

Les nouveaux métiers de Vinci

Réunion du 20 février 2001



ANTOINE ZACHARIAS
Président-directeur général



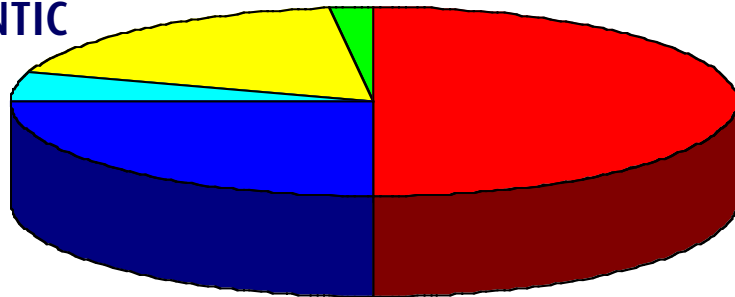
Evolution du portefeuille d'activités 1995-2000

1995

Thermique
18%

Concessions 2%

Energie
& NTIC
5%



Routes
25%

BTP 50%

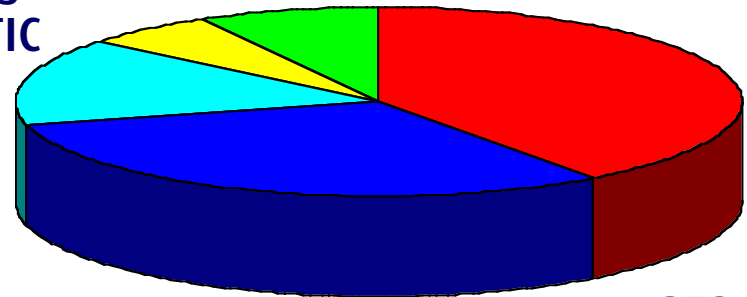
7 100 Me

2000

Thermique
6%

Concessions 8%

Energie
& NTIC
15%



Routes
31%

BTP 40%

17 200 Me

Acquisitions et cessions en 2000

Acquisitions

- Chiffre d'affaires acquis : **450 Me**
- Facility management 30%
- Routes 30%
- Energies-Information 20%
- Concessions 20%

Cessions

- Chiffre d'affaires cédé : **480 Me**
- BTP 70%
- Ingénierie 30%



JEROME TOLOT
Administrateur-directeur général



Les aéroports



1 - Caractéristiques et ressources de l'aéroport

2 - Le marché de la privatisation aéroportuaire

3 - Le secteur aéroportuaire chez VINCI

4 - Les références VINCI et ADPM



Les caractéristiques de l'infrastructure aéroportuaire

L'aéroport par rapport aux autres infrastructures de transport

- Forte composante service
- Part importante de recettes en monnaie forte
- Risque trafic modéré
- Investissements modulables = flexibilité
- Marché du transport aérien en pleine croissance

Les intervenants

- Les compagnies aériennes (partenaires principaux)
- Les auxiliaires des compagnies aériennes (sociétés d'assistance ...)
- Les services commerciaux
- Les services publics (douanes, police, immigration, santé)

Les revenus de l'aéroport

Revenus aéronautiques

- ➔ Taxes d'atterrissage et de stationnement des avions
- ➔ Taxes passager
- ➔ Mise à disposition d'installations (Comptoirs enregistrement, manutention bagages, passerelles d'embarquement ...) ou de locaux d'exploitation
- ➔ Services d'assistance s'ils sont assurés par l'aéroport

Revenus non aéronautiques

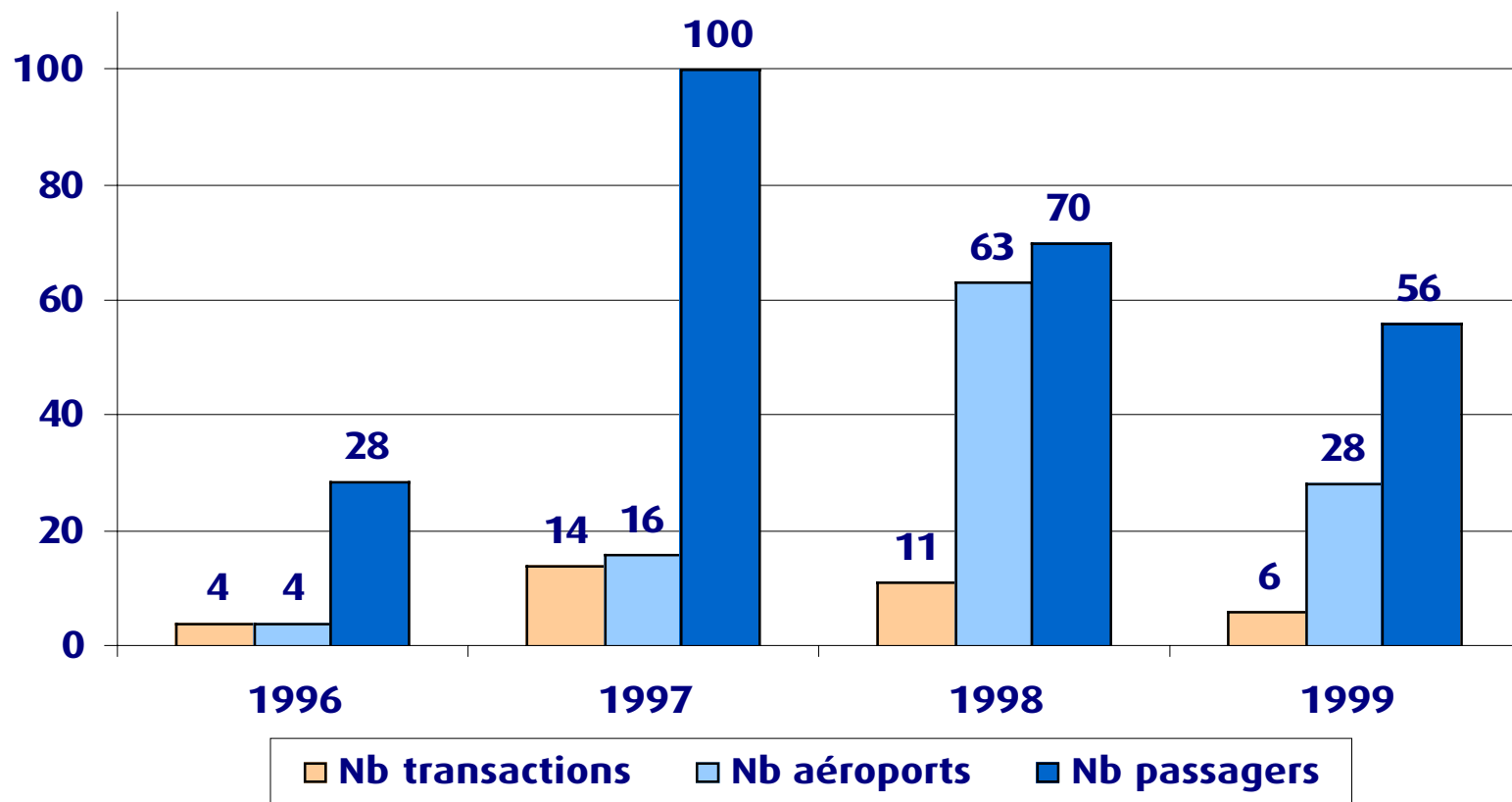
- ➔ Vente de prestations industrielles (énergie, eau ...)
- ➔ Revenus immobiliers (location de terrains, bureaux, entrepôts ...)
- ➔ Revenus commerciaux (commerces, services ...)
- ➔ Parkings

- 1 - Caractéristiques et ressources de l'aéroport
- 2 - Le marché de la privatisation aéroportuaire**
- 3 - Le secteur aéroportuaire chez VINCI
- 4 - Les références VINCI et ADPM

Les différents types de transactions

- ◆ **BOT (ex. : Aérogare de Santiago, piste de Bogota)**
- ◆ Financement, construction et exploitation d'une infrastructure spécifique sous forme concessive. Ne concerne qu'une partie de l'aéroport
- ◆ **Concession (ex. : Aéroports argentins, aéroport de Lima)**
- ◆ Concession de la totalité de l'aéroport en échange de la réalisation d'un programme d'investissement, du paiement d'une redevance annuelle et de la garantie d'une qualité de service minimum convenue
- ◆ **Privatisation**
- ◆ Vente ou souscription d'actions de l'autorité aéroportuaire constituée sous forme de société privée
 - ➔ Vente en bloc (ex. : Australie)
 - ➔ Introduction en bourse avec partenaire stratégique (ex. : Mexique, Pékin)
 - ➔ Introduction en bourse (ex. : BAA, Copenhague, Vienne)

Transactions réalisées



Le marché de la privatisation aéroportuaire



Le marché de la privatisation aéroportuaire

AMERIQUE LATINE

Sao Paulo

Mexico City

Equateur

Salvador

Panama

Caracas

Jamaïque

Uruguay

ASIE-PACIFIQUE

Séoul

Philippines

Sydney

Calcutta

Dehli

Bombay

Madras

Thaïlande (reg)

Bangkok

Saigon

Kuala Lumpur

Jakarta

Hong Kong

Auckland (2)

Sri Lanka

AFRIQUE-MO

Le Caire

Sharm el cheik

Louxor

Doha

Oman

Alger

Tunisie

Maroc

Jeddah

Amman

Damas

Beyrouth

Bodrum

Izmir

ACSA (2)

Durban

EUROPE-RUSSIE

Cologne

Dresde

Francfort

Munich

Stuttgart

Turin

Vérone

Florence

Catane

Palerme

Venise (2)

Milan

Bologne

Schipol

Luton

Belfast

Helsinki

Budapest

Bucarest

Sofia

Bruxelles

Newcastle

Chypre

Malte

Lisbonne

AENA

Aer Rianta

Pologne

Prague

Moscou

St Petersburg

Charleroi



- 1 - Caractéristiques et ressources de l'aéroport
- 2 - Le marché de la privatisation aéroportuaire
- 3 - Le secteur aéroportuaire chez VINCI**
- 4 - Les références VINCI et ADPM



Les objectifs

Les critères de sélection des projets

- ✈️ Aéroport international ayant un trafic idéalement compris entre 1 et 5 millions de passagers dont au moins 50% à l'international.
- ✈️ Partenariat local sur le long terme.
- ✈️ Connaissance du pays.

La recherche de la qualification d'opérateur

- ✈️ Renforcement éventuel des liens avec ADP au travers d'ADPM avec, pour condition première, un partage réel du savoir-faire.

- 1 - Caractéristiques et ressources de l'aéroport
- 2 - Le marché de la privatisation aéroportuaire
- 3 - Le secteur aéroportuaire chez VINCI
- 4 - Les références VINCI et ADPM**



Cambodge



Pochentong (aéroport de Phnom Penh)

concession de 25 ans signée en 1995

VINCI détient 70% de la société concessionnaire (SCA)

engagements VINCI = 37 mUSD

trafic 2000 = 820 000 passagers

CA 2000 = 13 mUSD EBITDA 2000= 6 mUSD

Siem Reap (aéroport d'Angkor Wat)

délégation de service jusqu'en 2020

trafic 2000 = 320 000 passagers

CA 2000 = 6 mUSD



Mexique



Groupe Sud Est (ASUR)

9 concessions de 50 ans

VINCI détient 25% du Partenaire Stratégique (ITA)

engagements VINCI = 29 mUSD

trafic 1999 = 10,6 millions de pax (dont 54% int.)

CA 2000 = 122 mUSD EBITDA 2000= 74 mUSD

Groupe Centre Nord (GACN)

13 concessions de 50 ans

Vinci détient 37% du Partenaire Stratégique (OMA)

engagements VINCI = 33 mUSD

trafic 1999 = 9.5 millions de pax (dont 20% int.)

CA 2000 = 98 mUSD EBITDA 2000= 41 mUSD



ADP MANAGEMENT

Prises de participation et exploitation

Pékin

ADPM détient 10% de l'aéroport de Pékin
engagements ADPM = 120 mUSD
trafic 1999 = 19,4 millions de pax
CA 2000 = 215 mUSD
EBITDA 2000= 141 mUSD

Guinée

ADPM détient 29 % des aéroports de Guinée
engagements ADPM = 120.000 USD
trafic 1999 = 300.000 pax
CA 2000 = 8,8 mUSD
EBITDA 2000=2,2 mUSD

Liège

ADPM détient 25% de l'aéroport de Liège
engagements ADPM = 1,45 mUSD
trafic 1999 = 210.000 pax - 220.000 T fret
CA 2000 = 4,9 mUSD
EBITDA 2000= 640.000 mUSD

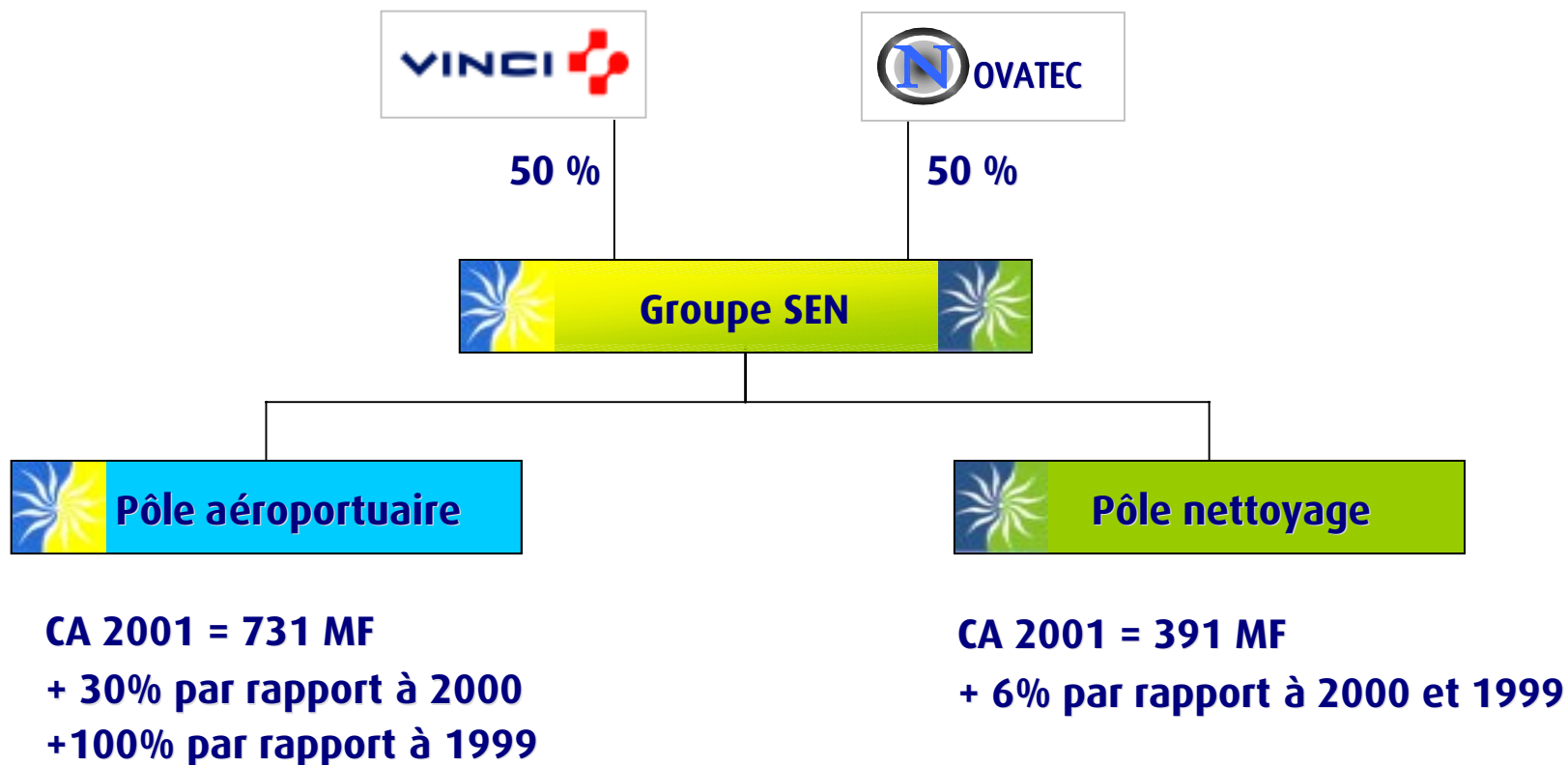
Madagascar

ADPM détient 34% des aéroports de Madagascar
engagements ADPM = néant
trafic 1999 = 1,2 millions pax
CA 2000 = 4,3 mUSD
EBITDA 2000= 2,7 mUSD

Le secteur aéroportuaire chez VINCI



Services aéroportuaires



Les différents métiers

Placement avions



Nettoyage cabine



Déchargement avions



Eau et vidanges



Placement passerelles



Nettoyage aéroports



Inspection filtrage



Accompagnement UM



Salons VIP



Manutention bagages



Tractage



Départ au casque



Dégivrage avions



Contrôle bagages



Nettoyage ext. avions



CHRISTIAN PEGUET
Président de VINCI Energies-Information



Notre vocation :

- Intégrer les technologies de **l'INFORMATION** et des **ENERGIES** dans des offres de service
 - Ingénierie
 - Réalisation
 - Maintenance

POUR MIEUX



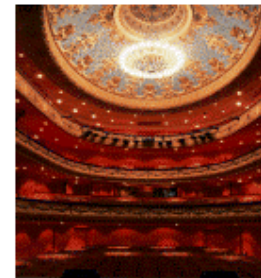
PRODUIRE

POUR MIEUX



COMMUNIQUER

POUR MIEUX



VIVRE



Technologies de l'information :



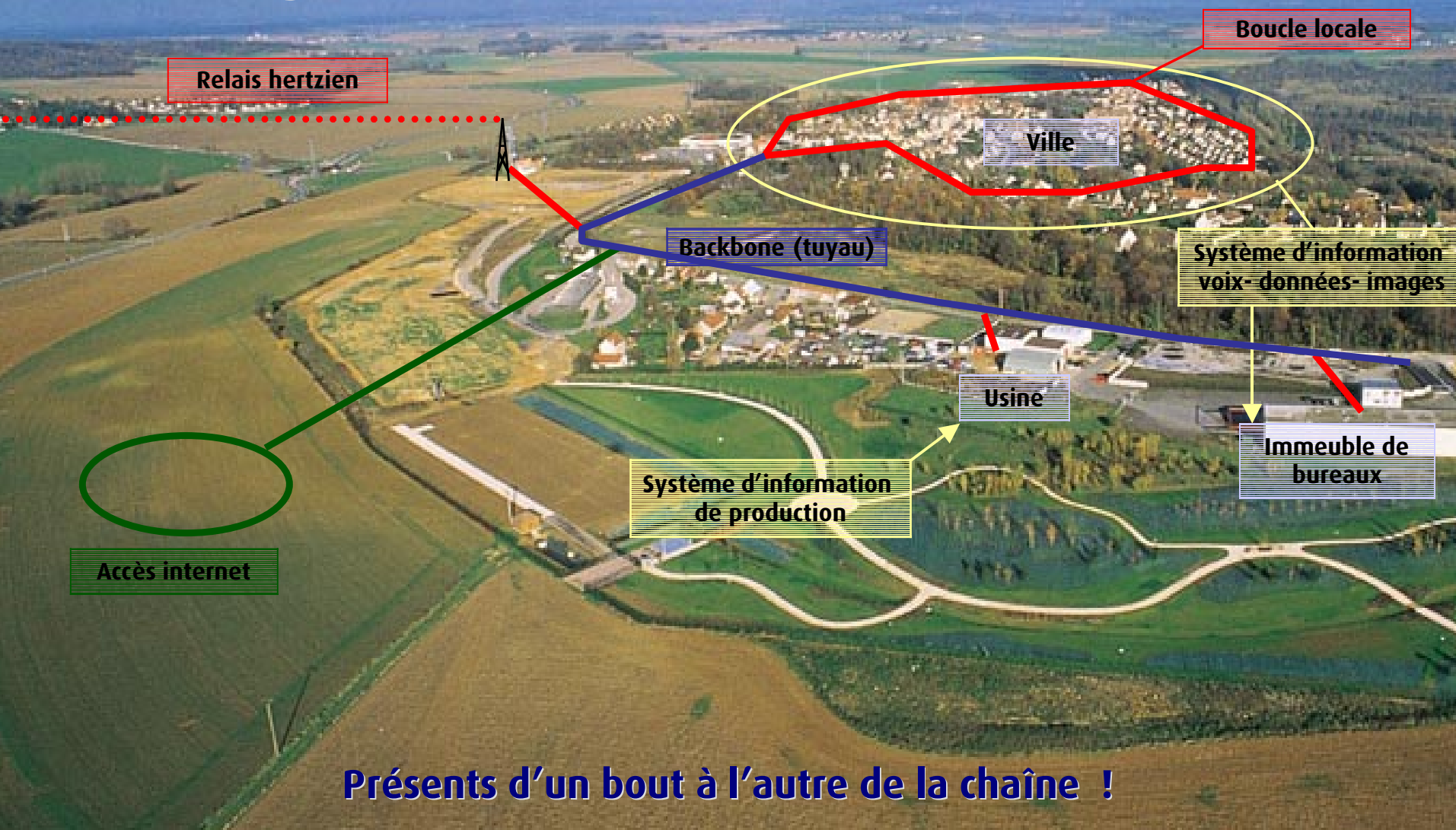
Ville

Usine

Immeuble de bureau

Présents d'un bout à l'autre de la chaîne !

Technologies de l'information :



Présents d'un bout à l'autre de la chaîne !

Technologies de l'information :

Présents d'un bout à l'autre de la chaîne !

TRANSPORT

- Opérateurs
- Collectivités
- Grands comptes
- Sociétés d'Autoroutes, SNCF, RTE...
 - Boucles locales
 - Radiocommunications
 - Backbones
 - Réseaux câblés ...



TRAITEMENT

- Entreprises industrielles et de services
- Collectivités
 - Communication d'entreprise
 - Voix-données-images



- Entreprises industrielles
 - Systèmes d'information de production



L'offre transport

- **Radiocommunications**
 - 35% de part de marché auprès d'Orange, SFR, BouyguesTél
- **Backbones**
 - Paris-Hendaye (1400 km) pour TELIA
- **Boucle locale radio**
 - Déploiement du réseau First Mark
- **Réseaux câblés**
 - Réingénierie d'actifs et déploiement pour le Sipperec et Noos

Développement dans

- L'internet rapide, la BLR, l'UMTS...



L'offre transport

- **Un réseau déjà européen de 35 entreprises en 2001**
 - France, Antilles, Guyane, Réunion, République Dominicaine, Belgique, Danemark, Allemagne.
- **Effectif : >1000 collaborateurs**



	Chiffre d'affaires	Croissance de l'année	Part de marché	Résultat avant impôt
2000	150 M euros	> 60 %	30 % (*)	5 %
2001	160 M euros	7 %	↗	5 %
Vision à 3 ans	250 M euros	> 15 %	↗	5 %

(*) en France - Leader



L'offre traitement

- **Infrastructures de réseaux Voix-Données-Images**
 - Locaux et étendus (LAN, WAN, MAN)
Exemples : UNEDIC, CARREFOUR, UNIVERSITE DE NANCY...
- **Sécurité des réseaux**
Exemple : Communauté Urbaine de Lyon
- **Offre étendue en voix : PABX, LANPABX, Centres d'appel, Messagerie unifiée**
Exemple : siège LDCOM
- **Offre élargie en maintenance et exploitation**
 - administration, gestion globale: Résogérance, Virtuose
Exemples: Numéricâble, CNP



L'offre traitement

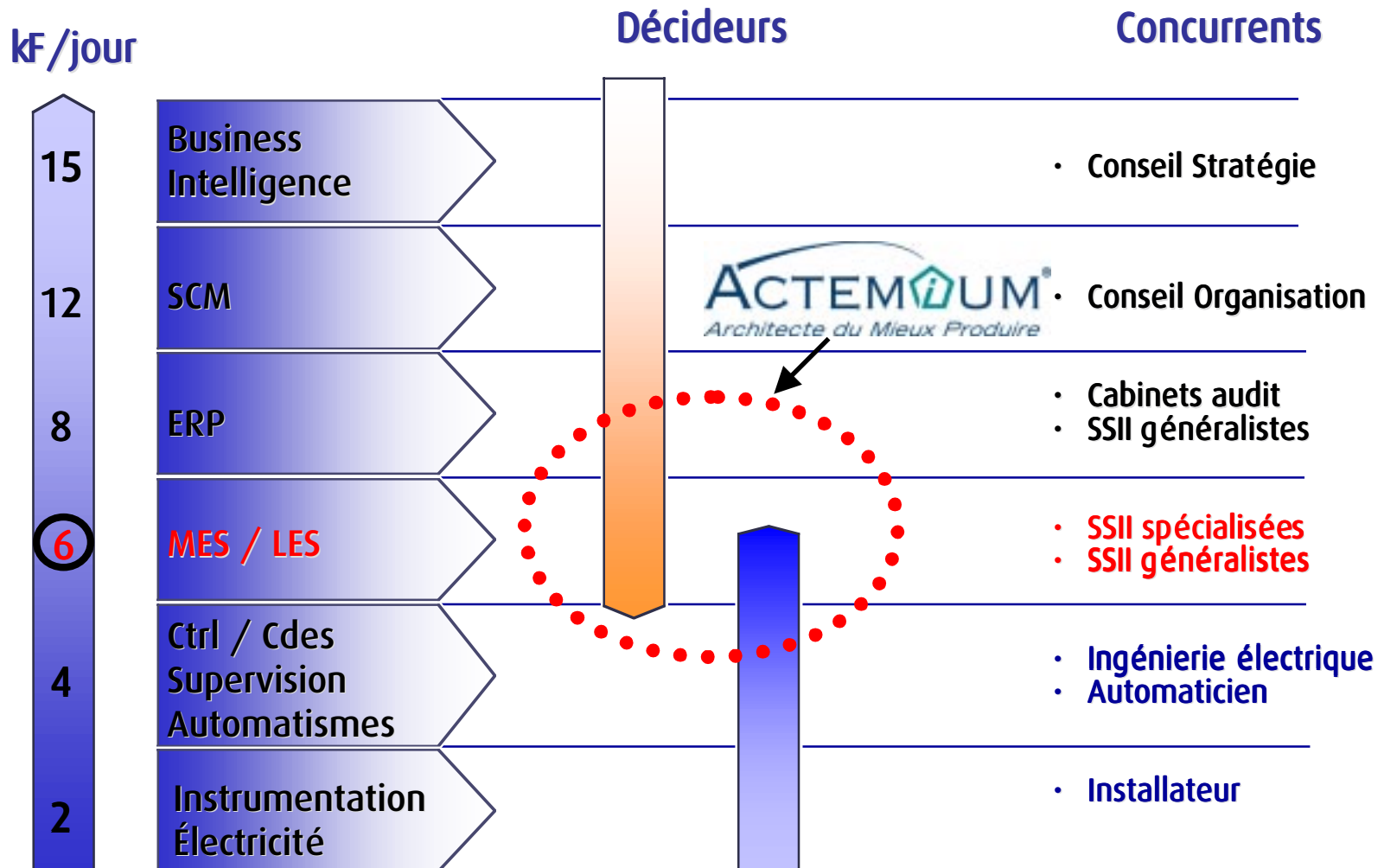
- Un réseau déjà européen de 30 entreprises en 2001
- Effectif : > 600 collaborateurs



	Chiffre d'affaires	Croissance de l'année	Part de marché	Résultat avant impôt
2000	85 M euros	15 %	5 %	5 %
2001	100 M euros	≅ 20 %	↗	5 %
Vision à 3 ans	> 200 M euros	25 %	↗	5 %



L'offre traitement



L'offre traitement

- Un réseau déjà européen de plus de 100 entreprises
 - Allemagne, France, Grande-Bretagne, Pays-Bas, Suède...
- Effectif : > 3 000 collaborateurs



	Chiffre d'affaires	Croissance de l'année	Part de marché	Résultat avant impôt
2000	350 M euros	+ 15 %	> 10 % (*)	5 %
2001	400 M euros	+ 15 %	→	5 %
Vision à 3 ans	600 M euros	+ 15 %	→	5 %

(*) en France - Leader



L'offre traitement

Présents d'un bout à l'autre de la chaîne !

Applicatifs de spécialité : leader sur des niches

- **Mieux circuler :**
 - SITER, SIRIUS, Coraly, Migrazur
 - Sécurité des tunnels
- **Mieux vivre: environnement et météorologie**
 - Avec Degréane : stations météo
 - Avec Iséo: surveillance de la pollution atmosphérique
- **Mieux vivre: santé**
 - Avec Stylus: informatisation du dossier médical (hôpitaux de Paris, Nantes...)
- **Mieux vivre: protéger les biens et les personnes**
 - Parlement de Strasbourg, Technocentre Guyancourt
- **Mieux vivre l'énergie électrique**
 - Contrôle-commande des infrastructures

Technologies de l'information :

Présents d'un bout à l'autre de la chaîne !

• Infrastructures de télécommunications



• Communication voix-données-images



• Systèmes d'information de production



• Applicatifs de spécialité

- Mieux circuler, environnement, météo, santé, sécurité des biens et des personnes, contrôle-commande énergie

CA2001

(M euros)

160

100

400

340

Total: 1.000

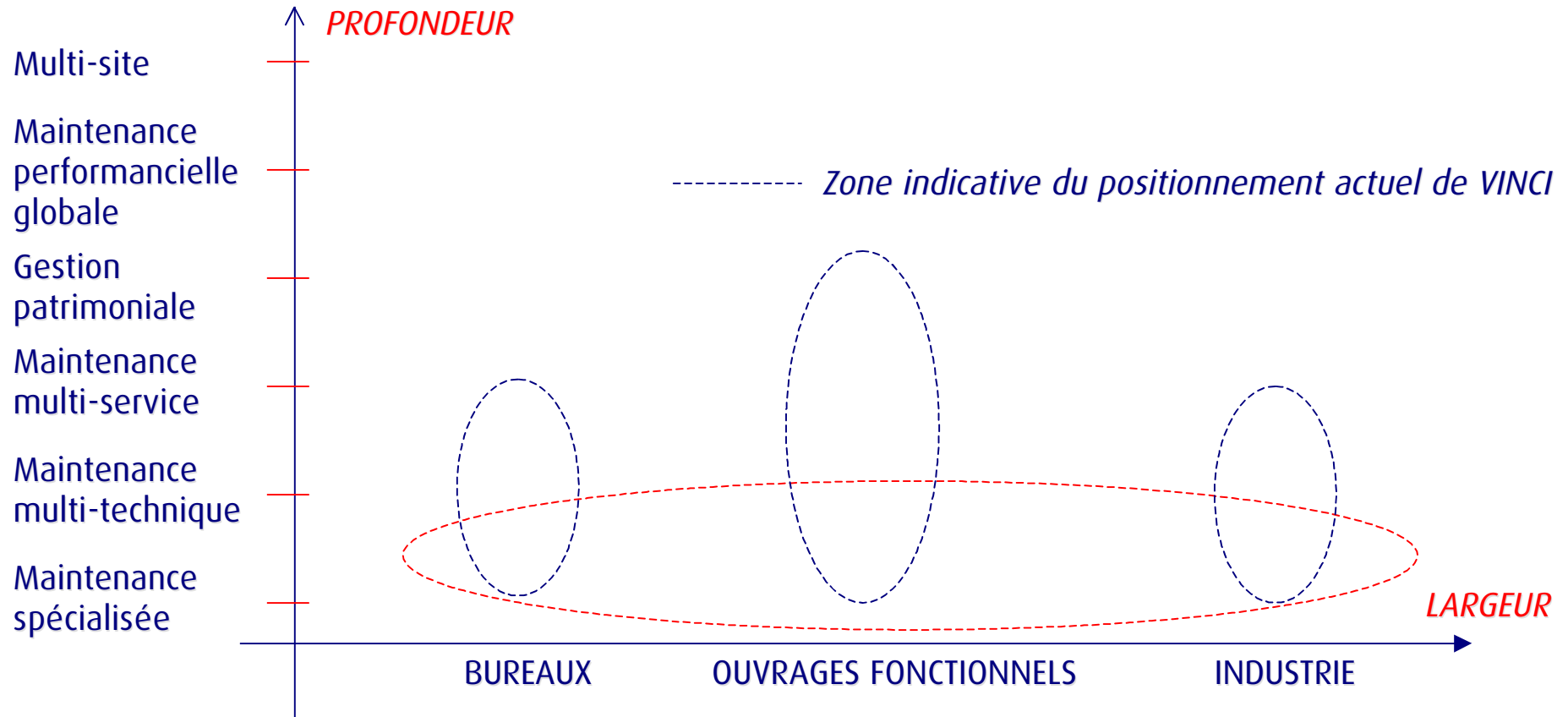


Le Facility Management

BERNARD HUVELIN
Administrateur-directeur général



Un marché large et profond où beaucoup reste à faire



- De l'ordre de 5 % la maintenance multi-technique et multi-service tertiaire est aujourd'hui contractuellement externalisée. Ce segment croît fortement au détriment des lots séparés.
- Environ 25 % de la maintenance industrielle est aujourd'hui contractuellement externalisée.

La maintenance industrielle

- **Tous secteurs confondus, elle occupe 10 à 15 % des effectifs de production soit 800.000 personnes en France.**
- **Le coût direct de la maintenance peut être estimé à 4,5 % du chiffre d'affaires industriel soit 25 milliards d'Euros**
- **La tendance lourde est au développement de l'externalisation**
 - Recentrage sur le cœur de métier
 - Passage aux 35 heures sans embauche
 - Croissance de la production
 - Optimisation et maîtrise des coûts
 - Partage des risques avec les fournisseurs
- **Des fournisseurs venant d'horizons différents**
 - Des entreprises spécialisées (Gamme, Polymont...)
 - Des constructeurs (ABB, Schneider, Alstom...)
 - Des thermiciens, mécaniciens (Delattre-Levivier, Ponticelli, Camom, Montalev, Dalkia)
 - Des grands installateurs (Cegelec, SPIE, Forclum)

L'offre OPTEOR du groupe GTIE dans le milieu industriel

- **Une marque internationale qui :**
 - Fédère les offres locales en optimisant les ressources
 - Développe de nouvelles offres
 - Garantit la meilleure performance
 - Bâtit une stratégie de développement global
 - Mène une politique de croissance externe
- **Une taille actuelle modeste (30 M€) qui place néanmoins d'entrée de jeu OPTEOR au niveau des entreprises spécialisées (Game 50 M€, Polymont 22 M€)**
- **Une démarche de conseil et d'ingénierie de maintenance**
 - Diagnostic sur l'efficacité de la fonction maintenance
 - Plan de progrès et maîtrise des risques
 - Contrats de maintenance

Atouts de VINCI Construction dans le FM tertiaire

- Un des plus beaux réseaux de compétences techniques et de relations commerciales avec le monde du bureau et des ouvrages fonctionnels
- Une forte culture SERVICE héritée de l'histoire (eau, déchets, parkings, prisons, maintenance technique...)
- Une organisation efficace de nature à optimiser le LOCAL et le GLOBAL

Stratégie de VINCI dans le FM tertiaire

- **Une implantation en fort développement dans plusieurs grands pays :**
 - France VINCI Construction 700 MF (bureaux, prisons, hôpitaux)
 - France GTIE 300 MF
 - UK 200 MF (bâtiments publics et bureaux)
 - Belgique 100 MF (bureaux)
 - Allemagne 1 000 MF (installations militaires et bureaux)
- **A titre d'exemple, l'activité Maintenance en France de VINCI Construction est passée de 170 à 700 MF en un an.**
 - une fertilisation croisée
 - l'expérience acquise en Allemagne et aux USA avec l'Armée Américaine sert de support et de référence à la mise au point de concepts à proposer à l'armée anglaise et française.
 - Un objectif d'être rapidement capable d'aborder des sujets multi-site au niveau européen.
- **Un volume total d'activité > 350 millions d'euros**



La production industrielle de matériaux pour la route

ROGER MARTIN
Président de VINCI Routes



Production de matériaux

- ❖ **Les produits de la chaîne de valeurs de la construction routière**
- ❖ **Des métiers à part entière, exercés seul ou en coopération -**
CA #1000 Millions d'euros
- ❖ **Des caractéristiques complémentaires des travaux**
- ❖ **Récurrence et profitabilité -**
17% CA / 40% Rex / 60% capitaux engagés

Carrières

- ❖ **France :** 41 Mt/an (co-leader / n°1 dans les matériaux routiers)
- ❖ **Total :** 50 Mt/an
- ❖ **Des positions privilégiées**
- ❖ **Un patrimoine exceptionnel (1,5 MMT de réserves)**
- ❖ **Des niches**
- ❖ **Source de fortes synergies dans le rapprochement Eurovia-EJL**

Enrobés

- ❖ **Forte intégration centrales d'enrobage – travaux**
- ❖ **France :** 12 Mt/an (30 % du marché)
- ❖ **Allemagne :** 4,5 Mt/an (8 % du marché)
- ❖ **Total :** 21,1 Mt/an
- ❖ **Acquisitions 2000 :**
 - 3 centrales au Royaume-Uni
 - 6 centrales en Slovaquie
 - 1 centrale en Tchéquie

Liants routiers

- ❖ **Emulsions et liants routiers**
- ❖ **France :** 280.000 t - 20 % du marché
- ❖ **Total :** 468.000 t (n°2 en Espagne)
- ❖ **Recherche - innovation :**
durabilité, propreté, sécurité

Environnement

Sources alternatives de matériaux

Savoir-faire à valoriser

Produit à marge élevée

Economie des ressources naturelles

Diminution des risques

Contraintes réglementaires

Développement durable



Les métiers nouveaux

❖ Les nuisances :

- Écrans anti-bruit, enrobés drainants...

❖ La sécurité:

- Glissières, balisage, revêtements anti-dérapants, enrobés drainants...

❖ La dépollution :

- Traitement des sols...

❖ Le stockage :

- Centres d'enfouissement, déchetteries, lagunage, membranes géotechniques

❖ La propreté :

- Emulsions non salissantes

La valorisation des déchets / Matériaux

- ❖ Des positions dominantes
- ❖ Une politique de recherche - qualité - performance
- ❖ Laitiers de haut fourneau :
 - 2,5 Mt/an (50 % du marché français)
- ❖ Schistes de houilles :
 - 4 Mt/an (40 % du marché français)
- ❖ Mâchefers d'incinération :
 - 2000 : 460.000 t en 2000 (57 % du marché français)
 - 2001 : 800.000 t en 2001 (76 % du marché français)
- ❖ Des produits élaborés et performants
- ❖ Matériaux de démolition/déconstruction :
 - France : 1,6 Mt en 2000 (27 % du marché français)
 - Etranger : 1,3 Mt (principalement en Allemagne)
- ❖ Produit spécifique : Scories LP

Mais la route n'est pas une décharge



Les axes de développement

- ❖ Poursuite de notre avance technologique
- ❖ Mise à profit des coûts de redevance en fort développement
- ❖ L'environnement, un marché tout à fait au début d'un (très) fort développement