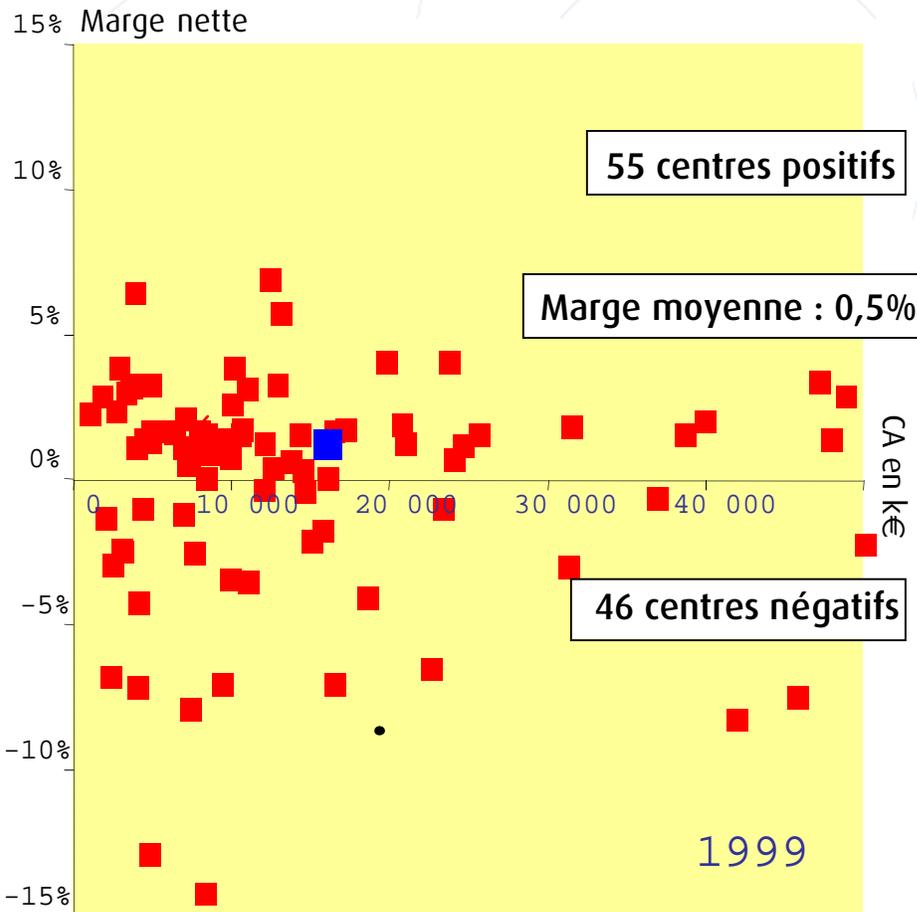
- **Rendre nos métiers de la construction (BTP, routes, travaux électriques) durablement rentables, grâce à :**
 - Une organisation performante adaptée à ces métiers
 - Une politique de développement ciblée
 - **Développer les concessions et les services associés :**
 - Une politique de croissance externe dynamique
 - L'allocation prioritaire des ressources financières du groupe à ces activités
- ⌚ **Un parcours exemplaire :**
- Chiffres clés
 - Evolution de l'action VINCI

Rendre les métiers de la construction durablement rentables

- **Organisation décentralisée**
 - env. 3 000 centres de profit
 - des structures calibrées sur des budgets prudents
- **Sélectivité et contrôle des engagements**
 - exigence de marge, pas d'objectifs de volume
 - validation préalable de tous les contrats importants
 - politiques prudentes de constatation du résultat et de provisionnement
 - suivi méthodique des risques
- **Intéressement des managers aux résultats**

Une organisation performante adaptée à nos métiers : les résultats

Augmenter la marge globale par l'élimination des sources de pertes L'exemple des centres de profit bâtiment et génie civil de SOGEA Construction (résultat net/CA, 1999 - 2001)



- **Concentration sur les activités plus pérennes et plus rentables, notamment grâce au développement de la composante service des différents métiers**
 - dans la construction :
 - développement du montage d'opérations et des PFI
 - croissance externe dans la maintenance multitechnique
 - dans la route :
 - maîtrise des activités de production : Eurovia est leader européen dans la production de matériaux
 - développement des contrats d'entretien : env. 70% des travaux routiers
- **Développement à l'international centré sur l'Europe**
 - Eurovia est n°1 européen et n°2 mondial : présence en Amérique du Nord, Allemagne, Grande-Bretagne, Tchéquie...
 - GTIE a doublé en trois ans la part de son chiffre d'affaires réalisé à l'étranger (30% aujourd'hui)

Activité et résultats des métiers de la construction

M€	1999	2001
Chiffre d'affaires	8 808	15 710
Résultat d'exploitation (REX)	189	455
REX/CA	2,1%	2,9%
Résultat avant impôt (RAI)	102	330
RAI/CA	1,1%	2,1%
Trésorerie nette	58	836

Développer les concessions et les services associés

- **Avant 1999 :** Cofiroute (31%), trois ouvrages (Stade de France, tunnel Prado-Carénage, ponts sur le Tage), 40 000 places de parking
- **1999 :** Acquisition de SOGEPARC ; le nombre de places de parking passe à 380 000
- **2000 :** Acquisition de GTM et de son portefeuille de concessions
 - la part du capital de Cofiroute détenue par VINCI passe à 65%
 - le nombre total de places de parking gérées passe à 725 000
 - autoroutes Chillan-Collipulli et Fredericton-Moncton
 - nouveaux ponts : Rion-Antirion, Confédération, Severn
 - développement dans les aéroports (Mexique, Cambodge, Chine)
- **2001 :** Renforcement dans le secteur aéroportuaire, avec l'acquisition de WFS et l'entrée au capital de TBI

L'allocation prioritaire des ressources du groupe aux concessions

- Les concessions représentent l'essentiel des capitaux engagés du groupe
- L'intégralité de l'endettement du groupe provient des concessions; 70% de cette dette est sans recours sur VINCI

Poids des concessions	1999		2001	
	M€	Part des concessions dans le total du groupe	M€	Part des concessions dans le total du groupe
Capitaux engagés	1 038	59%	5 484	79%
Dettes financières	2 128	103%	2 907	140%

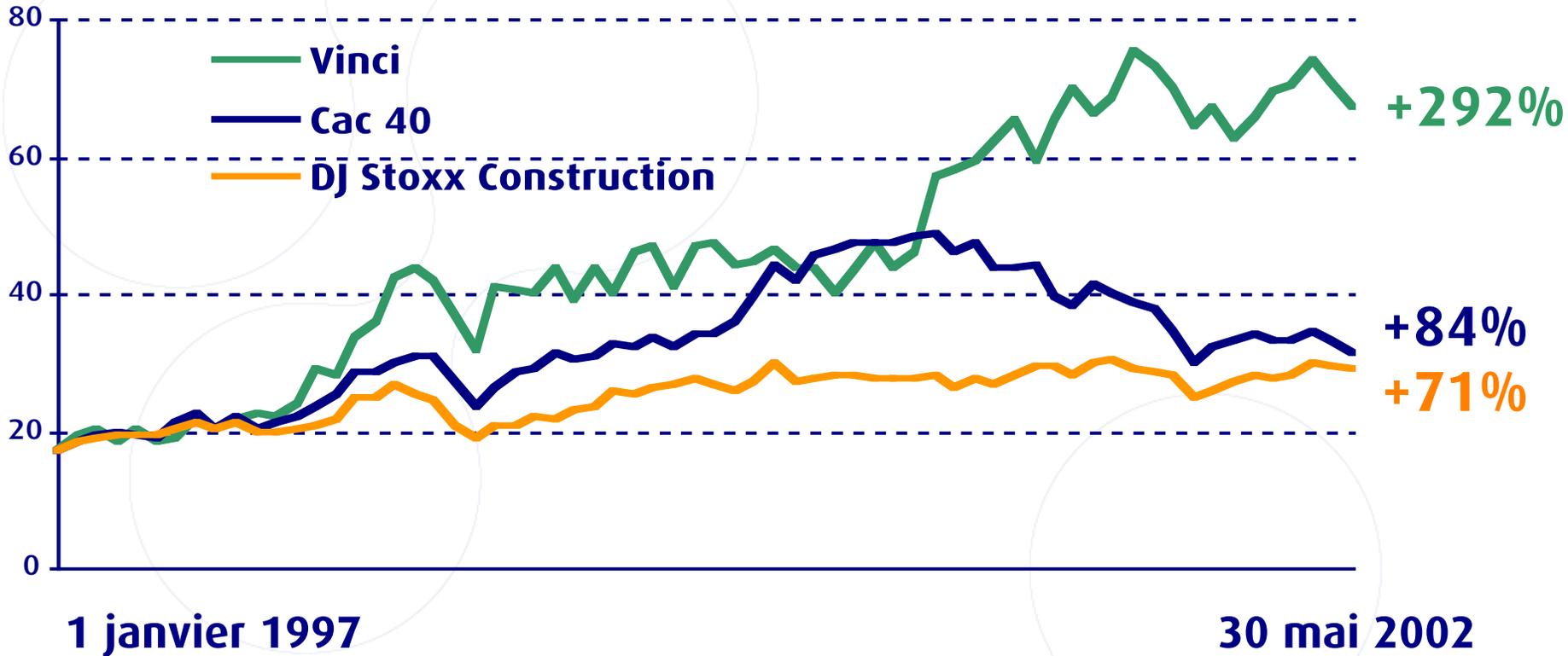
- Progression rapide du résultat
- Rentabilité élevée de l'activité
- Contribution très significative au résultat de VINCI

(M€)	1999		2001
Chiffre d'affaires	521	X 3 →	1 462
Résultat avant impôt (RAI)	73	X 4 →	306
Rentabilité avant impôt RAI/CA	14%		21%
RAI en % du RAI total groupe	40%		48%

SGE	1997		VINCI	2001
8,1	Md€	Chiffre d'affaires x 2	17,2	Md€
31	M€	Résultat d'exploitation x 34	1 058	M€
47	M€	Résultat net x 10	454	M€
1,2	€	Résultat net par action x 5	5,6	€
0,9	Md€	Capitalisation boursière x 6	5,5	Md€

Un parcours exemplaire : évolution de l'action VINCI

Avril 2002 : VINCI intègre le CAC 40



1999 - 2001 : Une stratégie gagnante

2002 - 2005 : Un nouveau souffle

- **Conforter notre leadership dans les métiers de la construction**
 - Exploiter nos relais de croissance en France
 - Poursuivre un développement prudent à l'étranger

 - **Créer de la valeur dans les concessions**
 - Exploiter les synergies entre métiers de la construction et concessions
 - Gérer notre portefeuille d'actifs de manière dynamique
- ⌚ **VINCI doit devenir le champion européen de la gestion déléguée**

Conforter notre leadership
dans les métiers de la construction

- **Gestion déléguée** : conception, construction, exploitation et maintenance d'équipements notamment publics
- **Facility management** (maintenance multitechnique), à partir de nos bases en France et à l'étranger
- **Marchés de l'environnement**, et notamment filière démolition-déconstruction / recyclage
- **Nouvelles technologies de l'information et de la communication**

- **Des principes simples :**

- se développer dans des métiers parfaitement maîtrisés au niveau national : pas de diversification à l'étranger

- acheter des structures que nos savoir-faire permettent de valoriser
 - n'acheter ni trop gros ni trop cher

- élargir ensuite notre influence par croissance organique

- **Les objectifs :**

- exploiter le potentiel de développement en Europe du **pôle Energies-Information**

- poursuivre le développement combiné industrie-travaux dans le **domaine routier**, en Europe et en Amérique du Nord

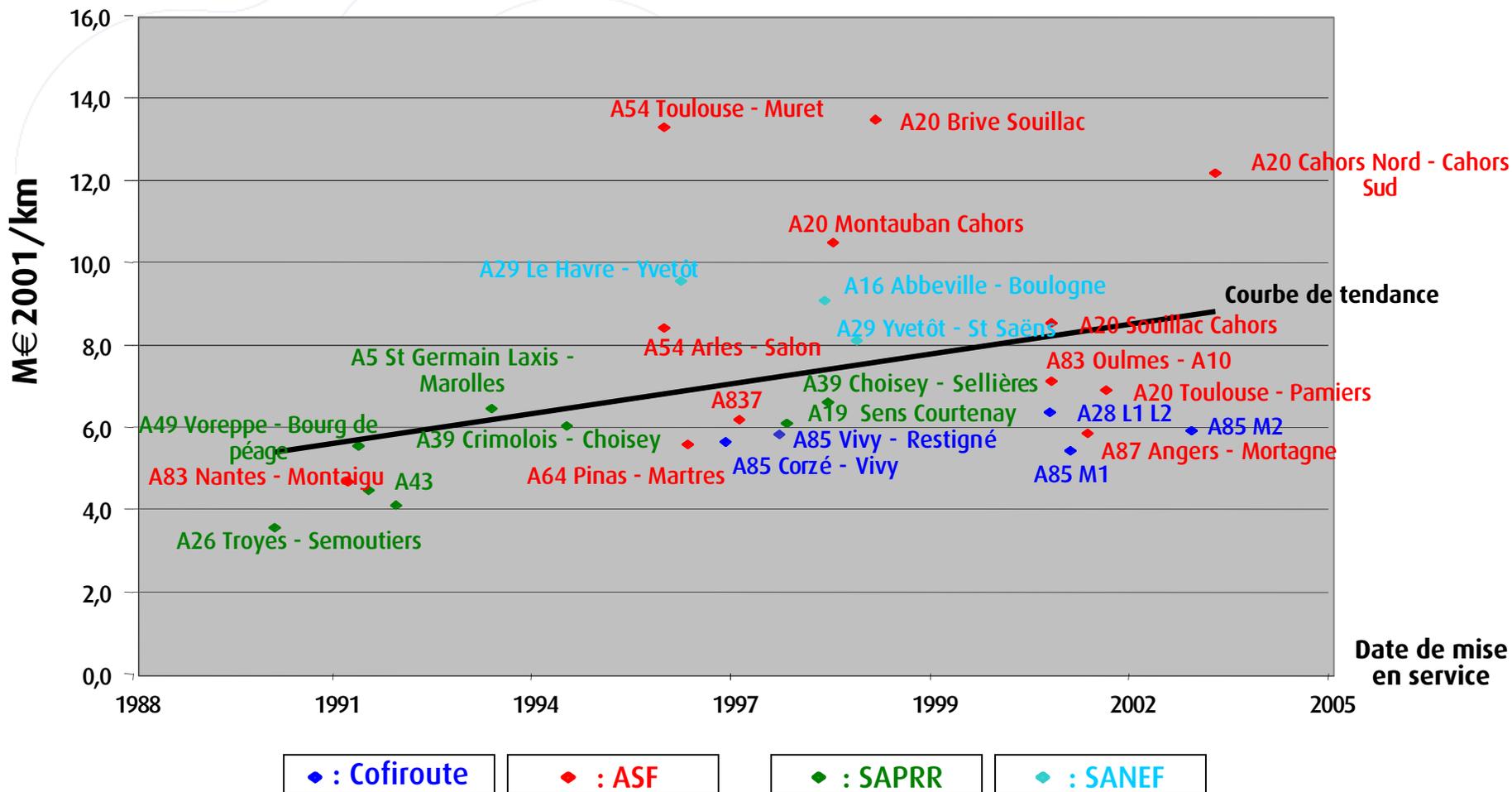
- dans la **construction**, compléter notre présence prioritaire dans les pays candidats à l'Union européenne ; maintien d'une extrême prudence sur les grandes opérations à l'international

Créer de la valeur dans les concessions

- **Des compétences exceptionnelles et complémentaires** dans les deux domaines clés en matières de concessions : la construction d'une part; la gestion des concessions d'autre part
- Avec la création des pôles VINCI Construction et VINCI Concessions, la **séparation de ces deux activités** est effective
- **Pour organiser leurs relations, une règle d'or :**
 - ⌘ La dévolution des travaux dans le cadre de contrat globaux, fondés sur des coûts d'objectif expertisés

Exploiter les synergies entre métiers de la construction et concessions : les résultats

Coût de construction des sections autoroutières



- **Sélection prudente de nouveaux projets**
- **Acquisition de concessions existantes présentant un vrai potentiel d'optimisation**
- **Exploitation de notre portefeuille actuel pour financer nos nouveaux développements**

Conclusion

Mardi 3 septembre 2002

Stratégie du groupe VINCI