



Création du leader mondial des concessions et de la construction

14 décembre 2005

Synthèse de l'offre

- Prix de 50€ par action ASF payé en numéraire, porté à 51€ par action en cas de confirmation de l'attribution à ASF de la section Lyon-Balagny (A89)
- Coût moyen d'acquisition : 46€ par action (*)
- Montant maximum de l'opération : 9,1 md€ (à 51€ par action), y compris la part des minoritaires
- Augmentation de capital avec DPS, n'excédant pas 30% du montant total à financer dans un délai maximum de 18 mois
- Relation sur le BPA (avant goodwill) dès la 1^{ère} année

() Compte tenu des 23% déjà détenus par VINCI*

Le réseau ASF-ESCOTA (3 124 km) représente près de 40% du réseau concédé

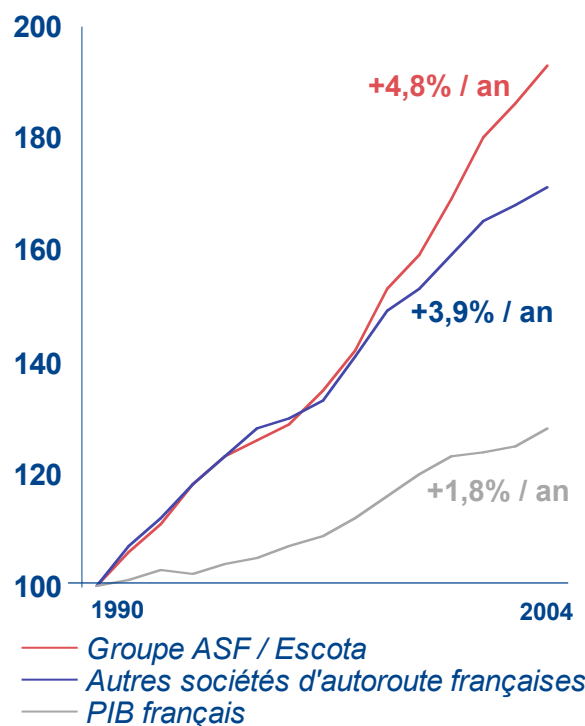
- Situé au carrefour de l'Europe méditerranéenne et de l'Europe du Nord
- Dans un bassin de population dense et à forte croissance démographique (+19% d'ici 2030)
 - régions PACA, Languedoc-Roussillon, Midi-Pyrénées, Rhône-Alpes et Aquitaine
- Bénéficiant d'un trafic saisonnier particulièrement dynamique



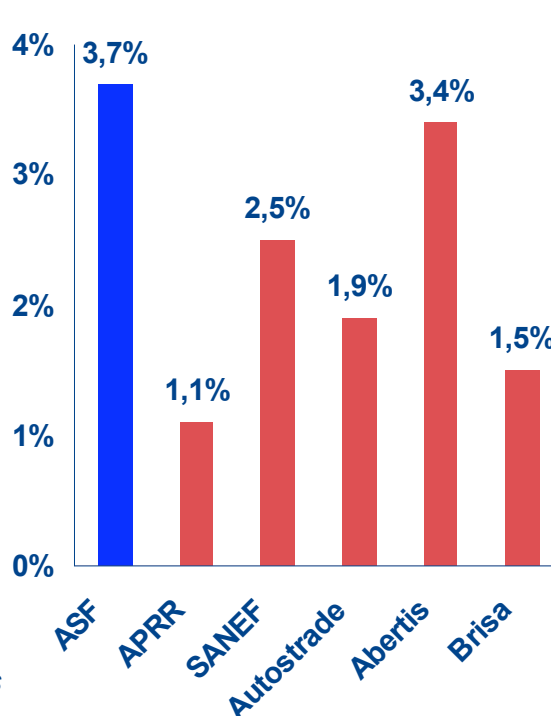
ASF est le concessionnaire le plus dynamique en terme de trafic en France et en Europe, et dispose d'un potentiel d'extension non encore exploité

■ Echancier des contrats : 2032 (ASF) ; 2026 (ESCOTA)

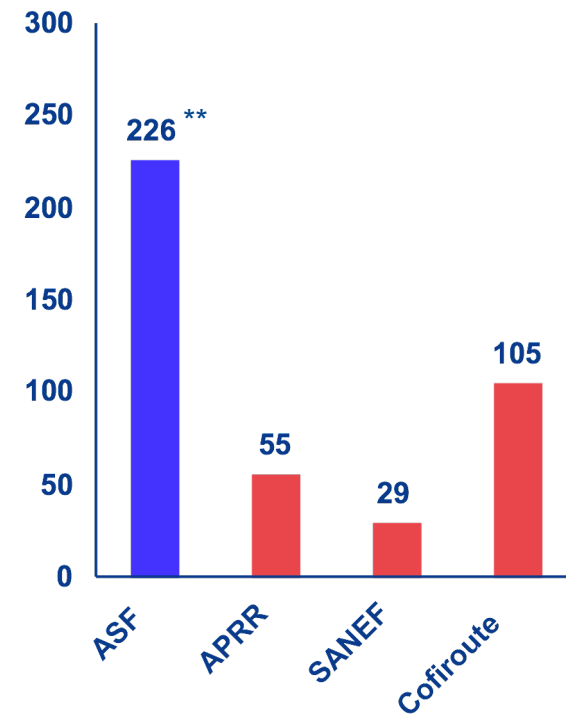
Croissance du trafic en France depuis 1990 (base 100 en 1990)



Croissance du trafic en Europe en 2004 *



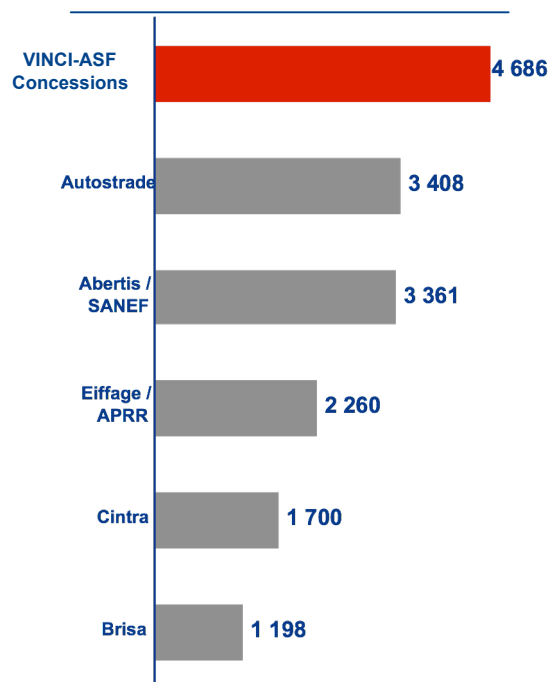
Réseau concédé non encore construit (en km)



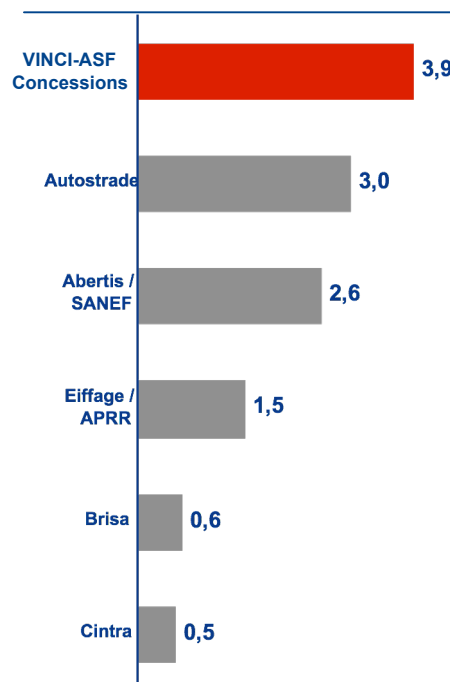
(*) Croissance de trafic à réseau courant (en nombre de km parcourus, sauf Abertis et Brisa en densité kilométrique). Sources: ASFA (parcours totaux payants VL+PL), sociétés

(**) Y compris Lyon-Balagny (63 km)

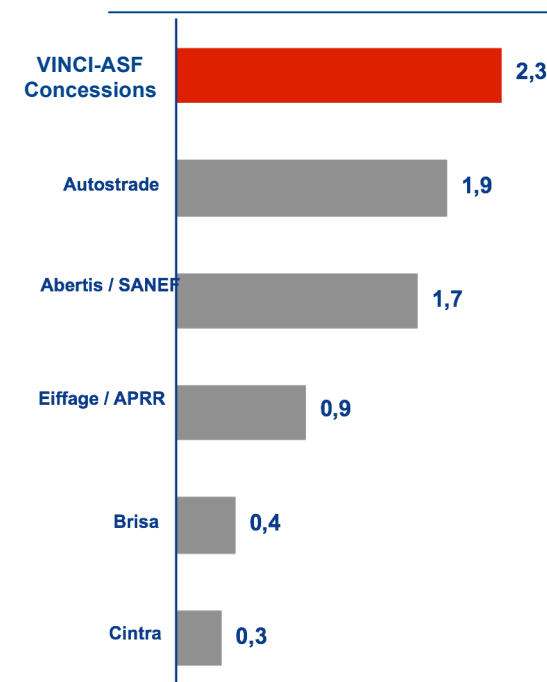
**Réseau autoroutier concédé
(en km)**



**Chiffre d'affaires 2004
(en Md€)**



**EBITDA 2004
(en Md€)**




Note : Données financières en normes IFRS (sauf si non disponibles). Post annonce par l'Etat en date du [] décembre 2005.


Une forte assise en France


- 1er concessionnaire autoroutier (4 300 km)
- 1er concessionnaire de parkings avec 447 000 places gérées (dont 292 000 en concessions ou pleine propriété)
- Couverture dense du territoire français, notamment dans les régions les plus dynamiques et les plus riches



 Ouvrages de VINCI en concession

 Aéroports en concession

 Station de services aéroportuaires


 Villes où VINCI Park est présent


Autoroutes

 Cofiroute

 Arcour (A19)

 Groupe ASF

 Autres réseaux concédés

 Réseau public

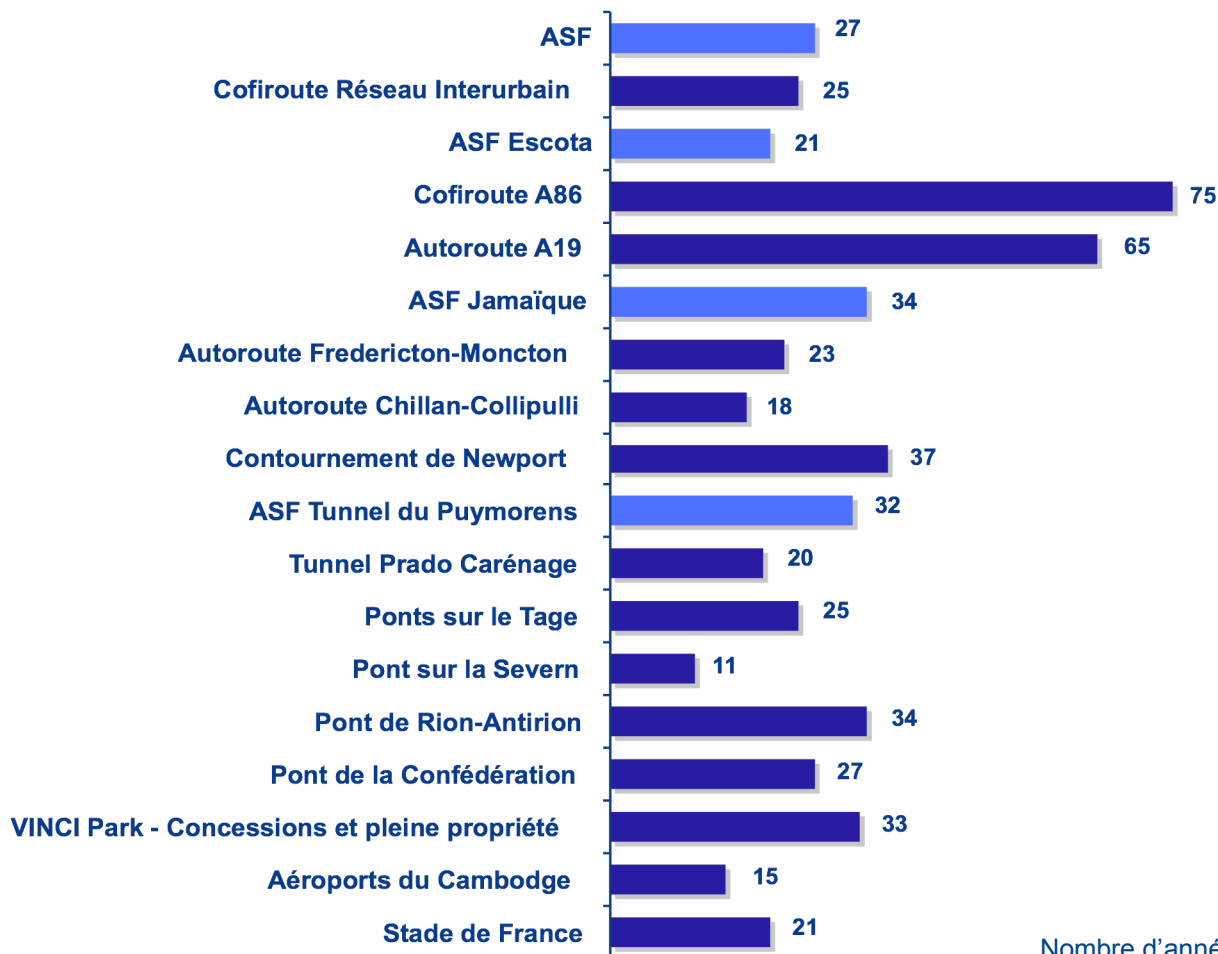
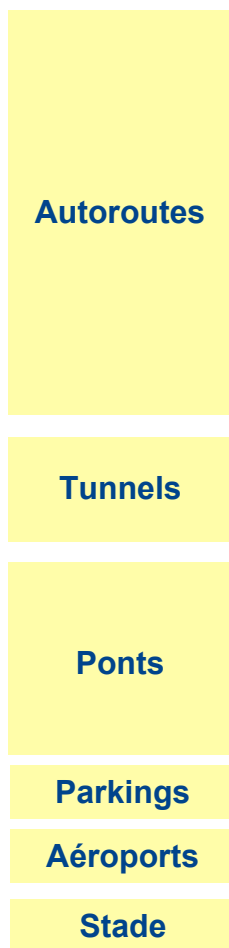
VINCI-ASF : nouveau leader européen des concessions d'infrastructures de transport



Un portefeuille de concessions diversifié à l'international (4 700 km d'autoroutes concédées, 800 000 places de parking gérées), solidement ancré en Europe



Un portefeuille de concessions sans équivalent, positionné sur des segments d'activités complémentaires et à des stades de maturités différents



Nombre d'années résiduelles jusqu'à la fin des concessions

- N° 1 en France et « major » mondial dans la construction

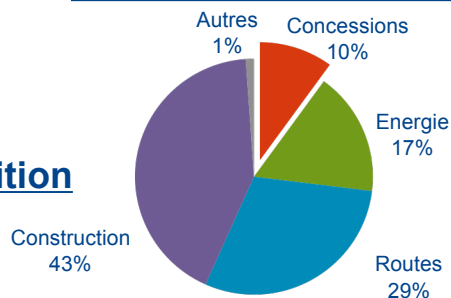


- Leader européen des travaux routiers et du recyclage des matériaux

- Acteur européen de premier plan (N°1 français) de l'installation électrique, des technologies des énergies et de l'information.

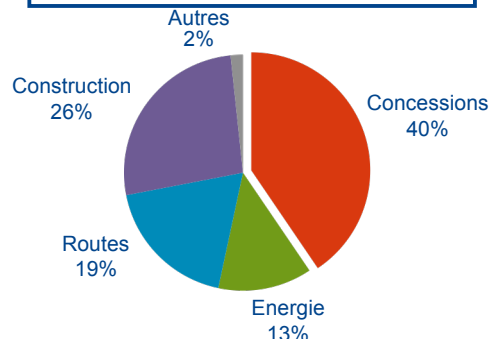


Chiffre d'affaires



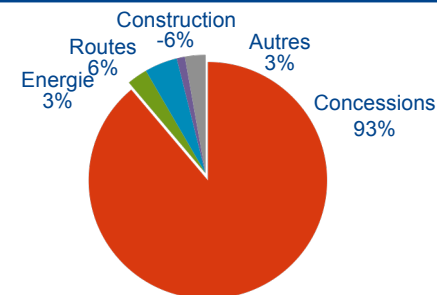
CA 2004 : 19,5Md€

EBITDA



EBITDA 2004 : 2,0Md€

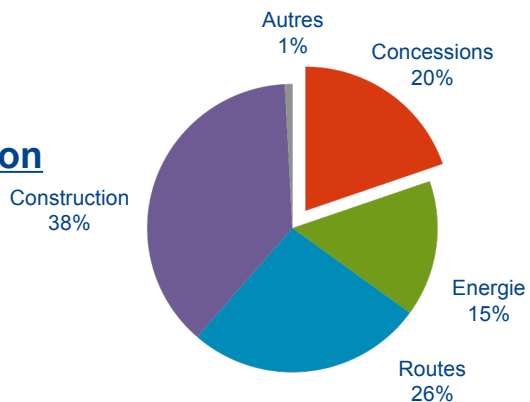
Capitaux engagés



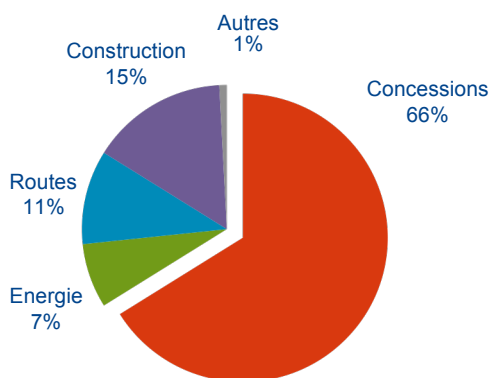
Capitaux engagés 2004 : 7,6Md€

Pré acquisition

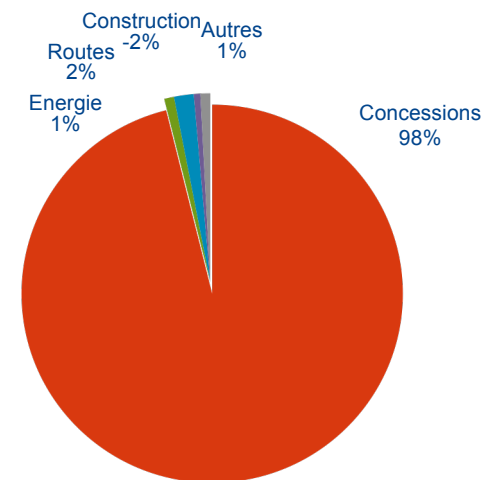
Post acquisition



CA 2004PF : 21,9Md€

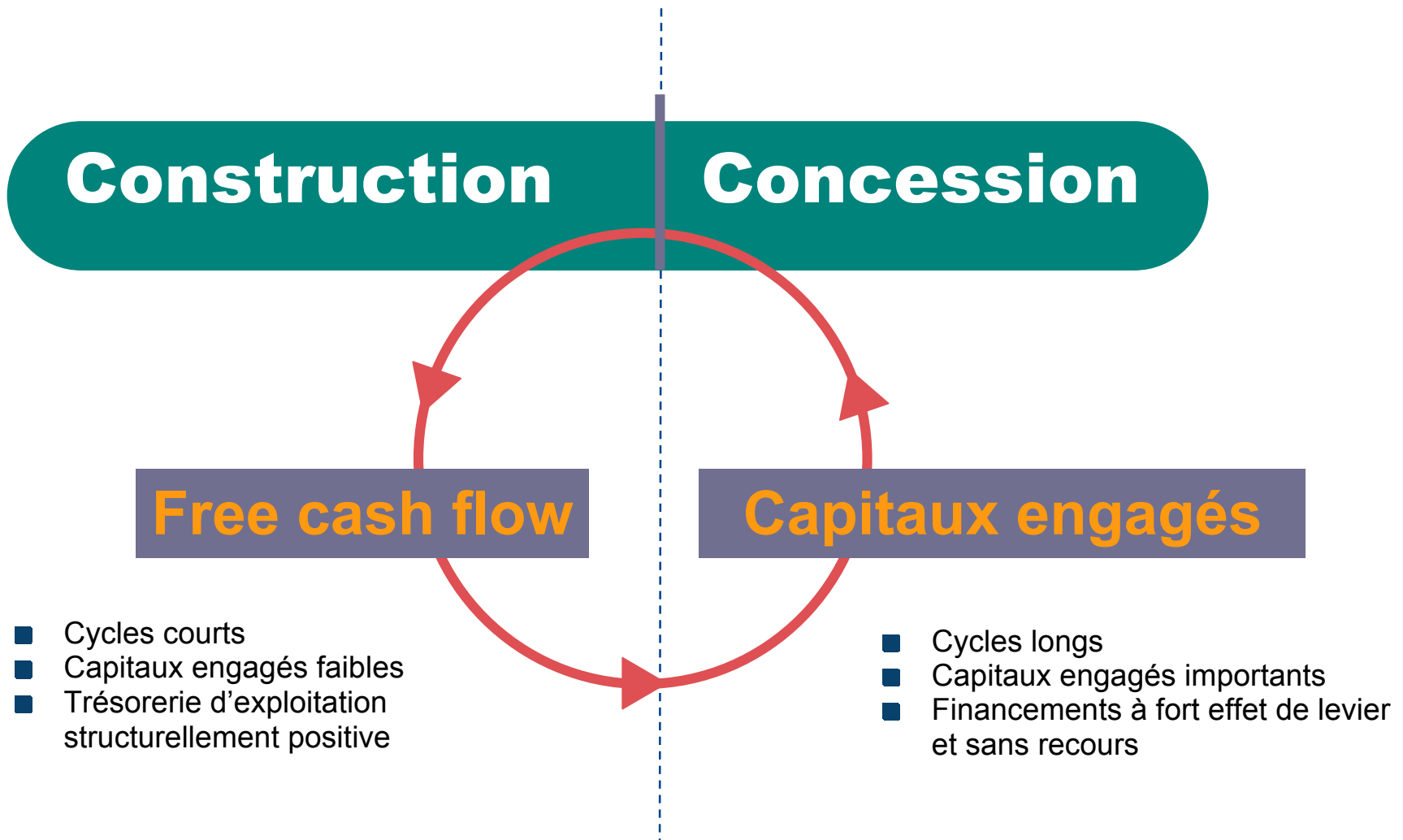


EBITDA 2004PF : 3,5Md€



Capitaux engagés 2004PF : 25,9Md€

Concession / Construction : des activités complémentaires



La rencontre de deux visions stratégiques

Pour VINCI

- L'opportunité unique de constituer le leader mondial français de la concession/construction ayant la taille et la surface financière nécessaires à la poursuite de son développement

Pour ASF

- VINCI apporte immédiatement le champs d'expertises, la présence internationale et le portefeuille de contrats qui lui manquaient pour se diversifier et repousser son horizon

- Mettre en commun les forces de VINCI et d'ASF au service d'un développement international sur le marché porteur des PPP
- Tirer parti des complémentarités de compétences et de réseaux d'ASF et de VINCI en France pour améliorer notre offre de services et développer l'innovation
- S'affirmer en France puis en Europe comme un partenaire de référence pour les collectivités publiques au service de l'aménagement du territoire

Développement international

Nos atouts :

- Un portefeuille de concessions diversifié et de grande qualité
- Des équipes de développement et de montage spécialisées
- L'adossement à un grand groupe de construction disposant :
 - Des capacités pour concevoir et réaliser des ouvrages complexes
 - D'un réseau de filiales locales ancrées dans leurs marchés
 - D'une surface financière importante
- Des références nombreuses de concessionnaire et d'exploitant

Offre de services et innovation

Le nouveau Groupe

- disposera des meilleurs atouts pour améliorer la sécurité, la fluidité et le confort des clients
 - meilleures pratiques, logiques d'axe, capacité d'investissements ...
- développera une réelle logique de service
 - Liber-t, aires de services, programmes de fidélisation, parkings poids lourds sécurisés ...
- innovera pour répondre aux besoins de demain
 - détection automatisée d'incidents, interopérabilité des péages, modulation tarifaire, systèmes d'aide à l'exploitation, chaussées et enrobés ...
- s'engagera dans les programmes de recherches français et européens à plus long terme

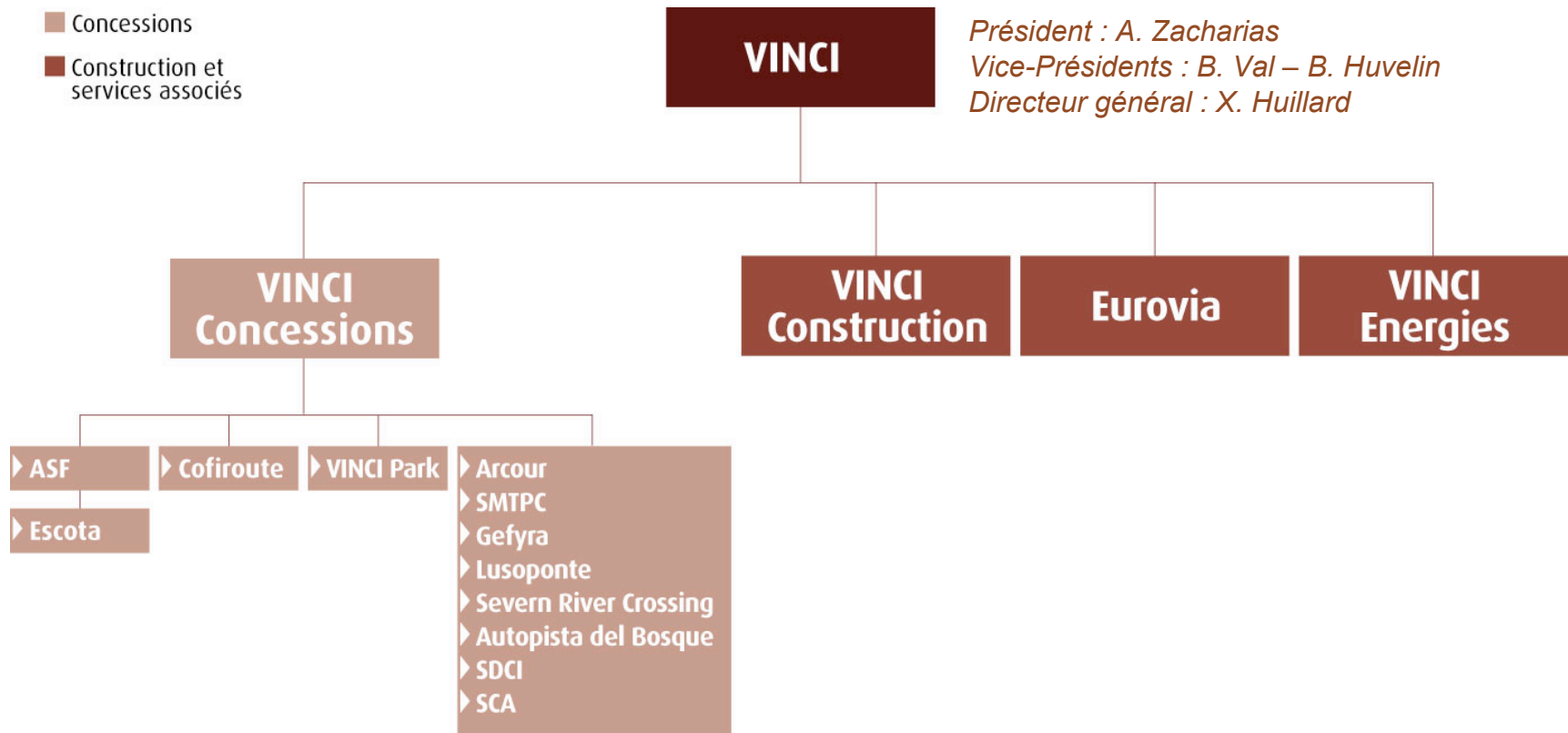
Un partenaire pour les collectivités publiques

- Le nouveau groupe disposera des capacités techniques, opérationnelles et financières et de la culture du partenariat public-privé pour travailler avec les collectivités publiques à la mise en place de solutions de financement et de gestion innovantes :
 - Programme d'investissement du CIADT du 18 décembre 2003
 - Exploitation routière
 - Gestion de la mobilité
 - Grands équipements (stades, hôpitaux, établissements pénitentiaires, ...)

Synergies identifiées

- Deux équipes managériales partageant les mêmes visions stratégiques
- Synergies de coût
 - Simplification et rationalisation de l'organisation (dépenses de développement, mise en commun des ressources du siège)
 - Échange des meilleures pratiques (achats, investissements)
 - Optimisation des frais financiers par une gestion plus dynamique de la dette
- Synergies de revenus
 - Complémentarité des réseaux de vente (autoroutes et parkings)
 - Couplage des formules d'abonnement
 - Développement de nouveaux services (ex : parkings sécurisés pour poids lourds)
 - Amélioration des autres revenus (télécommunication, publicité)
 - Expertise dans les nouvelles technologies (ex : péages, SR91)
- Le nouveau groupe sera un acteur majeur pour le développement des concessions et des PPP en Europe

- Nomination de Bernard VAL au Conseil d'Administration de VINCI
- VINCI Concessions sera dirigé conjointement par d'actuels managers d'ASF et de VINCI



- ASF et ESCOTA continueront d'exercer leur activité :
 - dans le cadre de leurs contrats de concession et des cahiers des charges qui y sont annexés, notamment en matière de fixation des tarifs
 - dans le cadre du contrat d'entreprises signé en mars 2002 et couvrant la période 2002-2006
 - dans le respect des réglementations applicables et du cahier des charges de l'APE

- Au sein du nouveau Groupe, ASF et ESCOTA conserveront une pleine autonomie :
 - dans le domaine opérationnel
 - pour l'attribution des travaux
 - dans le domaine de l'emploi

Une politique de l'emploi s'inscrivant dans la continuité et le respect des engagements sociaux antérieurs

- Continuité :
 - Baisse de l'emploi précaire
 - Politique salariale
 - Représentation des salariés
 - Dialogue social
 - Augmentation du niveau de qualification

- Ouverture sur de nouvelles opportunités :
 - Perspectives d'emploi liées au développement de l'activité
 - Evolution des carrières dans le cadre élargi d'un grand groupe mondial
 - Partage des fruits de la croissance (intéressement, participation et épargne salariale)
 - Formation

Synthèse de l'offre

- Prix de 50€ par action ASF payé en numéraire, porté à 51€ par action en cas de confirmation de l'attribution à ASF de la section Lyon-Balagny (A89)
- Coût moyen d'acquisition : 46€ par action (*)
- Montant maximum de l'opération : 9,1 md€ (à 51€ par action)
- Augmentation de capital, avec DPS, n'excédant pas 30% du montant à financer, dans un délai maximum de 18 mois
- Relation sur le BPA (avant goodwill) dès la 1^{ère} année

() Compte tenu des 23% déjà détenus par VINCI*

Acquisition de la participation de l'Etat dans ASF

- Signature prochaine du contrat de cession avec l'Etat portant sur 50,4% du capital d'ASF
- Finalisation de la cession des titres attendue au cours du 1er semestre 2006, sous réserve de l'autorisation des autorités de contrôle des concentrations
- Lancement par VINCI d'une offre publique sur les 26,6% restants du capital d'ASF (garantie de cours)
 - Conditions identiques à celles pour l'Etat
 - La garantie de cours sera lancée après l'acquisition par VINCI de la part de l'Etat dans ASF

Un prix équilibré pour un actif stratégique

- Une prime de
 - 17% sur le cours du jour précédent l'annonce de la privatisation (8 juin 2005) ¹
 - 3,7% sur le cours spot ²
 - 8% sur les cours moyens pondérés 3 et 6 mois
- Correspondant à une valeur d'entreprise (VE) de 19,5 md€ pour ASF ³
- Multiple VE/EBITDA 2005 : 11,6 x (avant synergies)
- En ligne avec le consensus des analystes

(1) : Cours spot ASF au 7 juin 2005 : 43,6€

(2) Cours spot ASF: 49,2€ à la clôture du 13 décembre 2005

(3) Endettement financier net ASF estimé à fin 2005 : 7,7 md€

Un financement assuré à des conditions intéressantes, procurant à VINCI la flexibilité nécessaire pour refinancer l'opération

- Montant total à financer : 9,1 md€ (à 51€ par action)
- Sources de financement :
 - 2,6 md€ : utilisation des ressources existantes (trésorerie disponible et lignes de crédit moyen terme confirmées)
 - 4,2 md€ : prêt d'acquisition sur 7 ans
 - 2,3 md€ : prêt relais sur 20 mois

Refinancement envisagé

Au niveau du holding VINCI

- Engagement de VINCI à préserver une notation «investment grade» solide pour le nouveau groupe VINCI-ASF (*)
- ➔ Augmentation de capital prévue (émission d'actions nouvelles) :
 - Dans un délai de 18 mois maximum en fonction des conditions de marché
 - Ouverte en priorité aux actionnaires de VINCI (droit préférentiel de souscription)
 - Montant n'excédant pas 30% du montant total de l'opération

() Les agences de notation ont été étroitement associées en amont à la structuration de l'opération*

Refinancement envisagé

Au niveau des filiales concessionnaires

- Réallocation partielle de la dette au niveau des filiales concessionnaires générant des cash flows importants et récurrents («debt push down»)
 - Vers ASF :
 - Respect des contraintes de ratios financiers de la CNA (dette nette / EBITDA < 7 ; EBITDA / frais financiers nets > 2,2)
 - Refinancement ultérieur sur le marché obligataire
 - ... Complété par un «releveraging» de VINCI Park
- Cette réallocation sera réalisée en plusieurs étapes au cours des prochains exercices en fonction des capacités distributives des entités concernées

Refinancement envisagé

Au niveau des filiales concessionnaires

- Objectifs poursuivis :
 - Préserver une notation “investment grade” solide pour ASF afin d’assurer dans de bonnes conditions le financement de ses engagements d’investissements ainsi que le refinancement de la dette CNA
 - Permettre au holding VINCI de poursuivre le développement des autres métiers du Groupe

Principaux éléments financiers – 2004 IFRS

<i>En Md€</i>	VINCI	ASF	Impact Transaction Pro Forma (*)	VINCI-ASF
Chiffre d'affaires	19,5	2,4	-	21,9
EBITDA	2,0	1,5	-	3,5
% CA	10%	63,6%	-	15,8%
Résultat opérationnel sur activité	1,3	1,0	-	2,3
% CA	6,7%	43,7%	-	10,7%
Résultat net avant amort. des survaleurs	0,8	0,4	(0,2)	1,0
Résultat net publié	0,7	0,4	(0,4)	0,7
Capacité d'autofinancement	2,0	1,5	-	3,5
Endettement financier net	2,4	7,9	9,7	20,0
Notation de crédit	BBB+ / Négative	A+ / Négative		Objectif : BBB+/Baa1 / Stable

(*) *Estimations VINCI non auditées (avant synergies)*

- 1ère capitalisation du secteur des concessions en Europe (plus large flottant, 1er en terme de liquidité)
- Potentiel de revalorisation lié au renforcement des concessions dans le «mix métiers» du Groupe
- Couverture élargie par les analystes de recherche actions et présence indicielle accrue
- Augmentation progressive du taux de distribution traduisant le changement de profil du Groupe



Une visibilité améliorée auprès des investisseurs

- Nouvel horizon stratégique pour VINCI
- Un important potentiel de développement à l'international
- Nouvelle dimension



Création du leader mondial des concessions et de la construction

14 décembre 2005