

Supporting
citizen care.®



SOMMAIRE

04



NOTRE IDENTITÉ

Partenaire privé, d'utilité publique.



26

TROIS MÉTIERS

Nos clés de succès.



42

CINQ ACTIVITÉS

Nos références.

Notre ambition est d'accompagner un monde qui change, en nous plaçant aux côtés de nos clients-concédants dans toutes les phases de leurs projets d'infrastructures publiques au bénéfice des clients-utilisateurs.

Pour assurer la performance globale des services publics dont elles ont la charge, nos équipes proposent des solutions innovantes qui répondent aux attentes sans cesse évolutives des clients finaux. Partout dans le monde, elles s'attachent à mieux insérer les ouvrages dans leur territoire, grâce à la prise en compte des parties prenantes de chaque projet.

Partenaire privé, d'utilité publique, nous intervenons dans le domaine des aéroports, des autoroutes et ouvrages routiers, des infrastructures ferroviaires, des stades et du stationnement. Dans chacune de ces activités, notre démarche vise à créer de la valeur pour chacun des clients-concédants qui nous accordent leur confiance.



NOTRE IDENTITÉ

PARTENAIRE PRIVÉ, D'UTILITÉ PUBLIQUE

PARTENAIRE

N. m. : groupe ou entité avec lesquels on s'allie pour réaliser un projet commun.

En tant que partenaire privé, d'utilité publique, *VINCI Concessions* s'associe aux collectivités pour donner vie à des projets d'infrastructures d'exception qui répondent aux besoins des citoyens, aujourd'hui et demain.



06 NOTRE MODÈLE

Au service de nos clients-concédants pour la satisfaction du citoyen.

10 NOTRE VISION

Regards croisés de Louis-Roch Burgard, président de *VINCI Concessions*, et de Sérgio Silva Monteiro, secrétaire d'État aux Infrastructures, aux Transports et aux Communications du Portugal.

14 UNE VISION PARTAGÉE

Le point de vue des membres du comité de direction.

16 REGARDS SUR 2013

Nos cinq valeurs au cœur de nos projets.

20 NOS CHIFFRES CLÉS

L'année 2013 en chiffres.

22 NOS ENGAGEMENTS

Relever les défis d'une croissance durable.

24 NOTRE PRÉSENCE DANS LE MONDE

Nos implantations en France et à l'international.



VINCI CONCESSIONS, C'EST UN MODÈLE, CINQ VALEURS, TROIS MÉTIERS ET CINQ LIGNES D'ACTIVITÉ. CE SONT SURTOUT DES HOMMES ET DES FEMMES GUIDÉS PAR L'AMBITION D'ÊTRE LE MEILLEUR PARTENAIRE POUR LEURS CLIENTS-CONCÉDANTS ET PAR CELLE DE SATISFAIRE CHACUN DES USAGERS DE LEURS INFRASTRUCTURES.

NOS VALEURS

• ENGAGEMENT

NOTRE MANIÈRE DE CONCEVOIR LE SERVICE

L'engagement incarne l'esprit volontariste de *VINCI Concessions*. Il caractérise l'énergie et le dynamisme déployés dans la durée par nos équipes, pour satisfaire toutes nos parties prenantes. L'engagement marque notre détermination à assumer nos responsabilités, à l'égard des pouvoirs publics et des utilisateurs des infrastructures que nous bâtissons et exploitons sur le long terme. Il exprime la générosité de nos collaborateurs dans l'effort consenti pour chaque mission.

• OUVERTURE D'ESPRIT

AGILITÉ ET CRÉATIVITÉ DANS NOS MISSIONS

L'ouverture d'esprit reflète la capacité d'écoute et de dialogue de *VINCI Concessions*. Elle exprime notre créativité et notre agilité dans la gestion de situations complexes. Moteur permanent d'innovation, cette ouverture d'esprit inspire des réponses adaptées aux contextes nationaux et culturels les plus variés.

• QUALITÉ

UNE AMBITION D'EXCELLENCE

La qualité stimule l'amélioration continue des réalisations de *VINCI Concessions*. Dans le respect des meilleures pratiques européennes et internationales, nous revendiquons la qualité comme une triple exigence : qualité des services, qualité des infrastructures, et qualité des hommes et de leur expertise. Cette ambition d'excellence nous fait agir dans les règles de l'art pour apporter la meilleure réponse aux attentes de nos parties prenantes.

• SÉCURITÉ

NOTRE CONCEPTION DE L'ANTICIPATION

La sécurité, chez *VINCI Concessions*, c'est une culture du risque en progrès continu. Nous engageons une sensibilisation constante de nos collaborateurs et des usagers à ces enjeux. Sécurité des personnes, santé au travail et sûreté des infrastructures constituent des objectifs fondamentaux et permanents de l'entreprise.

• RESPONSABILITÉ

UNE RELATION DE CONFIANCE DANS LA DURÉE

La responsabilité fonde, chez *VINCI Concessions*, le principe d'autonomie des collaborateurs. Elle garantit l'engagement et la probité dans l'accomplissement de nos missions, en toute transparence interne et externe. Cette conception de la responsabilité nourrit naturellement notre démarche de responsabilité sociétale et environnementale, ciment de la confiance et de l'esprit de solidarité partagés entre tous les collaborateurs et avec tous nos partenaires, publics et privés.



NOTRE MODÈLE :

AU SERVICE DE NOS CLIENTS-CONCÉDANTS POUR LA SATISFACTION DU CITOYEN



 **Flasher cette page**
et poursuivre l'expérience
sur son smartphone.

Notre ambition est d'être le meilleur partenaire des décideurs publics dans la réalisation de leurs projets d'infrastructures de transport ou d'équipements publics. Avec eux, nous poursuivons un même but qui anime toutes nos actions : être attentif au client-citoyen pour contribuer à l'amélioration de son bien-être et de sa vie quotidienne.

La qualité de notre accompagnement se fonde sur l'avantage compétitif que nous confère notre modèle unique et intégré de concessionnaire-constructeur-exploitant. Chaque jour, sur le terrain, nous cotoyons les utilisateurs des concessions que nous exploitons dans 19 pays. Ce poste d'observation privilégié nous aide à cerner, mieux que quiconque, les attentes des clients-consommateurs, et de nourrir chaque projet de cette connaissance. Dans chacune de nos activités, nos équipes de développement, de maîtrise d'ouvrage et d'exploitation peuvent ainsi placer le client final au cœur de leurs décisions, pour lui offrir une qualité de service *premium*. C'est l'ambition de notre promesse "*Supporting citizen care*".

Ce modèle constitue une véritable garantie pour les autorités publiques, nos clients-concédants : celle de délivrer un service public performant, en adéquation avec les nouvelles aspirations des citoyens.



NOS LIGNES D'ACTIVITÉ

• VINCI AIRPORTS

À la tête d'un réseau de 23 aéroports qui ont accueilli près de 43 millions de passagers en 2013, nous construisons et exploitons des plates-formes aéroportuaires, pour en faire de véritables lieux de vie au service de l'attractivité des territoires.

• HIGHWAY

Dans plus d'une dizaine de pays, nos clients-concédants nous ont délégué 23 routes et ouvrages de franchissement que nous réalisons, exploitons et entretenons en relevant le défi quotidien de simplifier les déplacements de nos clients dans des conditions optimales de confort et de sécurité.

• VINCI STADIUM

À la tête d'un réseau unique en Europe de cinq enceintes multi-activités, nous développons une expertise métier au service d'un nouveau modèle d'exploitation de grandes enceintes sportives et culturelles centré sur la qualité de l'expérience spectateur.

• VINCI PARK

Nous confortons notre place de leader mondial du stationnement en inventant, dès aujourd'hui, le parking de demain au service d'une mobilité urbaine durable.

• RAILWAY

Nos quatre contrats d'infrastructures ferroviaires témoignent de notre capacité à accompagner dans la durée les acteurs du secteur, pour les aider à trouver des solutions optimales en termes de financement, de construction et d'exploitation.

NOS MÉTIERS

• DÉVELOPPEMENT

Dans le cadre d'un appel d'offres, nous imaginons et concevons des solutions sur mesure et compétitives pour répondre aux besoins des décideurs publics. Nous réunissons toutes les compétences nécessaires pour imaginer les leviers de succès d'une future infrastructure. Notre ambition : satisfaire ses utilisateurs et améliorer le cadre de vie de chacun dans une perspective de long terme.

• MAÎTRISE D'OUVRAGE

Dès la signature d'un contrat de concession, nous pilotons toute la phase de conception et de construction du futur ouvrage et préparons son exploitation. En coopération étroite avec notre client-concédant et l'ensemble des parties prenantes, nous opérons les meilleurs choix pour concrétiser son projet d'utilité publique. Avec un objectif permanent : respecter nos engagements de qualité, de coûts et de délais.

• EXPLOITATION : INNOVATION ET SERVICES

Au sein des sociétés concessionnaires présentes partout dans le monde, nous travaillons dans le même but : offrir un service *premier* aux utilisateurs des ouvrages de nos clients-concédants. Une préoccupation qui anime chaque jour nos équipes d'exploitation et leur permet de développer des services d'utilité publique innovants et créateurs de valeur.



NOTRE VISION

Sérgio Silva Monteiro, secrétaire d'État aux Infrastructures, aux Transports et aux Communications du Portugal et Louis-Roch Burgard, président de VINCI Concessions.



EN FÉVRIER 2013, L'ÉTAT DU PORTUGAL CONFIAIT POUR 50 ANS À VINCI CONCESSIONS LA GESTION DES DIX AÉROPORTS DU PAYS. PLUS D'UN AN APRÈS, PROPOS CROISÉS ENTRE SÉRGIO SILVA MONTEIRO, SECRÉTAIRE D'ÉTAT AUX INFRASTRUCTURES, AUX TRANSPORTS ET AUX COMMUNICATIONS DU PORTUGAL ET LOUIS-ROCH BURGARD, PRÉSIDENT DE VINCI CONCESSIONS, SUR LES CLÉS DE LA RÉUSSITE D'UN PARTENARIAT PUBLIC-PRIVÉ ÉQUILIBRÉ, LES ATTENTES DE CHAQUE PARTIE PRENANTE EN MATIÈRE DE DÉLÉGATION DE SERVICE PUBLIC ET LEURS ENJEUX RESPECTIFS À VENIR.

Quelles sont les attentes d'un État lors d'opérations comme l'acquisition d'ANA ou quand il délègue un service public à un acteur privé ?

Louis-Roch Burgard : Dans de telles mises en concurrence, un État attend d'abord un prix. C'est normal, et même sain. L'acteur privé qui propose le meilleur prix ne le fait pas par hasard. Son offre est à la hauteur des prévisions qu'il

fait sur l'avenir, et du dynamisme avec lequel il compte gérer l'équipement public. En plus de la qualité de service, la deuxième préoccupation d'un État est l'acceptabilité du projet. Pour y répondre, nous cherchons à mettre en avant notre aptitude à satisfaire les préoccupations des citoyens, comme également les attentes des clients, c'est-à-dire qu'il faut rendre acceptable l'opération de délégation en



L'ACQUISITION D'ANA PAR VINCI FAVORISERA LE DÉVELOPPEMENT DE SES ACTIVITÉS ET DE SES AÉROPORTS AVEC, SANS NUL DOUTE, DES RETOMBÉES POSITIVES POUR LES RÉGIONS ÉQUIPÉES D'AÉROPORTS ET POUR L'ÉCONOMIE PORTUGAISE."

Sérgio Silva Monteiro, secrétaire d'État aux Infrastructures, aux Transports et aux Communications du Portugal.

elle-même, et, ensuite, la gestion du service public par le secteur privé dans la durée. Le troisième élément, moins objectif mais tout aussi essentiel, est la confiance. Un État fait un pari à long terme en choisissant une entreprise et sa culture. Pour un groupe comme VINCI, cette confiance repose sur sa capacité à être un partenaire pérenne.

Sérgio Silva Monteiro : En privatisant ANA, le gouvernement portugais entend d'abord tirer le maximum de la vente du principal exploitant aéroportuaire au Portugal et, surtout, en profiter pour améliorer la compétitivité et la robustesse de l'économie portugaise toute entière. L'objectif est de renforcer le développement du réseau d'aéroports portugais en attirant les investisseurs étrangers et en encourageant l'implication du secteur privé dans l'investissement industriel. Parallèlement, la vente d'ANA à VINCI et la signature du contrat de concession aéroportuaire garantissent le maintien de la qualité et de la disponibilité des services aéroportuaires à un niveau d'excellence, ainsi que la préservation de l'intérêt public.

Qu'est-ce qui nourrit la réputation de partenaire durable de VINCI Concessions ?

L.-R. B. : Cette réputation se fonde sur des expertises techniques (conception, construction, financement...) et sur la qualité de service de nos prestations pour les citoyens. Un autre élément clé est notre capacité à écouter et à prendre en compte les parties prenantes internes et externes. En interne, nous savons accompagner les collaborateurs dans ce type de transition et composer avec les syndicats. En externe, nous savons aussi coordonner et concilier les intérêts diversifiés de l'ensemble des parties prenantes : collectivités locales, acteurs économiques, investisseurs, riverains, associations environnementales... Concrètement, pour ANA,

cela s'est traduit par un accord-cadre de coopération qui recense tous nos engagements. VINCI Airports a également mené de nombreuses démarches pour aller à la rencontre des autorités locales des zones desservies par les aéroports, et répondre au mieux à leurs attentes.

S. S. M. : Le gouvernement portugais estime que la vente d'ANA à VINCI, couplée à la mise en place d'un nouveau cadre réglementaire et à la signature du contrat de concession, favorisera le développement d'ANA sur le marché de l'aviation en Europe et dans le monde. Cette recherche d'efficacité et de compétitivité profitera au secteur de l'aviation civile au Portugal, ainsi qu'au tourisme, aux utilisateurs des infrastructures aéroportuaires nationales et à l'économie portugaise dans son ensemble.

Le plan stratégique d'excellente qualité présenté par VINCI au gouvernement portugais, qui a été repris dans l'accord-cadre signé entre les différentes parties, permettra à ANA de développer ses activités, et ses aéroports de Lisbonne, Porto, Faro, Beja, Madère et des Açores, contribuant ainsi au développement des régions desservies par ces infrastructures.

Comment la prise en compte des attentes des parties prenantes se traduit-elle sur d'autres projets ?

L.-R. B. : La prise en compte des nuisances et l'information sur les futurs bénéfices d'un projet sont essentielles pour assurer le bon déroulement d'un chantier. Le succès du projet américain Ohio River Bridges-East End Crossing, actuellement en cours dans un pays où l'influence des communautés locales est grande, le prouve. Le gigantesque chantier de ligne à grande vitesse SEA Tours-Bordeaux témoigne, lui aussi, de notre volonté d'inscrire nos projets dans leur territoire avec toutes les parties prenantes. Cela passe par l'implication des collectivités locales, par des actions >>>

>>> d'information-concertation sans précédent (plus de 150 réunions publiques ont déjà été menées), ou encore par la création significative d'emplois locaux. Et en matière d'environnement, nous avons signé des accords avec des associations locales et soutenons nombre de leurs initiatives grâce aux fondations *LISEA Biodiversité* et *LISEA Carbone*. Dernier exemple : au Cambodge, nous finançons des fouilles pour préserver la patrimoine culturel d'Angkor autour de l'aéroport de Siem Reap. À la demande du gouvernement, nous sommes aussi devenus actionnaires d'une entreprise d'insertion d'artisanat traditionnel khmer, qui a créé 1 300 emplois locaux. Malgré tous nos efforts, nous rencontrons parfois des difficultés. Je regrette qu'aujourd'hui, par exemple, le dialogue soit encore impossible avec certains de nos interlocuteurs sur le futur aéroport du Grand Ouest.

S. S. M. : Le contrat de concession signé entre le gouvernement portugais et ANA favorise l'implication de l'ensemble des parties prenantes et sa participation à la définition de la stratégie d'ANA pour ses aéroports ; cela dans le cadre des consultations qu'elle organise tous les cinq ans, pour définir son *business plan* avant présentation au gouvernement pour approbation.



L'accord-cadre prévoit, en outre, la création par VINCI d'un comité consultatif pour chaque aéroport, qui réunira les entités régionales, les municipalités locales, les utilisateurs, les compagnies aériennes et autres institutions de la société civile qui contribueront activement à identifier les nouvelles opportunités qui s'offrent aux aéroports.

Quelles sont les opportunités de développement à l'international de VINCI Concessions ?

L.-R. B. : L'Europe est notre marché historique. À ce titre, nous sommes actifs et dynamiques dans tous les pays d'Europe où nous sommes présents (France, Allemagne,



L'UNE DES CLÉS DE SUCCÈS D'UNE OPÉRATION DE DÉLÉGATION D'UN SERVICE PUBLIC À UN ACTEUR PRIVÉ EST SA BONNE ACCEPTATION DANS LA DURÉE PAR LES CITOYENS. IL EST DE NOTRE RESPONSABILITÉ DE CONVAINCRE TOUTES LES PARTIES PRENANTES QUE L'ÉTAT, EN NOUS ACCORDANT SA CONFIANCE, A PRIS UNE BONNE DÉCISION. C'EST SON INTÉRÊT AUTANT QUE LE NÔTRE."

Louis-Roch Burgard, président de VINCI Concessions.

Royaume-Uni, Portugal, Grèce, Slovaquie, Belgique et Pays-Bas), et nous pourrions même y déployer notre modèle vers de nouvelles activités. Parallèlement, nous avons également engagé ces dernières années, aux États-Unis, en Russie et en Inde, un développement qui commence à porter ses fruits. Aujourd'hui, nos nouvelles zones cibles sont l'Amérique latine (Chili, Pérou et Colombie), et l'Asie et l'Afrique, où nous identifions actuellement plusieurs projets aéroportuaires.

Et quelle est la stratégie business de *VINCI Concessions* en termes d'activités ?

L.-R. B. : Notre savoir-faire historique autour du transport routier reste l'un de nos principaux produits d'exportation. Le transport ferroviaire de masse (interurbains, urbain et périurbain), encore marginal dans notre portefeuille, sera amené à se développer, comme l'a été, il y a cinq ans, le secteur aéroportuaire. Ce dernier est d'ailleurs aujourd'hui un axe majeur de développement. C'est un marché en croissance dans le monde entier sur lequel nous disposons d'un atout essentiel. Avec *ANA*, *VINCI Airports* accueille désormais plus de 40 millions de passagers par an. Une référence qui nous permet de nous positionner partout dans le monde. Ainsi, aujourd'hui, les opportunités sont plus nombreuses. Je suis très heureux d'avoir pu franchir cette étape au Portugal, et avec le gouvernement portugais. À ce bénéfice s'ajoute celui apporté par les compétences des équipes d'*ANA*, dont la mobilisation à nos côtés sur l'étude d'offres aéroportuaires a déjà commencé. Cette opération est un beau succès. Ses retombées profiteront à *VINCI*, à *ANA* et au Portugal.



BIO EXPRESS

SÉRGIO SILVA MONTEIRO

Sérgio Silva Monteiro est né en 1974 à Mangualde. Après sa licence en organisation et gestion d'entreprises de la faculté d'économie de l'université de Coimbra, il a obtenu un diplôme d'études doctorales en sciences de l'entreprise, et a suivi le cours de spécialisation en finances du ISCTE. Il a été membre du Groupe de travail pour la réévaluation des partenariats public-privé (PPP) et concessions, ainsi que de différentes organisations internationales dans le domaine financier. Il a occupé différents postes de direction dans le secteur bancaire et des transports. De 2011 au 26 juillet 2013, Sérgio Silva Monteiro était secrétaire d'État aux Travaux publics, aux Transports et aux Communications du gouvernement portugais. Depuis le remaniement du gouvernement, le 26 juillet 2013, il occupe la fonction de secrétaire d'État aux Infrastructures, aux Transports et aux Communications.

S. S. M. : L'acquisition d'*ANA* par *VINCI* contribuera au développement de ses activités et de ses aéroports avec, sans nul doute, des retombées positives pour les régions équipées d'aéroports et pour l'économie portugaise. *ANA* pourra ainsi conserver son identité et préserver la valeur de ses actifs, et tout particulièrement celle de son hub portugais, une connexion essentielle entre l'Europe, l'Amérique du Sud et l'Afrique. L'intégration d'*ANA* dans le groupe *VINCI* favorisera la création d'emplois ; c'est une occasion formidable de mettre en valeur le savoir-faire et les compétences des techniciens d'*ANA*, reconnus dans le monde entier par l'ensemble des acteurs du marché.

NOTRE AMBITION D'ÊTRE LE MEILLEUR PARTENAIRE PRIVÉ, D'UTILITÉ PUBLIQUE DES ÉTATS ET DES COLLECTIVITÉS S'APPUIE SUR QUATRE GRANDS AXES STRATÉGIQUES : ENRICHIR SANS CESSER NOTRE CONNAISSANCE DU CLIENT-CONSOMMATEUR ; PROFESSIONNALISER CHAQUE JOUR DAVANTAGE NOS ÉQUIPES DANS LA GESTION D'INFRASTRUCTURES ; CAPITALISER SUR NOTRE PORTEFEUILLE DE CONCESSIONS POUR ACCÉLÉRER LA CROISSANCE DU GROUPE À L'INTERNATIONAL ; CRÉER DE LA VALEUR POUR NOS CLIENTS-CONCÉDANTS ET POUR LES CLIENTS-CITOYENS. CES AXES SONT AU CŒUR DE L'ACTION ET DES DÉCISIONS DE CHACUNE DE NOS ACTIVITÉS, DE NOS MÉTIERS ET DE NOS FONCTIONS SUPPORT.

FADI SELWAN

Directeur général adjoint
de VINCI Concessions, en charge
du développement.

“La croissance à l'international constitue l'une des priorités de nos équipes de développement, comme l'attestent nos récents contrats signés au Portugal, aux États-Unis, au Royaume-Uni, en Allemagne, en Russie et dans de nombreux autres pays. Dans ces derniers, comme dans ceux où nous avons initié, en 2013, de nouveaux projets (Inde, Amérique latine, Roumanie...), notre recette reste la même : dès le montage de nos offres, nous nouons avec nos partenaires et nos futurs clients un partenariat étroit pour donner un sens aux projets, élaborer le financement le mieux adapté et assurer leurs futurs succès.”



NICOLAS NOTEBAERT

Président de VINCI Airports.

“La stratégie de développement de VINCI Airports repose sur notre capacité à créer de la valeur avant tout pour les territoires. Les aéroports que nous exploitons, jouent un rôle essentiel dans leur attractivité et leur développement, que nous renforçons en ouvrant de nouvelles liaisons aériennes. Nous délivrons aussi de la valeur aux passagers en leur offrant de multiples services. Appréciée par nos clients-concédants, cette approche nouvelle des plates-formes aéroportuaires nous permet de contribuer à la croissance à l'international de VINCI Concessions, comme l'illustre l'acquisition d'ANA, au Portugal, en 2013.”

SERGE CLÉMENTE

Président-directeur général
de VINCI Park.

“Hier, nous inventions les standards des parkings d'aujourd'hui. Nous créons aujourd'hui les parkings de demain. Avec les offres de service Open Park que nous proposons, nous donnons à nos clients-concédants la possibilité de proposer aux automobilistes de nouveaux services toujours plus personnalisés, pour faciliter la vie et la ville pour tous.”





THOMAS BARBELET

Directeur marketing
et communication
de VINCI Concessions.

“Nos équipes réunissent des experts de l’exploitation, du service, du marketing et de la communication. Elles contribuent chaque jour à enrichir l’expérience client des utilisateurs de nos infrastructures. Elles répondent ainsi à la demande croissante des États et des collectivités d’offrir des services de proximité de qualité à des citoyens de plus en plus exigeants. La satisfaction de nos clients dans chacune de nos activités contribue ainsi au développement international de notre réputation.”

CHRISTOPHE PÉLISSÉ DU RAUSAS

Directeur général adjoint
de VINCI Concessions, en charge
de la maîtrise d’ouvrage.

“Le mot ‘partenaire’ prend tout son sens dans le travail quotidien de nos équipes de maîtrise d’ouvrage, comme elles l’ont démontré en 2013 sur l’*Allianz Riviera*, la liaison Liefkenshoek ou la LGV SEA Tours-Bordeaux. En assurant, pour le compte de nos clients-concédants, le pilotage de la conception et de la construction de leurs projets, nous mettons à leur disposition notre expertise pour décider, avec eux, des meilleures solutions à mettre en œuvre. Et nous leur faisons profiter de notre dynamique d’amélioration des pratiques professionnelles, qui vise à enrichir en permanence notre approche, grâce aux retours d’expérience de nos projets et de ceux des filiales de construction de VINCI.”



OLIVIER MATHIEU

Directeur général adjoint
de VINCI Concessions, directeur
financier et de l’asset management.

“Notre capacité à accompagner partout dans le monde les décideurs publics dans leurs grands projets d’infrastructures repose sur la solidité de notre modèle financier. C’est grâce à lui et à notre appartenance au groupe VINCI/ que nous pouvons, chaque année, co-investir à leurs côtés dans de nouveaux projets. Au-delà de notre partenariat sur la conception, la construction et l’exploitation-maintenance, nous sommes aussi, et pour de longues années, leur partenaire financier, comme l’a montré en 2013 l’opération de refinancement de la voie express *PRIBINA*, en Slovaquie.”

PATRICK PLEIN

Directeur des ressources humaines et du développement durable
de VINCI Concessions.

“Les succès de VINCI Concessions sont d’abord ceux de ses collaborateurs. C’est en allant chercher les meilleurs talents et en développant en permanence les compétences de nos équipes, au siège comme sur le terrain, que nous sommes le plus à même de répondre aux attentes de nos différentes parties prenantes. C’est pourquoi nous veillons à ce que chacun de nos métiers et chacune de nos activités, à l’instar de VINCI Airports, qui a créé en 2013 la *VINCI Airports Academy*, s’inscrivent dans cette dynamique de professionnalisation continue.”



NOS 5 VALEURS AU CŒUR DE NOS PROJETS



4 FÉVRIER 2013

Frédéric Cuvillier, ministre délégué auprès de la ministre de l'Écologie, du Développement durable et de l'Énergie, chargé des Transports, de la Mer et de la Pêche, assiste à la pose des premiers voussoirs du viaduc de la Boème. Cet ouvrage est l'un des 19 viaducs qui rythmeront le tracé de la LGV SEA Tours-Bordeaux. Long de 450 m et haut de 23 m, il répond aux critères très stricts de qualité et de sécurité fixés par RFF (Réseau Ferré de France) à LISEA, notre société concessionnaire.

RESPONSABILITÉ

28 MARS 2013

La finalisation du financement du projet Ohio River Bridges-East End Crossing vient saluer plus de deux années d'engagement des équipes de développement de *VINCI Concessions*. Avec la construction de plusieurs ponts et d'un tunnel entre le Kentucky et l'Indiana, c'est l'un des plus importants programmes d'amélioration des réseaux de transport aux États-Unis. Signe de la qualité du financement du projet, c'est aussi le premier partenariat public-privé à être noté BBB par les deux agences Fitch et Standard & Poor's.



SÉCURITÉ

ENGAGEMENT



15 AVRIL 2013

Une étape symbolique vient d'être atteinte dans la construction du nouveau modèle d'enceintes sportives par les équipes de *VINCI Stadium* : Alain Juppé, maire de Bordeaux, pose la première pierre du *Nouveau Stade de Bordeaux*. L'ouvrage, à l'architecture innovante et pensé pour offrir aux spectateurs une expérience *premium*, sera livré au printemps 2015. Il répondra aux normes de sécurité très exigeantes fixées par l'UEFA pour accueillir les matchs de l'UEFA EURO 2016.

16 MAI 2013

Le nouveau Coentunnel est inauguré. Véritable prouesse sur le plan de la qualité technique comme sur celui de la conduite de chantier, ce tunnel à cinq voies de 750 m est immergé sous le port d'Amsterdam. L'un des défis majeurs a été de construire l'ouvrage en préservant le premier Coentunnel, situé à moins de 30 m. Une fois la rénovation de celui-ci achevée, les automobilistes bénéficieront de neuf voies de circulation au lieu de quatre.

QUALITÉ



17 SEPTEMBRE 2013

VINCI Concessions finalise l'acquisition d'ANA, gestionnaire des dix aéroports portugais. *VINCI Airports* multiplie ainsi par 4 le nombre de passagers accueillis dans ses aéroports et franchit le cap symbolique des 40 millions de passagers annuels. La confiance que nous accorde l'État portugais est une nouvelle preuve de la qualité de notre modèle de concessionnaire aéroportuaire, autant en termes de services proposés que de performance économique des plates-formes.

ENGAGEMENT

19 SEPTEMBRE 2013

Filiale de *VINCI Concessions*, le *Consortium Stade de France* signe avec la Fédération Française de Rugby (FFR) un nouvel accord. Celui-ci garantit l'organisation par la FFR d'un minimum de 20 matchs au *Stade de France* jusqu'en juin 2017. Avec cette signature, *VINCI Concessions*, au travers de son réseau *VINCI Stadium*, démontre sa compétence pour nouer des partenariats avec des acteurs diversifiés (fédérations sportives, organisateurs de spectacles, entreprises...) afin de sécuriser la performance économique de ses stades en concession.



QUALITÉ



22 SEPTEMBRE 2013

35 000 spectateurs assistent à l'inauguration de l'*Allianz Riviera* de Nice, après 25 mois de travaux menés tambour battant, dont *VINCI Concessions* a assuré la maîtrise d'ouvrage. Ils découvrent, par la même occasion, son architecture spectaculaire et sa conception, centrée sur le confort et le bien-être des spectateurs, avec des services innovants et qualitatifs, comme par exemple une offre de restauration thématique et une connexion 3G-4G.

OUVERTURE D'ESPRIT



25 OCTOBRE 2013

VINCI Concessions signe avec VNF (Voies navigables de France) un contrat de partenariat d'une durée de 30 ans pour l'automatisation et l'exploitation des 31 barrages de l'Aisne et de la Meuse. Cette signature témoigne de la faculté des équipes de développement de s'ouvrir sur de nouveaux territoires et de saisir toutes les opportunités pour assurer la croissance de l'entreprise.

25 NOVEMBRE 2013

VINCI Concessions signe le contrat de partenariat d'une durée de 22 ans auprès du Syndicat mixte de transport collectif en site propre de la Martinique. Ce projet porte notamment sur le financement, la conception et la construction des stations, ainsi que la maintenance et le gros entretien renouvellement de l'ensemble des ouvrages et équipements.





7 NOVEMBRE 2013

À la suite d'un appel d'offres, l'établissement public de gestion du quartier d'affaires de La Défense renouvelle sa confiance à *VINCI Park* pour exploiter les 16 parkings publics du site. À la clé de ce succès se trouve *Open Park*, la nouvelle gamme de solutions de stationnement, connectée et multimodale, grâce à laquelle chaque concédant peut bâtir une offre de stationnement sur mesure pour satisfaire les citadins et promouvoir une mobilité durable.

SÉCURITÉ

16 NOVEMBRE 2013

Sept mois avant la date prévue au contrat, le tunnel du Prado Sud, dont *VINCI Concessions* est concessionnaire pour une durée de 46 ans, est mis en service. Une telle performance a pu avoir lieu grâce à la mobilisation de ses équipes et aux nombreuses innovations déployées en matière de conception-construction. Long de 1 500 m, ce nouvel ouvrage, qui répond aux dernières normes de sécurité des tunnels, offre désormais aux Marseillais la possibilité de rejoindre rapidement le centre-ville.



DÉCEMBRE 2013

Un vaste programme d'investissements et de travaux est lancé afin d'accompagner la forte croissance du trafic des aéroports cambodgiens de Phnom Penh et Siem Reap, dont *VINCI Airports* est concessionnaire. Au-delà du doublement de leur capacité, il s'agit de doter les deux plates-formes d'équipements et de services de dernière génération, pour proposer aux passagers une expérience au niveau des meilleurs standards internationaux.

RESPONSABILITÉ

DÉCEMBRE 2013

VINCI Concessions a démontré à deux reprises sa capacité à mener des négociations pour répondre aux attentes de ses clients. En Grèce, un nouveau plan de financement a été élaboré pour relancer deux projets autoroutiers suspendus. En Slovaquie, le contrat de concession de la voie express *PR1BINA* a été refinancé sous forme d'obligations, générant ainsi 150 millions d'euros d'économies pour l'État slovaque sur la durée de l'emprunt.



NOS CHIFFRES CLÉS

MÉTIERS, ACTIVITÉS, RESSOURCES HUMAINES ET RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE



10 626
COLLABORATEURS⁽¹⁾
EN FRANCE
ET À L'INTERNATIONAL



Un réseau de
6 FONDATIONS

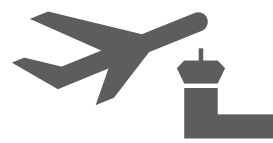
LUTTANT CONTRE L'EXCLUSION,
DONT 2 EN FRANCE, 1 EN BELGIQUE,
1 EN SLOVAQUIE, 1 EN GRÈCE
ET 1 AU ROYAUME-UNI

33 %

DES CADRES SONT DES FEMMES⁽²⁾



23



AÉROPORTS GÉRÉS
AU PORTUGAL, EN FRANCE
ET AU CAMBODGE

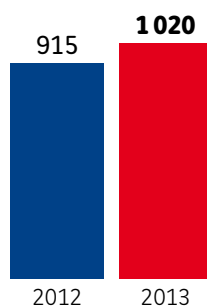
6 GRANDS AXES CONSTITUTIFS
de notre politique
de développement
DURABLE



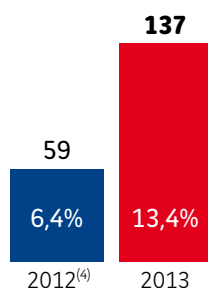
(1) Périmètre restreint aux seules sociétés consolidées détenues par VINCI Concessions à plus de 50 %. (2) Au 31 décembre 2013, au niveau du Pôle VINCI Concessions, en France et à l'international, issus du reporting social groupe dont le périmètre est restreint aux seules sociétés consolidées, c'est-à-dire détenues par VINCI Concessions à plus de 50 %.

VINCI CONCESSIONS EN CHIFFRES

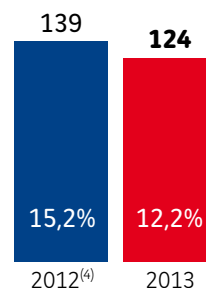
Chiffre d'affaires⁽³⁾
(en M€)



Résultat net part du Groupe
(en M€ et en pourcentage du CA⁽³⁾)

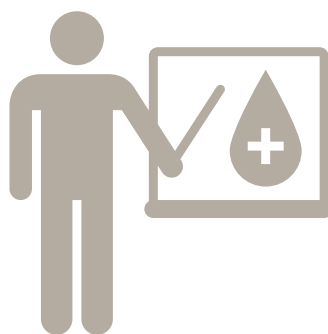


Résultat opérationnel sur activité
(en M€ et en pourcentage du CA⁽³⁾)





188 097
heures de
formation



DÉLIVRÉES
PAR VINCI CONCESSIONS
À L'ENSEMBLE DE
SES COLLABORATEURS
EN 2013 ⁽²⁾

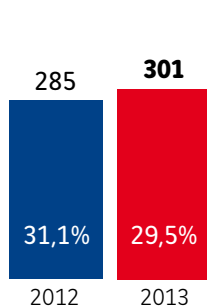
UNE PRÉSENCE
dans 19 pays



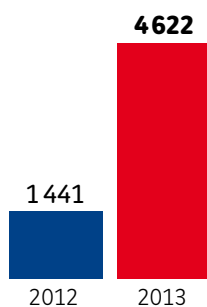
30 
projets retenus
en 2013 par la Fondation
d'entreprise LISEA
Biodiversité

● VINCI PARK ● VINCI AIRPORTS ● VINCI STADIUM ● AUTRES CONCESSIONS

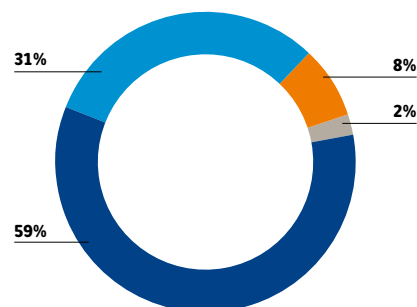
Ebitda ⁽⁵⁾
(en M€ et en pourcentage du CA ⁽³⁾)



Endettement financier net ⁽⁶⁾
(en M€)



Chiffre d'affaires
par domaine d'activité ⁽³⁾
(en pourcentage)



(3) Hors chiffre d'affaires travaux des filiales concessionnaires. (4) Montants retraités conformément au changement de méthode comptable lié à l'application d'IAS 19 amendée, Avantages du personnel. (5) Capacité d'autofinancement avant impôt et coût de l'endettement financier net. (6) Au 31 décembre.

RELEVER LES DÉFIS D'UNE CROISSANCE DURABLE

INSCRIT DANS L'ADN DE *VINCI CONCESSIONS*, LE DÉVELOPPEMENT DURABLE EST AU CŒUR DE CHACUN DE NOS PROJETS, DE NOS MÉTIERS ET DE NOS ACTIVITÉS. POUR RELEVER LES DÉFIS D'UNE CROISSANCE DURABLE QUI RÉPOND AUX BESOINS DES TERRITOIRES ET AUX ATTENTES DES PARTIES PRENANTES, NOUS AVONS STRUCTURÉ, FIN 2012, NOTRE POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT DURABLE 2012-2015 AUTOUR DE SIX GRANDS AXES. BILAN APRÈS UNE PREMIÈRE ANNÉE DE DÉPLOIEMENT RYTHMÉE PAR LA MISE EN ŒUVRE DE NOMBREUSES ACTIONS CONCRÈTES.

INTÉGRER LES ENJEUX DU DÉVELOPPEMENT DURABLE DANS CHAQUE PROJET

De plus en plus sensibles aux problématiques du développement durable, les territoires et les citoyens attendent que les infrastructures d'utilité publique s'inscrivent dans une démarche responsable. *VINCI Concessions* intègre ces attentes dans la conception de ses offres et de ses services.



POUR PREUVE

Dans un contexte d'urbanisation croissante, *Open Park*, la nouvelle offre de *VINCI Park*, composée d'une trentaine de services à la carte, propose aux villes de promouvoir une mobilité respectueuse de l'environnement et de la qualité de vie des citoyens. Connectés et multimodaux, les parkings favorisent ainsi les modes de déplacement "doux", l'intermodalité des transports et la fluidité de la circulation urbaine.



CONTRIBUER AU DÉVELOPPEMENT DES TERRITOIRES

Tout en améliorant la vie des citoyens, un pont, un stade ou une autoroute constituent de puissants leviers de développement socio-économique des territoires. Pour développer leurs projets, les décideurs publics ont besoin de modéliser ces futures retombées. *VINCI Concessions* répond à cette attente en mettant progressivement en place des moyens d'évaluation.



POUR PREUVE

L/SEA, la société concessionnaire de la future LGV SEA Tours-Bordeaux, a créé un observatoire socio-économique. Piloté par un comité scientifique, il a pour rôle de mesurer et d'estimer sur les 15 prochaines années les effets de la future LGV sur l'emploi, l'économie locale, le tourisme et la mobilité. Une première étude a ainsi montré en 2013 qu'un tiers des dépenses de sous-traitance et de fourniture du chantier, soit 565 millions d'euros, bénéficiaient ainsi aux départements traversés par la ligne.



PROMOUVOIR LES DROITS SOCIAUX FONDAMENTAUX

Notre métier de concessionnaire et notre internationalisation croissante nous confèrent une responsabilité en matière de respect et de promotion des droits humains, en particulier dans notre travail avec nos fournisseurs et nos sous-traitants.



POUR PREUVE

Nous avons élaboré avec d'autres entités du groupe *VINCI* un guide conçu comme un référentiel interne, qui définit les principaux enjeux liés aux droits sociaux fondamentaux des salariés, des sous-traitants et des populations locales impactées par nos projets. À vocation pratique, il identifie les attentes des parties prenantes, recense les bonnes pratiques et propose des mises en situation concrètes pour aider les opérationnels à identifier les risques et leviers d'amélioration au quotidien. Destiné à toutes nos équipes dans tous les pays, il fera l'objet de formations au cours de l'année 2014.

DÉVELOPPER UNE CULTURE DE LA SÉCURITÉ, DE LA SANTÉ ET DE LA QUALITÉ DE VIE

La sécurité, la santé et la qualité de vie au travail sont notre priorité et font l'objet d'une politique de prévention et de progrès continus.



POUR PREUVE

En 2013, des plans d'action sécurité ont été initiés dans chacune de nos activités. La création d'un réseau de référents QHSE (Qualité-hygiène-sécurité-environnement) dans toutes les sociétés d'exploitation a facilité l'échange de bonnes pratiques, à l'image des dix règles de sécurité du chantier de l'autoroute Moscou – Saint-Petersbourg, aujourd'hui adaptées aux autoroutes grecques.

DÉVELOPPER

NOS RICHESSES HUMAINES

La réussite d'un ouvrage d'utilité publique est d'abord celle des hommes et des femmes qui le conçoivent, le construisent et l'exploitent. Dans ce cadre, *VINCI Concessions* fait de la motivation et du développement des compétences de ses collaborateurs une priorité.



POUR PREUVE

Les efforts importants déployés en matière de formation professionnelle (188 097 heures délivrées en 2013). Pour adapter nos formations aux exigences spécifiques de nos activités, nous organisons des parcours sur mesure développés en interne. Ainsi, à l'image de *VINCI Park* qui a créé sa propre école en 2005, *VINCI Airports* a lancé en 2013 la *VINCI Airports Academy*. Par ailleurs, nous nous engageons aux côtés du groupe *VINCI* dans la promotion de l'égalité des chances et de la diversité, notamment en favorisant l'accès des femmes aux postes à responsabilité.

RÉDUIRE NOS IMPACTS ENVIRONNEMENTAUX

Les grands projets d'infrastructures ont une incidence sur l'environnement. Attentif aux exigences écologiques exprimées par les citoyens et sensible à la préservation du patrimoine naturel, *VINCI Concessions* s'attache à réduire l'impact de ses projets, dès leur conception et leur construction, puis tout au long de leur exploitation.



POUR PREUVE

Pour faire de cette priorité un réflexe de chaque instant, nous avons conçu une formation dédiée à la préservation de la biodiversité. S'adressant à l'ensemble de nos collaborateurs, elle fournit les repères et les clés pour éviter les impacts, les réduire et, en dernier recours, les compenser. L'accent est également porté sur la concertation de plus en plus en amont des projets avec les parties prenantes. Le déploiement de cette formation, initié fin 2013, se déroulera tout long de 2014.

NOTRE PRÉSENCE DANS LE MONDE



INTERNATIONAL

1 CANADA

- Autoroute Fredericton-Moncton
- Pont de la Confédération
- 143 000 places de parking
- ▲ Projets d'infrastructures à l'étude

2 ÉTATS-UNIS

- Ohio River Bridges-East-End Crossing
- 712 000 places de parking
- ▲ Projets d'infrastructures à l'étude

3 JAMAÏQUE

- Trans Jamaican Highway

4 COLOMBIE

- ▲ Projets d'infrastructures à l'étude

5 PÉROU

- ▲ Projets d'infrastructures à l'étude

6 CAMBODGE

- 3 aéroports

7 INDE

- ▲ Projets d'infrastructures à l'étude

8 QATAR

- 7 000 places de parking

9 BRÉSIL

- 31 000 places de parking

10 VIETNAM

- ▲ Projets d'infrastructures à l'étude

● HIGHWAY

● VINCI STADIUM

● VINCI PARK

● RAILWAY

● VINCI AIRPORTS

▲ PROJETS D'INFRASTRUCTURES À L'ÉTUDE

● AUTRES ÉQUIPEMENTS PUBLICS



11 PORTUGAL

- Deux ponts sur le Tage
- 10 aéroports

12 ESPAGNE

- 96 000 places de parking

13 ROYAUME-UNI

- Contournement de Newport
- Ponts sur la Severn
- Réseau routier du district d'Hounslow
- Réseau routier de l'île de Wight
- 144 000 places de parking
- ▲ Projets d'infrastructures à l'étude

14 BELGIQUE

- Liaison ferroviaire Liefkenshoek à Anvers
- 57 000 places de parking
- ▲ Projets d'infrastructures à l'étude

15 PAYS-BAS

- Coentunnel

16 LUXEMBOURG

- 57 000 places de parking

17 SUISSE

- 6 000 places de parking

18 ALLEMAGNE

- 12 000 places de parking
- Autoroute A4 ("A-Modell")
- Autoroute A5 ("A-Modell")
- Autoroute A9 ("A-Modell")
- ▲ Projets d'infrastructures à l'étude

19 FRANCE

- TCSP de la Martinique
- Tunnel du Prado Carénage
- Tunnel du Prado Sud
- Truck Étape
- 451 000 places de parking

20 GRÈCE

- Stade de France
- Stade du Mans (MMArena)
- Stade de Nice (Allianz Riviera)
- Stade de Bordeaux
- Aréna de Dunkerque
- 10 aéroports
- Car Rental Center de l'aéroport Nice-Côte d'Azur
- GSM-Rail
- LGV SEA Tours-Bordeaux
- Rhônexpress
- Éclairage public de Goussainville
- Éclairage public de Rouen
- 31 barrages sur l'Aisne et la Meuse
- ▲ Projets d'infrastructures à l'étude

21 RUSSIE

- Pont Charilaos Trikoupis
- Autoroute Athènes-Tsakona
- Autoroute Maliakos-Kleidi
- ▲ Projets d'infrastructures à l'étude

22 RÉPUBLIQUE TCHÈQUE

- 900 places de parking
- Autoroute Moscou - Saint-Petersbourg
- ▲ Projets d'infrastructures à l'étude

23 SLOVAQUIE

- 38 000 places de parking
- 5 000 places de parking
- Voie express R1 (PR1BINA)

24 ROUMANIE

- ▲ Projets d'infrastructures à l'étude

25 POLOGNE

- ▲ Projets d'infrastructures à l'étude



TROIS MÉTIERS

NOS CLÉS DE SUCCÈS

SUCCÈS

N. m. : le fait d'aboutir au résultat escompté, d'atteindre le but recherché.

Nos clés de succès sont les trois métiers de *VINCI Concessions* qui, chacun à leur niveau, travaillent en synergie sur toute la chaîne de gestion d'un projet, redoublent d'attention à l'égard du client-citoyen et créent ainsi de la valeur pour le client-concédant.



28 **CLÉ N°1** **DÉVELOPPEMENT**

Créer les conditions
d'une performance globale.

32 **CLÉ N°2** **MAÎTRISE D'OUVRAGE**

Piloter la réalisation de grands
projets d'utilité publique.

36 **CLÉ N°3** **EXPLOITATION : INNOVATION ET SERVICES**

Assurer, pour les décideurs
publics, le bien-être
des clients-usagers.

40 **EN SYNTHÈSE**

Les raisons de nos succès.



Barrages de l'Aisne et de la Meuse (France).

CRÉER LES CONDITIONS D'UNE PERFORMANCE GLOBALE

DÈS LA PHASE DE DÉVELOPPEMENT, NOS ÉQUIPES S'APPUIENT SUR L'OBSERVATION DE NOTRE PORTEFEUILLE D'INFRASTRUCTURES EN EXPLOITATION. L'OBJECTIF : PROPOSER DANS LA DURÉE, AUX ÉTATS ET AUX COLLECTIVITÉS, DES SOLUTIONS PERFORMANTES ET ADAPTÉES À LEURS PROJETS. EXPLICATIONS SUR UNE MÉTHODOLOGIE DE DÉVELOPPEMENT UNIQUE.

En cinq ans, le nombre de sociétés concessionnaires créées a doublé, grâce à l'engagement et au travail de nos équipes de développement. Cette réussite, nous la devons à notre modèle de développement, unique sur le marché. Sa vocation est d'établir les bases d'un partenariat gagnant-gagnant-gagnant de longue durée entre nos futurs clients-concédants, les clients-citoyens et VINCI Concessions. Cela, en co-construisant avec eux leurs projets d'infrastructures d'utilité publique qui

intègrent tous les atouts de la réussite (fonctionnalités, coûts, financement, construction, services, développement durable...).

CONCEVOIR DES PROJETS UTILES ET INTÉGRÉS DANS LEUR TERRITOIRE

Une infrastructure réussie est une infrastructure qui simplifie la vie de ses utilisateurs. Nos solutions visent à accompagner nos clients-concédants pour optimiser le sens de chaque ouvrage et prouvent ainsi notre attention

permanente à l'égard des clients-citoyens. Pour atteindre cet objectif, nous disposons d'un avantage compétitif décisif : notre portefeuille de concessions. Le contact quotidien avec les utilisateurs de nos infrastructures nous offre une vision unique de l'expérience client d'un ouvrage d'utilité publique. Chaque nouvelle offre s'en enrichit, tout en s'adaptant à son environnement propre ainsi qu'aux exigences du client-concédant et aux comportements de consommation locaux. Nous attachons également une attention

particulière aux parties prenantes dès la conception d'une infrastructure. Très en amont de la remise de l'offre finale, nous engageons un dialogue avec tous ceux qui seront directement concernés par le futur ouvrage : utilisateurs, riverains, associations environnementales, acteurs de l'économie locale... Grâce à une telle approche, il est possible de bâtir une offre qui favorisera demain l'acceptation du projet par le plus grand nombre.

ÉLABORER LES MEILLEURES SOLUTIONS DE FINANCEMENT AU MEILLEUR COÛT

Face aux investissements que représentent les projets de nos clients-concédants, nous élaborons des partenariats public-privé (PPP) sur mesure qui prévoient, lissent et sanctuarisent les dépenses sur le très long terme. En parallèle, nos équipes d'ingénierie financière conçoivent des offres de financement pointues et recherchent les investisseurs qui contribueront au financement des projets au meilleur coût (voir encadré ci-contre).

PRÉVOIR L'ÉQUILIBRE ÉCONOMIQUE DURABLE DE CHAQUE PROJET

Nos projets s'inscrivent dans deux modèles économiques types. Celui de la concession repose sur le principe de l'utilisateur-payeur (infrastructure qui inclue des péages). L'autre, le contrat de partenariat, se fonde sur le versement de loyers selon le respect d'un engagement de performance. Dans les deux cas, notre expertise de la construction, puis de la gestion d'infrastructures sur de très longues durées, nous est indispensable. Grâce à elle, >>>



**89 AFFAIRES SUIVIES
par les équipes
de développement
de VINCI Concessions**
(hors VINCI Park) au 31 décembre 2013

"NOUS SOMMES
L'UN DES PREMIERS
LEVEURS DE FONDS
DU SECTEUR."



ROMAIN VERZIER, DIRECTEUR DES FINANCEMENTS STRUCTURÉS DE VINCI CONCESSIONS

Quelle est la valeur ajoutée de VINCI Concessions en matière de financement des projets ?

Romain Verzier : Pour convaincre des prêteurs de financer sur 20, voire 40 ans une nouvelle société concessionnaire qui n'existe pas encore, il faut leur démontrer que le projet sera construit dans les délais et le budget prévus et qu'il générera des revenus pour rembourser la dette. Notre principal atout pour y parvenir, est d'avoir à notre actif des dizaines de financements. Nous sommes l'un des premiers leveurs de fonds du secteur avec 15 milliards levés en sept ans. Cette expérience nous permet de maîtriser les risques de construction, de modéliser leurs recettes sur le long terme et de transposer les meilleures techniques de financement d'un projet à l'autre. Nous avons, d'autre part, acquis une réelle expertise dans la recherche d'investisseurs.

Vers quels financeurs vous tournez-vous ?

R. V. : Depuis la crise, les financements sur de très longues durées par les banques européennes sont plus coûteux et moins nombreux. Cela a créé un appel d'air pour les financements "désintermédiés" sous forme d'obligations placées auprès d'investisseurs institutionnels (fonds de retraite et compagnies d'assurance) jusqu'ici absents des grands projets d'infrastructures. Face à ces acteurs, nous disposons d'un avantage compétitif rare dans le monde de la construction : le rating "Investment grade" de VINCI. C'est un argument décisif pour ce type d'investisseurs.



Transport collectif en site propre de Martinique (France).

ANTICIPER LES BESOINS DES DÉCIDEURS PUBLICS

Notre connaissance pointue des problématiques liées à la redynamisation d'un quartier ou à la mobilité d'une ville, ou encore au développement d'une région, fait de nous un interlocuteur privilégié des décideurs publics. Cette expertise, nous l'avons acquise au sein de notre portefeuille unique et diversifié de concessions, et aussi grâce à notre implication dans la recherche académique, via la Chaire d'économie des partenariats public-privé de l'université de Paris 1-Sorbonne ou des *think tanks* tels que *La Fabrique de la Cité*, créée par VINCI. Ainsi, nous sommes en mesure de proposer des offres globales respectueuses des évolutions futures des territoires et des attentes exprimées ou non par les citoyens. *NEXTRAM*, révélée au Salon international de la mobilité et des transports urbains de Genève, en mai 2013, est l'une des illustrations de cette démarche proactive. Fruit d'une collaboration de plusieurs années avec *Eurovia/ETF*, et en partenariat avec le fabricant de matériel roulant CAF, *NEXTRAM* est une offre globale, optimisée et modulable de tramway qui rend désormais ce mode de transport accessible aux villes moyennes.

2,4

MILLIARDS D'EUROS
DE FINANCEMENTS LEVÉS
EN 2013, DONT 2 MILLIARDS
SOUS FORME OBLIGATAIRE.

>>> nous modélisons et évaluons de façon très fine les taux de fréquentation et les coûts prévisionnels de construction, d'exploitation et de maintenance, afin de bâtir un modèle équilibré et créateur de valeur pour notre client-concédant, ses administrés et les entreprises partenaires.

ANTICIPER LE SUCCÈS DES PHASES DE CONCEPTION ET DE CONSTRUCTION

Un stade, un pont à haubans, une ligne ferroviaire à grande vitesse ou un aéroport sont des ouvrages d'une grande complexité technique. Leur durée de vie – bien au-delà de la clôture de nos contrats – exige

en outre une longévité à toute épreuve. C'est pourquoi nos équipes font de la qualité technique de leurs offres une priorité. Pour garantir des solutions de conception/construction robustes et compétitives, nous nous entourons des meilleures compétences au sein du groupe VINCI. Et cela se révèle gagnant, comme le prouve le gain du contrat de partenariat avec le Syndicat mixte de transport collectif en site propre de la Martinique. Celui-ci a été remporté pour une durée de 22 ans, en novembre 2013, aux côtés d'*Eurovia* et de *VINCI Construction*. Il prévoit le financement, la conception, la construction



“NOTRE RETOUR D’EXPÉRIENCE D’EXPLOITANT NOUS APPORTE UN AVANTAGE COMPÉTITIF DONT NOUS PARTAGERONS LES FRUITS AVEC NOS FUTURS CLIENTS-CONCÉDANTS. LES ENSEIGNEMENTS QUE NOUS EN RETIRONS FONT DE NOUS LES MIEUX À MÊME DE LES GUIDER DANS LA DÉFINITION ET L’OPTIMISATION DE LEURS PROJETS.”

Fadi Selwan, directeur général adjoint de VINCI Concessions, en charge du développement.



UN ENGAGEMENT RECONNU PAR DES FINANCEMENTS “VERTS”

et la maintenance des ouvrages, ainsi que le financement, la conception et la fabrication des bus et de leurs systèmes embarqués. Ainsi, avec l’ensemble de nos partenaires constructeurs, nous anticipons tous les leviers de réussite à mettre en œuvre, tant humains que techniques. L’objectif : que nos équipes de maîtrise d’ouvrage pilotent la conception et la construction de l’ouvrage dans le respect des délais et du budget fixés contractuellement.

COORDONNER POUR SIMPLIFIER LA CONDUITE DES PROJETS DE NOS CLIENTS

En nous soumettant leurs projets, nos clients-concédants tirent profit d’un atout essentiel qui assure la qualité de notre engagement : celui d’avoir un interlocuteur unique pendant toute la durée du contrat. Chaque projet est coordonné par une équipe spécifique qui fédère et coordonne toutes les compétences nécessaires à la constitution de l’offre. Cette équipe peut ainsi réunir jusqu’à une centaine de collaborateurs comme, par exemple, sur le projet d’automatisation des 31 barrages de l’Aisne et de la Meuse signé en octobre 2013 avec VNF (Voies navigables de France). Ce nouveau contrat de partenariat, d’une durée de 30 ans, prévoit la conception, le financement, la construction, puis l’exploitation-maintenance des barrages automatisés, dont plusieurs seront équipés de microcentrales hydroélectriques. Nos équipes de développement anticipent

La BEI (Banque européenne d’investissement) et la BERD (Banque européenne pour la reconstruction et le développement) sont deux établissements financiers qui accordent une grande importance aux enjeux du développement durable dans leur politique d’octroi de prêts. Forts de notre engagement sur les questions de la protection de l’environnement et du développement des territoires, nous pouvons nous tourner vers elles pour contribuer au financement de nos projets. Avec succès : ces deux banques publiques supranationales travaillent à nos côtés, comme le prouve leur participation à des infrastructures telles que la LGV SEA Tours-Bordeaux, la voie express PRIBINA, en Slovaquie, le pont Charilaos Trikoupi, en Grèce, et la liaison Liefkenshoek, en Belgique.

ainsi toutes les dimensions des projets : conception, construction, exploitation, financement, aspects juridiques et environnementaux... Résultat : nous remettons à nos clients-concédants une offre globale optimisée et cohérente, dans laquelle tous les arbitrages auront été menés en amont. Cette offre débouchera sur un contrat économiquement efficace qui servira les futurs utilisateurs et, plus largement, l’ensemble du territoire.

S’ADAPTER À TOUS LES MARCHÉS

Ces dernières années, nos équipes de développement n’ont eu de cesse de franchir les frontières hors de nos bases

françaises historiques. Parallèlement à l’extension de nos positions en Europe (Grèce, Portugal, Royaume-Uni, Belgique, Allemagne, Slovaquie...), nous avons gagné des contrats majeurs en Russie ou aux États-Unis. Forts de la capacité d’adaptation dont témoigne cette croissance à l’international, nous nous sommes positionnés en 2013 sur de nombreux appels d’offres en Inde, en Colombie, au Pérou, au Vietnam, aux États-Unis, en Russie, en Allemagne, ou encore en Roumanie. Ainsi, en décembre 2013, nous avons été désignés attributaire pressenti pour la réalisation de la section Comarnic-Brasov (54 km) de l’autoroute A3 roumaine. Pour mener à bien cette stratégie de développement désormais mondiale, nous nous appuyons sur les filiales de VINCI dans les pays où il est présent, et nous tissons des partenariats solides avec des entreprises locales dans d’autres pays. Cette recherche d’une proximité maximale avec nos futurs clients se prolonge au sein même de notre organisation. Ainsi, dans les zones à fort potentiel, nous implantons des équipes locales de développement comme, par exemple, aux États-Unis et en Amérique du Sud, en Inde, en Russie et dans plusieurs pays d’Europe. Nous adapter, c’est aussi proposer aux États et aux collectivités des partenariats “à la carte”. Selon leurs attentes, nos contrats prennent en charge l’exploitation seule d’un ouvrage, jusqu’à des prestations complètes de concessionnaire-concepteur-constructeur-exploitant.



Construction du viaduc de la Boème, LGV SEA Tours-Bordeaux (France).

PILOTER LA RÉALISATION DE GRANDS PROJETS D'UTILITÉ PUBLIQUE

EN PROCHE COLLABORATION AVEC NOS CLIENTS, NOUS ASSURONS, POUR LEUR COMPTE, LE PILOTAGE DE LA RÉALISATION DE LEURS PROJETS. POUR CE FAIRE, NOUS VEILLONS À LA FOIS À RESPECTER NOS ENGAGEMENTS DE COÛT, DE DÉLAIS ET DE QUALITÉ, ET ÉGALEMENT À ASSOCIER TOUTES LES PARTIES PRENANTES DANS UNE DÉMARCHE DE CONCERTATION.

En 2011, quand le groupement mené par *VINCI Concessions* a été retenu par RFF (Réseau Ferré de France) pour la construction et l'exploitation de la LGV SEA Tours-Bordeaux, c'était autant pour la qualité de son offre que pour son engagement à réussir le pilotage d'un projet exceptionnel dans toutes ses dimensions. Tout au long de l'année 2013, l'avancée régulière des travaux, sur 340 km de voies, a témoigné de notre savoir-faire dans le management de grands programmes. Celui-ci explique également nos autres succès de l'année 2013. Conformément aux souhaits

de la ville de Nice, l'*Allianz Riviera* a pu être inauguré le 22 septembre pour accueillir l'un des tout premiers matchs de la saison de l'équipe de l'OGC Nice. À Anvers, c'est le tunnel de la liaison ferroviaire Liefkenshoek qui a reçu son certificat de conformité, et ce, deux jours avant la date contractuelle. Quant au tunnel Prado Sud de Marseille, il a été livré avec sept mois d'avance sur le planning initial.

PILOTER LA GLOBALITÉ D'UN PROJET ET DE SES INTERVENANTS

Nos clients-concédants nous délèguent

tout ou une partie de la maîtrise d'ouvrage de leurs projets. Nos équipes interviennent de la clôture du financement du projet à la livraison de l'ouvrage, en passant par toutes les étapes de conception et de construction, de préparation, puis de démarrage de l'exploitation. À ce titre, et dans la continuité de la phase de développement, un interlocuteur unique assure l'interface entre le client-concédant et tous les partenaires impliqués dans le projet : le concepteur-constructeur, le futur exploitant, les investisseurs et prêteurs, les pouvoirs publics, les territoires et

l'ensemble des parties prenantes, etc.
Nous assurons ainsi le *leadership* global du programme. Avec un seul et unique objectif : respecter les engagements contractuels de délais, de performance et de coût.

MOBILISER LES COMPÉTENCES AU PLUS PRÈS DE CHAQUE PROJET

La maîtrise d'ouvrage est assurée par une équipe dédiée au sein de chaque société concessionnaire créée à la signature du contrat. Elle réunit sur le terrain toutes les expertises indispensables : ingénierie, construction, finances, environnement, juridique, communication... Une telle organisation est le gage d'un accompagnement sur mesure de notre client-concédant. S'y ajoute un ancrage local fort, grâce à des équipes constituées qui font largement appel à des collaborateurs du pays concerné, à l'instar de celle qui a lancé, au printemps 2013, les travaux de l'Ohio River Bridges-East End Crossing (voir p. 65). En nous choisissant, l'autorité publique s'offre la garantie de disposer d'interlocuteurs experts de l'environnement de son projet, des procédures locales et des attentes des futurs clients-consommateurs.

MAÎTRISER TOUS LES RISQUES D'UN PROJET

Dans un contexte de contraintes réglementaires croissantes, les grands projets d'infrastructures d'utilité publique sont soumis à de nombreux risques susceptibles de les retarder, de remettre en cause leur financement ou de renchérir leur coût. Nos équipes de maîtrise d'ouvrage veillent à respecter toutes les exigences, normes et procédures propres à chaque pays. De la même façon, nous nous efforçons de réduire l'exposition de nos clients à tous les risques (géologiques, techniques, juridiques, financiers...) inhérents aux grands projets d'infrastructures que nous assumons pour leur compte. Une démarche qui passe, notamment, >>>

"NOUS IDENTIFIONS
TOUTES LES IDÉES
NOVATRICES
POUR POUVOIR
LES MUTUALISER. "



PATRICK LERAT, DIRECTEUR DE L'INGÉNIERIE DE VINCI CONCESSIONS ET COORDINATEUR DE LA R&D ET DE L'INNOVATION

En 2013, VINCI Concessions a créé une mission de coordination dédiée à l'innovation. Quel est son rôle ?

Patrick Lerat : Il s'agit d'identifier toutes les initiatives menées dans tous nos métiers – développement, maîtrise d'ouvrage et exploitation – et sur tous nos projets en matière d'innovation et de R&D. De nombreuses idées novatrices sont mises en œuvre ici ou là. Notre objectif : les faire remonter pour pouvoir les mutualiser et en faire profiter nos projets et nos sociétés concessionnaires, et donc nos clients-concédants.

Sur quels axes de recherche travaillez-vous ?

P. L. : Nous avons retenu quatre axes principaux : l'analyse globale du coût d'une infrastructure tout au long de son cycle de vie ; la quantification de nos engagements en matière de développement durable afin de créer des indicateurs incontestables ; les services aux usagers au travers, entre autres exemples, de l'analyse du parcours client ; enfin, l'impact socio-économique de nos infrastructures. D'autres travaux sont par ailleurs engagés sur la performance des contrats, la préservation de la biodiversité ou encore la gestion des patrimoines d'infrastructures. L'ensemble de ces études se fait de concert avec le monde académique, en particulier avec la chaire d'économie des Partenariats Public-Privé de l'université Paris 1-Panthéon-Sorbonne, et la Chaire éco-conception des ensembles bâtis et des infrastructures de ParisTech VINCI.



Chantier Ohio River Bridges-East End Crossing (États-Unis).



Travaux sur le projet d'autoroute
Moscou - Saint-Petersbourg (Russie).

2 891

MILLIONS D'EUROS

C'EST LE VOLUME ANNUEL
DE TRAVAUX SUPERVISÉS
PAR NOS ÉQUIPES DE MAÎTRISE
D'OUVRAGE EN 2013.
IL A ÉTÉ MULTIPLIÉ PAR PLUS
DE SEPT EN CINQ ANS.

>>> par une dynamique permanente
d'animation et de partage des
connaissances et des bonnes pratiques.

VEILLER À LA SÉCURITÉ OPTIMALE SUR LES CHANTIERS

Phase à risques accrus, la construction-
maîtrise d'ouvrage fait l'objet de
la plus grande vigilance, conformément
à notre politique en matière de sécurité.
Au travers d'une charte signée
le 13 novembre 2013, les responsables des
sociétés concessionnaires et d'exploitation
rattachées à notre direction de la maîtrise
d'ouvrage se sont engagés à faire
de la sécurité de leurs collaborateurs,
de celle des constructeurs et des
sous-traitants une priorité quotidienne.

Dans un souci d'amélioration permanente,
les meilleures pratiques sont partagées
d'un projet à l'autre, grâce à un réseau qui
réunit les référents QHSE des 71 sociétés
concessionnaires et d'exploitation
de *VINCI Concessions*. Cette démarche
commence à porter ses fruits, comme
le montrent certains résultats sur
nos chantiers. En effet, en 2013, le nombre
d'heures de travail sans accident grave
ou avec arrêt s'est nettement amélioré.

FACILITER L'ACTION PUBLIQUE DE NOS CLIENTS

Dans toutes les composantes de la maîtrise
d'ouvrage déléguée telle que nous
la concevons, nous aidons notre
client-concédant à se concentrer sur



“NOTRE CONCEPTION DE LA MAÎTRISE D’OUVRAGE VISE À ASSURER, POUR LE COMPTE DE NOTRE CLIENT-CONCÉDANT, ET SOUS SON CONTRÔLE PERMANENT, LE PILOTAGE GLOBAL VIS-À-VIS DE L’ENSEMBLE DE NOS INTERVENANTS DU PROCESSUS DE CONCEPTION-CONSTRUCTION DE L’OUVRAGE QU’IL A COMMANDÉ POUR CONTRIBUER AU BIEN-ÊTRE DES FUTURS CLIENTS.”

Christophe Pélissier du Rausas, directeur général adjoint de VINCI Concessions, en charge de la maîtrise d’ouvrage.



L’ALLIANZ RIVIERA : UNE CONCEPTION ET UNE CONSTRUCTION RESPONSABLES

son action publique. Nous le déchargeons de la gestion quotidienne de la conduite du projet et du management d’une grande diversité d’intervenants.

Pour autant, nous l’associons étroitement à tous les choix et lui donnons les moyens de mesurer notre efficacité au travers d’objectifs quantifiables de qualité, de coût et de délais. Sans jamais nous substituer à nos clients, nous construisons avec eux leurs projets d’infrastructures d’utilité publique dans le cadre d’un partenariat triplement gagnant pour eux, pour les clients-citoyens et le groupe VINCI.

ANTICIPER LA PHASE D’EXPLOITATION

Ce rôle revêt une dimension supplémentaire qui tient à la précision de notre vision de long terme. Dans la majorité de nos projets, nous serons le futur exploitant de l’ouvrage pour le compte de notre client-concédant pour 20 ans, 30 ans ou 50 ans. C’est pourquoi nous raisonnons en termes de performance économique globale pour chaque ouvrage. Nos choix techniques sont fondés sur l’analyse du coût de l’infrastructure tout au long de son cycle de vie, c’est-à-dire en tenant compte des dépenses de maintenance et d’exploitation futures. Même si cela signifie investir dès la phase amont afin de dépenser moins par la suite. Au-delà des aspects économiques, une telle démarche de capitalisation des expériences de nos précédents ouvrages contribue à renforcer notre professionnalisme. Cette démarche profite à chaque nouvel ouvrage, tant en matière de conception

La responsabilité de VINCI Concessions se décline dans chacun de ses projets en phase de maîtrise d’ouvrage. Le stade Allianz Riviera, à Nice, en est l’un des nombreux exemples. Lors de sa construction, 3 000 t de carbone ont été économisées par rapport à une fabrication classique, grâce à une charpente innovante en résille bois. D’autre part, 7 000 m² de panneaux solaires aident le stade à compenser ses propres consommations énergétiques. Quant à la pelouse, elle est arrosée par l’eau de quatre bassins de rétention d’eaux pluviales. Enfin, l’Allianz Riviera est un stade pour tous : il accueille dans les meilleures conditions les personnes en situation de handicap (parking, places spécifiques dans le stade, billetterie, buvettes...).

et de construction que de management de programmes.

CONCEVOIR ET CONSTRUIRE POUR LES CLIENTS DE NOS CLIENTS

Notre savoir-faire d’exploitant, déployé au travers de notre portefeuille unique et diversifié de concessions, nous offre un avantage compétitif précieux. Nous sommes au contact de leurs utilisateurs, donc des clients de nos clients. Nous apprenons auprès d’eux tous les jours, dans une volonté d’amélioration permanente. Grâce à cette attention constante à l’égard des clients-citoyens et de leurs besoins (services, confort, bien-être, plaisir, praticité, tarifs, sécurité...), nous les intégrons dès la phase de conception-construction. Ainsi, par

exemple, les leçons apprises tout au long des quinze années d’exploitation du *Stade de France* ont été appliquées sur les projets de stades ou d’arénas tels que l’*Allianz Riviera*, à Nice, ou le *Nouveau Stade de Bordeaux*, dont la première pierre a été posée par le maire de la ville le 15 avril 2013.

FAVORISER L’ADHÉSION À UN PROJET

La réussite d’un grand projet d’infrastructure d’utilité publique passe par sa bonne intégration dans son territoire. Elle passe aussi par l’adhésion de ceux qui l’utiliseront et qui vivront dans son environnement. Dans un double objectif d’ouverture et de responsabilité, nous faisons de la concertation avec les parties prenantes de nos projets une priorité. Nous accompagnons ainsi notre client-concédant dans l’ouverture d’un dialogue avec les riverains, les associations de protection de l’environnement et les représentants de l’économie locale. C’est une illustration de notre promesse “*Supporting Citizen Care*®”. C’est ainsi l’occasion de rechercher avec eux les moyens de minimiser les nuisances d’un chantier, de mettre en place d’éventuelles mesures de compensation, et également de valoriser l’action du décideur public. Comme les années précédentes, 2013 a été riche en événements qui témoignent de cette volonté. Par exemple, les premières réunions publiques ont été organisées tout au long des 200 km du projet d’automatisation des 31 barrages de l’Aisne et de la Meuse, ainsi qu’à Dunkerque, pour le projet de la *Future Aréna*.



Rhôneexpress, Lyon (France).

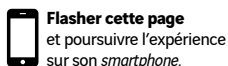
ASSURER, POUR LES DÉCIDEURS PUBLICS, LE BIEN-ÊTRE DES CLIENTS-USAGERS

C'EST L'AMBITION DE NOTRE PROMESSE "*SUPPORTING CITIZEN CARE*®" INCARNÉE PAR NOS ÉQUIPES D'EXPLOITATION : FAIRE EN SORTE QUE LES AUTORITÉS PUBLIQUES PUISSENT OFFRIR DES INFRASTRUCTURES *PREMIUM* À LEURS ADMINISTRÉS. POUR CELA, NOUS PROPOSONS DES PARCOURS CLIENTS QUI COMPRENNENT, À CHAQUE POINT DE CONTACT, UNE GAMME COMPLÈTE DE SERVICES UTILES ET DIFFÉRENCIANTS.

Qu'ont en commun un supporter de l'OGC Nice qui envoie, par SMS et en plein match, la photo d'un but à un ami, un automobiliste qui, en sortant d'un parking, bénéficie d'une réduction dans un restaurant à proximité, et un touriste qui, avant de décoller de Lisbonne, fait un tour dans la nouvelle zone commerciale ? Sans le savoir, tous bénéficient de notre savoir-faire en matière d'exploitation

d'infrastructures d'utilité publique. L'exploitation est au cœur de la réussite de notre modèle de concessionnaire-constructeur-exploitant. Dans la grande majorité de nos activités, nos clients-concédants nous délèguent l'exploitation et la maintenance de leurs ouvrages pendant 20, 30, voire 50 années. Charge à nous de tout mettre en œuvre pour assurer, jour après jour et pour leur compte,

la satisfaction des citoyens pour qui ils ont décidé de construire ou d'aménager un stade, une autoroute, un parking, un aéroport ou une ligne ferroviaire. La réussite de ce challenge quotidien est attestée à la fois par les résultats des études de satisfaction menées régulièrement auprès de nos clients, et par les taux de fréquentation de nos infrastructures. Le trafic de nos aéroports du Cambodge,



par exemple, a augmenté de 18 % en 2013. De son côté, *Rhôneexpress*, la liaison de tramway express entre Lyon et l'aéroport Lyon-Saint-Exupéry a battu son précédent record avec 1 167 842 clients, soit + 8 % par rapport à 2012.

PLACER LE CONSOMMATEUR AU CENTRE DE NOS PRÉOCCUPATIONS

De tels résultats sont le fruit d'une conviction qui guide l'ensemble de nos équipes : le citoyen constitue le moteur de toutes nos actions. C'est lui qui mobilise sur le terrain les collaborateurs directs et indirects de nos sociétés concessionnaires. C'est pour lui et sa sécurité qu'interviennent chaque jour nos équipes de la voie express *PR1B/INA*; c'est pour lui que les parkings de *VINCI Park* affichent chaque jour des informations en temps réel pour connaître le nombre de place disponibles; et c'est encore pour lui que l'aéroport de Clermont-Ferrand a fait peau neuve en déployant, par exemple, une signalétique simple et efficace. Cette orientation *customer centric*, étroitement liée à notre volonté constante d'être attentifs aux clients-citoyens, est intégrée dès la phase de développement de nos projets, et tout au long de celle de maîtrise d'ouvrage. Les retours d'expérience que nous obtenons de millions de clients influencent chacune de nos réalisations. En démarrant l'exploitation de nos nouvelles infrastructures, nous nous engageons sur des critères et des indicateurs de performance auprès de notre client-concédant, selon les objectifs qu'il nous fixe. Accueil, propreté, sécurité, confort, informations en temps réel, etc. : nous garantissons le respect des fondamentaux attendus par les utilisateurs de l'ouvrage. Tout au long du contrat, nos équipes enrichissent les offres de services et assurent la maintenance nécessaire pour proposer en permanence le meilleur niveau possible de service aux clients-consommateurs. En fin >>>

"NOS
INFRASTRUCTURES
NE PEUVENT RESTER
À L'ÉCART DE
LA DIGITALISATION."



CHRISTINE CASAHOURSAT, DIRECTRICE MARQUE ET INNOVATIONS DE VINCI CONCESSIONS

VINCI Concessions développe de plus en plus de services digitaux dans ses infrastructures. Pour quelles raisons ?

Christine Casahoursat : La digitalisation est en train de révolutionner en profondeur les modes de consommation, sous l'effet de l'essor accéléré des technologies numériques et des équipements de mobilité. En France, par exemple, 70 % des moins de 35 ans possèdent un *smartphone*, et 35 % d'entre eux l'utilisent en boutique pour rechercher des informations complémentaires. Plus globalement, 80 % des acheteurs consultent le *Web* avant d'aller en magasin pour réaliser un achat important. Nos infrastructures ne peuvent rester à l'écart d'une telle transformation. Car le consommateur qui digitalise son parcours d'achat est la même personne qui se rend à un autre moment de sa vie dans l'un de nos aéroports, parkings ou stades. Son mode d'utilisation de nos infrastructures en est forcément impacté. De façon implicite, il s'attend à ce que nous lui offrions une expérience digitale tout au long de son parcours.

Quels services digitaux lui proposez-vous ?

C. C. : Les exemples sont nombreux. Cela va de la connexion 3G-4G à l'*Allianz Riviera*, à l'application *smartphone* "My VINCI Park", lancée en juin 2013, qui calcule et prépare les trajets, en passant par l'application d'information trafic du Prado Carénage. Demain, nous irons encore plus loin pour offrir des services de plus en plus personnalisés, comme, par exemple, la reconnaissance de ses amis *Facebook* dans le stade, ou le guidage jusqu'à sa place, via un système de géolocalisation *indoor*.



Parking Parmentier à Neuilly-sur-Seine (France).



Coursives de l'Allianz Riviera à Nice (France).

>>> de contrat, nous restituons à notre client-concédant une infrastructure qui aura su accompagner et intégrer l'évolution des standards de service, tout en anticipant ceux de demain.

TENIR UNE PROMESSE CLIENT BIEN AU-DELÀ DE L'UTILITÉ FONCTIONNELLE

Les publics qui fréquentent nos infrastructures concédées ne sont pas de simples usagers. Pour nous, ce sont

des clients à qui nous voulons offrir bien plus que l'utilité des ouvrages : une véritable expérience client, afin qu'ils reconnaissent le bénéfice d'usage apporté. Les engagements de nos marques traduisent cette ambition. *VINCI Park* veut "vous rendre la ville plus facile". *VINCI Stadium* propose de "vous offrir du bonheur". *VINCI Airports* s'engage à "vous ouvrir le monde" : un message qui vaut autant pour les passagers et les compagnies aériennes que pour les territoires concernés. La force de chacune de nos activités réside

dans le fait d'optimiser cette expérience client fondée sur des piliers structurants comme la sécurité, la simplicité d'usage, le bien-être, le bonheur, le plaisir et l'ouverture d'esprit. Cette approche *premium* est au cœur de notre stratégie (voir le chapitre "Nos références" p. 42).

OPTIMISER LES PARCOURS CLIENT

Concevoir de telles expériences clients *premium* impose d'aller au-delà des standards attendus et de proposer



“TOUT AU LONG DE LA PHASE D’EXPLOITATION DES INFRASTRUCTURES DE NOS CLIENTS-CONCÉDANTS, NOTRE STRATÉGIE DE SERVICE ET D’INNOVATION VISE UNE SEULE AMBITION : QUE L’UTILISATEUR FINAL SOIT SATISFAIT DES SERVICES DE PROXIMITÉ, DONC DE L’ACTION DU DÉCIDEUR PUBLIC QUI LES MET À SA DISPOSITION POUR LUI FACILITER LA VIE.”

Thomas Barbelet, directeur marketing et communication de VINCI Concessions.



des cheminements fluides et agréables. Nous voulons accompagner et satisfaire chaque client-utilisateur avant même qu’il ne se rende dans nos stades, dans nos aéroports ou dans nos parkings. En amont, il s’agit de lui fournir des informations, de le guider sur son chemin (pré-réservations de places de parking, calcul d’itinéraire, etc.), et de concevoir pour lui un parcours client de qualité. Lors de sa visite, nous lui assurons la meilleure qualité d’accueil et de services. Cela passe, entre autres choses, par une signalétique et une théâtralisation de l’espace qui vont l’aider à s’orienter et à se sentir bien dans nos infrastructures. Dans cet objectif, nous avons défini en 2013 une charte signalétique VINCI Concessions à la fois transversale et spécifique aux activités de VINCI Stadium, de VINCI Park et de VINCI Airports. Cette charte a ainsi été mise en œuvre à l’Allianz Riviera (Nice) et dans les aéroports de Clermont-Ferrand et de Poitiers. Toujours dans cet objectif d’optimisation du parcours de nos clients, nos équipes du Stade de France ont établi une méthodologie d’amélioration continue de la qualité de l’accueil et des services proposés aux spectateurs, qui sera déclinée et adaptée à d’autres infrastructures dès 2014.

ENRICHIR TOUJOURS D’AVANTAGE NOTRE OFFRE DE SERVICES

Nos équipes marketing travaillent quotidiennement à l’enrichissement des parcours clients que nous proposons. Pour cela, nous nous attachons à innover en permanence. Nous imaginons de nouveaux services utiles pour les usagers, et créateurs

SLOVAQUIE : GRANVIA SUR LA ROUTE DE LA SOLIDARITÉ

L’ancrage local de nos sociétés concessionnaires fait que nous contribuons à un développement responsable de chaque territoire. Ainsi, en Slovaquie, GRANVIA, la société en charge de l’exploitation de la voie express PRIBINA, a créé une fondation. Le 25 janvier dernier, celle-ci a récompensé six projets solidaires en faveur de l’insertion sociale parrainés par des collaborateurs de GRANVIA. L’un d’entre eux finance, par exemple, un atelier de couture qui contribue à la formation professionnelle des jeunes filles défavorisées. Suite à un deuxième appel à projets initié en mars 2013, de nouveaux projets seront financés en 2014.

de valeur pour nos clients-concédants. En 2013, par exemple, nous avons lancé la gamme de services *Mobi Park* (voir p. 77), une connexion Wifi gratuite dans tous nos aéroports, de même qu’une connexion 3G-4G dans l’enceinte de l’Allianz Riviera. Cette démarche d’innovation, entièrement tournée vers la satisfaction des publics de nos infrastructures, s’appuie également sur une écoute permanente. Dans ce but, nous déployons dans ces infrastructures des enquêtes de satisfaction et des outils de gestion de la réclamation.

ACCOMPAGNER NOS CLIENTS DANS LA RÉUSSITE DE LEURS MISSIONS DE SERVICE PUBLIC

Autoroutes, aéroports, ponts, parkings, stades, lignes ferroviaires, etc. : les ouvrages dont nous assurons l’exploitation rendent quotidiennement service aux citoyens. Ils remplissent ainsi la mission de service public que nous délèguent les États et les collectivités territoriales. Chaque jour, les équipes d’exploitation de nos sociétés concessionnaires sont guidées par la volonté d’offrir la meilleure performance possible dans une logique de co-construction avec nos clients. Mais notre ambition est d’aller au-delà de la simple satisfaction du contrat que nous nouons avec eux. Elle se concrétise dans de nombreuses autres actions de responsabilité sociale menées sur le terrain, afin de véritablement contribuer à un développement durable des territoires dans lesquels nous intervenons. Ainsi, les équipes de GRANVIA, responsable de l’exploitation de l’autoroute PRIBINA en Slovaquie, par exemple, s’investissent dans des initiatives en faveur de la sécurité routière. Les équipes de notre société Gefyra, responsable de l’exploitation du pont Charilaos Trikoupis, en Grèce, s’impliquent au côté des populations locales et des associations dans de nombreuses actions à caractère social et environnemental. De même, au Cambodge, notre société Cambodia Airports est le partenaire fondateur, avec l’État cambodgien, d’une entreprise qui perpétue les hautes traditions de l’artisanat khmer et emploie 1 320 salariés dans 48 ateliers répartis dans les villages de la région.

NOS SUCCÈS SONT LE FRUIT DE LA CONJUGAISON ET DE L'IMBRICATION DES EXPERTISES DE NOS TROIS MÉTIERS. ENSEMBLE ET CHACUN À LEUR MANIÈRE, ILS CONTRIBUENT À NOTRE PERFORMANCE GLOBALE. ILS RÉPONDENT AINSI À LA FOIS AUX EXIGENCES DES TERRITOIRES ET DES CITOYENS, ET À LA NÉCESSITÉ D'ASSURER LA RÉUSSITE DE CHAQUE PROJET SUR LES PLANS ÉCONOMIQUE, SOCIAL ET ENVIRONNEMENTAL.

EN SYNTHÈSE



LES RAISONS DE NOS SUCCÈS

LES CLIENTS-CITOYENS AU CENTRE DE NOS PRÉOCCUPATIONS

Tout en étant performante sur le plan économique et en contribuant au développement du territoire, une infrastructure d'utilité publique n'a de sens que si elle améliore de façon substantielle la vie de ses utilisateurs. Cette conviction est au cœur de notre modèle, illustré par notre promesse "Supporting Citizen Care®". Dès la phase de développement, nos projets se nourrissent de l'attention permanente que nous portons aux clients-citoyens. Ils prennent donc en compte leurs besoins, qui vont ensuite guider les décisions de nos équipes de maîtrise d'ouvrage. Enfin, en phase d'exploitation, nos équipes locales veillent en permanence à offrir le meilleur niveau de qualité de service. Elles nous font également profiter de leur expérience pour que nos futurs projets, à leur tour, répondent aux attentes des clients de nos clients-concédants : les citoyens.

UN ACCOMPAGNEMENT GLOBAL ET DANS LA DURÉE DE NOS CLIENTS-CONCÉDANTS

Au travers de notre modèle intégré, les acteurs publics nous délèguent la globalité d'un projet, de la définition et du financement de leur future infrastructure jusqu'à son exploitation et sa maintenance, en passant par sa phase de conception-construction. À chaque étape, nous sommes à leurs côtés pour co-construire et opter avec eux pour les meilleures solutions créatrices de valeur, dans l'intérêt d'une bonne maîtrise des fonds publics. Pour ce faire, nous veillons en permanence à respecter nos engagements de coût, de délais et de qualité.

LES MEILLEURES COMPÉTENCES OÙ ET QUAND IL FAUT

La complexité des grands ouvrages d'utilité publique exige de fédérer et d'animer des savoir-faire diversifiés : ingénierie, construction, financement, juridique, marketing, développement durable, communication... À toutes les phases d'un projet, nous constituons des équipes pluridisciplinaires composées des meilleurs experts. Ces équipes peuvent ainsi prendre en compte toutes les dimensions nécessaires à la réussite du projet. Dans le cadre de l'internationalisation croissante de notre activité, nos équipes s'adaptent aux spécificités et à la culture de chaque pays. Et pour bâtir des projets sur mesure, elles s'entourent de compétences locales ou s'appuient sur la présence des autres entités de VINCI.

UN FONCTIONNEMENT EN RÉSEAU POUR UNE DYNAMIQUE D'AMÉLIORATION DES PRATIQUES PROFESSIONNELLES

Pour toujours mieux répondre aux attentes de nos clients-concédants, nos équipes travaillent dans une dynamique continue d'apprentissage. L'expérience acquise sur chaque projet nous permet d'enrichir nos *process* et nos méthodes. Cette recherche d'excellence repose sur un fonctionnement en réseau pour chaque ligne d'activité et chaque métier, comme au sein de VINCI. Une intelligence collective, grâce à laquelle nous partageons les meilleures pratiques pour progresser sans cesse.

DES PROJETS ANCRÉS DANS LEUR TERRITOIRE

Nos infrastructures s'inscrivent chaque fois dans un environnement et un contexte qui leur sont propres. Leur succès repose sur la prise en compte des spécificités locales et des attentes des différentes parties prenantes. Tout au long de la conduite de nos projets, nous accompagnons nos clients-concédants dans leur rôle d'animation de la concertation publique, afin de les aider à relever les enjeux de développement durable. Cette approche leur offre l'assurance de respecter les attentes de l'ensemble des acteurs. *In fine*, elle contribue également à faire de l'infrastructure un levier du développement économique et social de leur territoire.

DES SERVICES ADAPTÉS À LA VILLE ET AUX TERRITOIRES DE DEMAIN

Des exigences accrues relatives aux nouvelles technologies de l'information et de la communication, une sensibilité croissante aux questions environnementales, la volonté d'une meilleure qualité de vie... : la relation des citoyens à leur ville ou à leur territoire évolue rapidement. Grâce au travail que nous menons pour mieux connaître les clients que nous côtoyons chaque jour sur le terrain, nous cernons et anticipons toujours mieux leurs attentes. Avec un objectif à la clé : leur offrir des services de proximité innovants et utiles pour améliorer leur cadre de vie.



CINQ LIGNES D'ACTIVITÉ

NOS RÉFÉRENCES

RÉFÉRENCE

N. f. : réalisation d'une entreprise qui atteste ses qualités.
Nos références se déploient dans nos cinq lignes d'activité qui, avec le support de nos trois métiers, développent et exploitent leur propre portefeuille de concessions.



44 **VINCI AIRPORTS**

Vous ouvrir le monde.

54 **HIGHWAY**

Contribuer à une mobilité durable
au cœur des territoires.

66 **VINCI STADIUM**

Vous offrir du bonheur.

74 **VINCI PARK**

Vous rendre la ville plus facile.

82 **RAILWAY**

Un savoir-faire reconnu.

88 **PORTEFEUILLE**

Les concessions de *VINCI*,
en France et à l'international.

VINCI AIRPORTS

Aeroporto de Lisboa (Portugal).





VOUS OUVRIR LE MONDE

Le 21 février 2013, *VINCI Concessions* signait l'acquisition d'ANA, titulaire du contrat de concessions des dix aéroports du Portugal et, le 17 septembre, sa finalisation. Cette confiance, accordée par la République portugaise, vient récompenser le savoir-faire de concessionnaire-maître d'ouvrage-exploitant de *VINCI Airports*, et consolide son statut d'acteur majeur du secteur aéroportuaire, avec la gestion de 23 aéroports.

Convaincu qu'un aéroport est bien plus qu'un simple objet technique, *VINCI Airports* déploie sa promesse "Vous ouvrir le monde" vers les trois clients complémentaires qui sont ceux d'un aéroport. En effet, nous accompagnons les pouvoirs publics, qui nous délèguent leur infrastructure pour en faire un levier d'attractivité et de développement de leur territoire; nous offrons aux compagnies aériennes des prestations de service et de sécurité optimales; enfin, nous mettons à disposition des passagers de nombreux services pour faire de l'aéroport un véritable lieu de vie.

Pour satisfaire ces trois types de clients, nous avons développé un savoir-faire global. Notre périmètre s'étend ainsi de la conception-construction d'un nouvel aéroport comme le futur aéroport du Grand-Ouest (Nantes) à la gestion quotidienne et efficace de plates-formes existantes, en passant par le développement d'aérogares déjà en place.

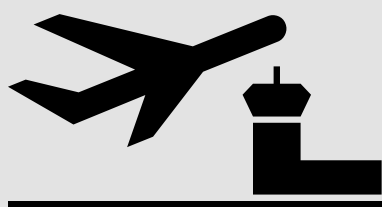
L'année 2013 en est l'illustration. Outre la reprise de l'exploitation des aéroports portugais, nous avons lancé les travaux de doublement de la capacité des aérogares de Phnom Penh et Siem Reap et conçu la rénovation de celle de Clermont-Ferrand, en optimisant son parcours client. 2013 est également marquée par de nouveaux records de trafic, avec des croissances très fortes enregistrées: + 6,6 % pour l'ensemble des aéroports que nous exploitons, dont + 18 % au Cambodge, + 7 % en France et + 5 % au Portugal.

Nos équipes de développement des routes aériennes sont mobilisées chaque jour pour convaincre les compagnies aériennes de la pertinence de l'ouverture de nouvelles lignes au départ de nos aéroports. Elles contribuent ainsi au développement des territoires, et plus spécifiquement à celui du tourisme.

Tout en récompensant l'engagement quotidien de nos 5000 collaborateurs, ces chiffres témoignent de notre expertise d'exploitant et de notre capacité à attirer, chaque année, de nouvelles compagnies aériennes. Autant de succès qui permettent à *VINCI Airports* de disposer de tous les atouts pour accompagner l'essor continu du trafic aérien mondial et de contribuer ainsi à l'accélération du développement à l'international de *VINCI Concessions*.

VINCI AIRPORTS ASSURE LE DÉVELOPPEMENT ET L'EXPLOITATION DE 23 AÉROPORTS EN FRANCE, AU PORTUGAL ET AU CAMBODGE. AVEC PRÈS DE 43 MILLIONS DE PASSAGERS ANNUELS, VINCI AIRPORTS S'EST HISSÉE EN QUELQUES ANNÉES AU RANG DES GRANDS ACTEURS DU SECTEUR.

L'ANNÉE 2013 EN CHIFFRES



23 AÉROPORTS
GÉRÉS

43 M
DE PASSAGERS ACCUEILLIS

90 COMPAGNIES
AÉRIENNES
PRÉSENTES
SUR NOS
PLATES-FORMES

650

**MILLIONS D'EUROS
DE CHIFFRE D'AFFAIRES**

CHIFFRE D'AFFAIRES CUMULÉ
DE L'ENSEMBLE DES SOCIÉTÉS
GÉRÉES AU 31/12/2013

5 000
COLLABORATEURS

DONT 60 % SONT
DES COLLABORATEURS D'ANA
OU DE SES FILIALES

6,6%
DE CROISSANCE
DU TRAFIC
PASSAGERS

L'ACTIVITÉ VINCI AIRPORTS EN QUELQUES DATES

1995

VINCI remporte son premier contrat de concession aéroportuaire – celui de l'aéroport de Phnom Penh, capitale du Cambodge.

2004

VINCI Airports remporte la gestion de deux aéroports en France (Grenoble et Chambéry).

2009

VINCI Airports se voit confier la gestion des aéroports de Quimper, puis ceux de Rennes et Dinard, en partenariat avec la CCI de Rennes.

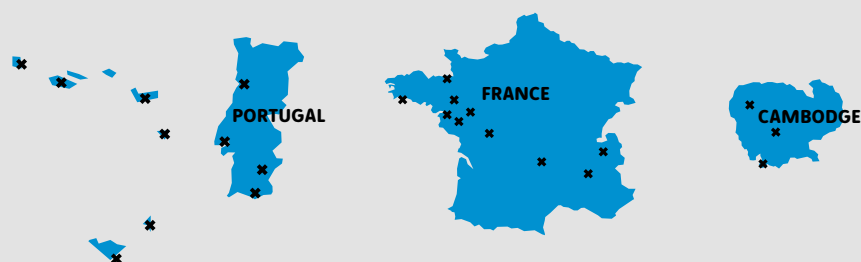
2011

VINCI Airports remporte le contrat de concession du futur aéroport du Grand Ouest et l'exploitation pour 50 ans de l'aéroport Nantes Atlantique. Ce sera le premier aéroport *greenfield* de VINCI Airports et une future vitrine majeure de son expertise.

2013

VINCI Airports multiplie par quatre son activité avec l'acquisition d'ANA, société concessionnaire des dix aéroports du Portugal.

IMPLANTATIONS DANS LE MONDE



FRANCE

Rennes Bretagne, Grenoble Isère, Nantes Atlantique, Clermont-Ferrand Auvergne, Chambéry Savoie, Dinard Bretagne, Poitiers Biard, Quimper Cornouaille, Saint-Nazaire Montoir et Pays d'Ancenis.

PORTUGAL

Lisbonne, Faro, Horta, Porto, Funchal, Ponta Delgada, Porto Santo, Flores, Beja et Santa Maria.

CAMBODGE

Phnom Penh, Siem Reap et Sihanoukville.



ANA (PORTUGAL)

Galerie commerciale, aéroport de Lisbonne (Portugal).

UNE ACQUISITION DÉCISIVE

L'acquisition d'ANA, finalisée le 17 septembre 2013, fait de VINCI Airports le concessionnaire des dix aéroports du Portugal sur le continent, aux Açores et à Madère, pour une durée de 50 ans. Grâce à elle, VINCI Airports est devenu un acteur international de premier plan dans le domaine des concessions aéroportuaires, en multipliant son activité par quatre et en franchissant le cap des 40 millions de passagers.

Une fois l'acquisition d'ANA finalisée, la gouvernance de la société a évolué pour intégrer des collaborateurs de VINCI Airports

dans les équipes de management existantes. Le nouveau plan stratégique d'ANA, élaboré par ces équipes pluridisciplinaires, a traduit notre ambition en matière de développement de trafic et de revenus, ainsi que de renouvellement de l'offre de services aux clients. Les dix plates-formes aéroportuaires d'ANA, qui connaissent une croissance continue depuis les dix dernières années (+ 4 %, en moyenne), ont accueilli 32 millions de passagers en 2013, soit une croissance de 5 %. Quant à la plate-forme aéroportuaire de Lisbonne, véritable hub

international, elle a enregistré 16 millions de passagers en 2013, soit une croissance de trafic de 4,6 %. Les raisons de ce résultat exceptionnel : sa position stratégique sur des destinations à forte croissance (Brésil et Afrique lusophone) et la croissance du trafic qui vient d'Europe. Fort de ce dynamisme, l'aéroport a également inauguré, le 18 juillet 2013, un espace commercial de 2 000 m² accueillant 20 boutiques (FNAC, Geox, Hediard, Springfield, Starbucks, Victoria's Secret...) qui constitue un lieu de vie au sein de la zone réservée des départs.



AÉROPORTS DE NANTES

Aéroport Nantes-Atlantique (France).

UNE PLATE-FORME EN CROISSANCE CONSTANTE, UN PROJET QUI AVANCE

Nos équipes de la société *Aéroports du Grand Ouest*, dont *VINCI Airports* détient 85 %, ont conclu l'année 2013 par un nouveau record : une augmentation de trafic de 8,2 % par rapport à 2012. Cette croissance est nourrie par celle des lignes européennes (renforcement des lignes existantes et ouverture de lignes vers Berlin, Munich, Palerme, Ténérife...), comme par celle des lignes françaises (Ajaccio, Bastia, Figari, Grenoble, Montpellier, Lille, Strasbourg et Nice). Elle confirme également le fort développement du trafic aérien dans le Grand Ouest, et témoigne de la dynamique d'ouverture de lignes par les compagnies aériennes qui font confiance à Nantes Atlantique – à l'image de Volotea, qui a accueilli, le 16 mai 2013, son millionième passager au départ de l'aéroport.

En parallèle, *VINCI Airports* a poursuivi la préparation de la réalisation du futur aéroport du Grand Ouest, dont l'État lui a confié le financement, la conception, la construction et l'exploitation dans le cadre d'une concession de 55 ans. Cette plate-forme aéroportuaire viendra remplacer l'actuel aéroport Nantes-Atlantique.

Le projet a franchi une nouvelle étape, au mois de décembre, avec la signature par l'État des autorisations de démarrage

des travaux, et celle de la mise en œuvre des mesures environnementales. Cette dernière, qui conclut trois années de travail, se traduit par la publication de deux arrêtés préfectoraux qui ont trait à la loi sur l'eau et les espèces protégées, et qui prescrivent la mise en œuvre et le suivi des mesures de compensation environnementales.

Ces arrêtés ont été pris à l'issue d'une année complémentaire de concertation, initiée par la mise en place de commissions gouvernementales en novembre 2012. Durant cette période, nous avons mené un dialogue étroit avec l'ensemble des parties prenantes, qui se poursuivra pendant toute la durée des travaux. Tout cela s'est concrétisé par la signature, en décembre 2013, d'un protocole avec la profession agricole qui fixait les cadres technique, juridique et financier de la mise en œuvre des mesures agro-environnementales en dehors du périmètre de la concession. *Aéroports du Grand Ouest* a également signé une charte en faveur de l'emploi sur le chantier et l'exploitation du futur aéroport, avec des engagements élevés en matière d'insertion et de formation. Ces étapes franchies en 2013 mènent à envisager des travaux préparatoires en 2014.



CLERMONT-FERRAND AUVERGNE

Aéroport de Clermont-Ferrand (France).

REDÉCOLLAGE COMMERCIAL DANS UN **AÉROPORT** **FLAMBANT NEUF**

L'aéroport de Clermont-Ferrand, dont nous assurons l'exploitation depuis 2008 dans le cadre d'une délégation de service public, a confirmé en 2013 son spectaculaire retour à la croissance, avec une progression de son trafic de 10,5 %. Ce dynamisme s'explique notamment par le succès de nos équipes, qui ont su convaincre les compagnies aériennes de créer de nouvelles liaisons vers Bruxelles-Charleroi, Porto, Amsterdam avec Ryanair et HOP!, et vers la Corse avec Air Corsica.

L'ouverture de ces lignes s'est conjuguée avec la célébration, le 26 juin 2013, de la fin d'un vaste programme de rénovation de l'aérogare destiné à offrir une qualité de service et de confort *premium* aux passagers. L'inversion du flux des passagers a redynamisé le cœur commercial et fluidifié le passage au poste d'inspection filtrage. Parallèlement, le parcours client a également été totalement repensé grâce à une nouvelle signalétique. Clermont-Ferrand Auvergne est le premier aéroport exploité par VINCI Airports à bénéficier de ce nouveau concept. Fort de ce premier succès, il a été décliné à Poitiers dès décembre 2013 et le sera à Rennes en 2014, puis sur l'ensemble de ses plates-formes.



CHAMBÉRY ET GRENOBLE

Aéroport de Grenoble (France).

DÉVELOPPEMENT "TOUT SCHUSS"

Le 27 mai 2013, le conseil général de la Savoie nous a renouvelé sa confiance en nous choisissant pour gérer et exploiter l'aéroport de Chambéry (plus de 200 000 passagers par an) pour une durée de 16 ans. Afin d'optimiser le confort des passagers et les capacités d'accueil et de traitement des vols, nous avons initié la mise en place et le financement d'un programme d'environ dix millions d'euros. Premier succès depuis le renouvellement du contrat : l'ouverture par Transavia, en décembre 2013, d'une nouvelle ligne Chambéry – Paris-Orly qui propose deux vols par semaine. Cette création constitue, durant la saison de ski pour les Franciliens, une option au transport ferroviaire grâce à laquelle ils rejoindront plus rapidement les stations des Alpes. De la même façon, l'aéroport de Grenoble, qui offre un accès direct et rapide au centre-ville et aux stations de ski, a de nouveau enrichi son offre de destinations avec deux nouvelles lignes vers Katowice (compagnie Wizzair) et Southampton (compagnie Flybe). Ce qui porte à 20 le nombre de liaisons desservies. Grâce au lancement de nouvelles lignes, cet aéroport, exploité par VINCI Airports depuis 2004, a renoué avec la croissance en 2013, avec 7,6 % d'augmentation du trafic passagers.

POITIERS BIARD

OBJECTIF DÉVELOPPEMENT

Depuis le 1^{er} janvier 2013, VINCI Airports exploite l'aéroport de Poitiers Biard. Ce contrat de délégation de service public, d'une durée de sept ans, concerne la gestion, l'exploitation, l'entretien et la maintenance de la plate-forme aéroportuaire, qui comprend l'aérogare, les pistes et équipements, ainsi que des implantations commerciales. Avec l'équipe de l'aéroport, notre mission est d'assurer son développement, en dynamisant le trafic aérien au bénéfice du développement économique et touristique de la région et en optimisant la gestion des infrastructures actuelles. L'aéroport de Poitiers Biard, qui est le dixième aéroport français de VINCI Airports, accueille aujourd'hui près de 100 000 passagers par an. À l'instar de l'aéroport de Clermont-Ferrand Auvergne, l'aéroport de Poitiers Biard a bénéficié, en décembre dernier, du programme de rénovation qui vise à offrir à nos passagers une qualité de service et de confort *premium*.



L'ENVIRONNEMENT AU CŒUR DE L'EXPLOITATION QUOTIDIENNE

La "croissance verte" est au centre des engagements de VINCI Airports. Nous nous attachons à préserver l'environnement sur l'ensemble de nos plates-formes en exploitation. À Rennes, qui a obtenu la certification environnementale ISO 14001, nous avons construit, par exemple, un bassin de rétention d'eau de 12 000 m³. À Dinard, des filtres ont été installés pour assainir et récupérer les eaux pluviales. À Quimper, nous avons assuré la maîtrise d'ouvrage de travaux d'un montant de 800 000 euros dans la création de bassins. Dernier exemple : l'utilisation des ressources naturelles (lumière, eaux de pluie...) et l'installation d'équipements de haute performance énergétique à l'intérieur de bâtiments à basse consommation diviseront par trois la consommation énergétique par passager sur le futur aéroport du Grand Ouest. De plus, l'organisation de ses pistes (nombre, localisation et orientation) divisera par 50 le nombre de personnes concernées par les nuisances sonores.

"JOURNÉE SMILING"

AU SERVICE DES PASSAGERS



En 2013, VINCI Airports, dans le cadre de sa politique d'accueil et de fidélisation des passagers, a décidé de déployer sa "Journée Smiling" sur l'ensemble

de ses plates-formes en France et au Cambodge. À cet effet, le personnel des aéroports et du siège, tous métiers confondus, était mobilisé à travers le monde, au service des passagers. L'objectif de la "Journée Smiling" VINCI Airports est d'offrir un moment de détente en procurant conseils, collations et divertissements à chacun. Cette initiative s'intègre dans la politique de VINCI Airports, laquelle a pour objectif de délivrer un haut niveau de qualité de service et de considération à ses passagers. La journée a mobilisé plus de 1 950 salariés qui ont accueilli près de 46 500 passagers, au départ et à l'arrivée de 400 vols. L'édition 2014 est d'ores et déjà prévue. Elle intégrera les aéroports du Portugal, ajoutant ainsi de l'ampleur à l'événement.



RENNES, DINARD ET QUIMPER

Design intérieur à l'aéroport de Rennes (France).

DES AÉROPORTS **AU SERVICE** **DES TERRITOIRES ET DE LEURS HABITANTS**

En novembre 2013, l'aéroport de Rennes s'est vu délivrer la certification ISO 14001 par l'AFAQ-AFNOR. L'obtention de l'ISO 14001 apporte la reconnaissance officielle, par l'organisme certificateur, de la prise en compte, dans l'ensemble des processus, des thématiques environnementales de la politique d'entreprise. Elle atteste aussi, et surtout, de l'engagement quotidien de l'ensemble des équipes de Rennes pour la protection de l'environnement. Ce succès démontre la conscience de notre responsabilité vis-à-vis des générations futures, et le fait que nous savons traduire cette responsabilité en engagements, puis nous organiser et travailler pour le respect de ces engagements.

L'ouverture de nouvelles lignes dans un aéroport régional ne bénéficie pas

seulement aux compagnies aériennes et aux exploitants des plates-formes. C'est aussi un levier de développement économique des territoires, et de satisfaction de leurs citoyens. Fortes de ce principe qui est au cœur de notre modèle aéroportuaire, nos équipes développent un véritable marketing aéronautique pour convaincre les compagnies d'ouvrir de nouvelles lignes. Les aéroports bretons, dont nous assurons l'exploitation, illustrent cette démarche. Dans les trois plates-formes que nous gérons, en partenariat avec la CCI de Rennes à Rennes et Dinard, de nouvelles lignes saisonnières ont été ouvertes.

À l'aéroport de Rennes, qui a fêté son 80^e anniversaire en septembre 2013, Vueling a complété son offre de vols

low cost au départ de l'aéroport par des liaisons vers Barcelone et Bastia. Et le groupe Air France a renforcé son offre vers Marseille.

De son côté, outre la création d'une ligne vers Figari (Corse), l'aéroport Quimper Cornouaille a vu reprendre sa liaison saisonnière avec Londres, inaugurée en 2012 par la compagnie aérienne britannique BA Cityflyer, filiale de British Airways, en complément des quatre fréquences quotidiennes entre Quimper et Paris-Orly opérées par HOP!. Enfin, au mois de novembre 2013, Europe Airpost, spécialisée dans le transport de passagers pour le compte de tour-opérateurs, a confirmé sa décision de lancer une série de vols réguliers de Rennes vers Grenoble pendant la période des vacances scolaires d'hiver 2014.



CAMBODGE

Projet d'extension de l'aéroport de Phnom Penh (Cambodge).

ACCOMPAGNER LA CROISSANCE DU TRAFIC

Nous exploitons les trois aéroports internationaux qui desservent la capitale Phnom Penh, les temples d'Angkor, à Siem Reap et, enfin, Sihanoukville, station balnéaire et port en eaux profondes situés dans le sud du pays. En 2013, nous avons démontré toute notre capacité à accompagner nos clients dans leur développement économique.

En décembre, nous avons lancé les travaux destinés à doubler la capacité des aéroports de Phnom Penh et de Siem Reap qui desservent les deux principaux pôles économiques et touristiques du pays et contribuent à son rayonnement. Cet important programme d'investissements vise à accompagner le dynamisme de leur trafic passagers (près de 18 % de croissance en 2013) et à offrir des équi-

pements de toute dernière génération pour améliorer le parcours client. Les travaux de ce programme, dont le montant s'élève à 80 millions d'euros, seront réalisés par un groupement piloté par VINCI Construction Grands Projets. Une fois ces chantiers achevés, chaque plate-forme aura la capacité d'accueillir, dès 2016, cinq millions de passagers par an.

VINCI Airports participe aussi à la mise en valeur du patrimoine des temples d'Angkor, grâce au soutien d'un important programme de fouilles mené par l'Inrap (Institut national de recherches archéologiques préventives) sur une dizaine de sites d'Angkor. Dans le prolongement de ce partenariat, VINCI Airports a parrainé, en 2013, l'exposition "Angkor, naissance d'un mythe", au

musée Guimet, à Paris. La société est aussi le partenaire fondateur, avec l'État cambodgien, de l'entreprise sociale *Artisans d'Angkor*. Cette société offre des perspectives d'insertion professionnelle aux populations défavorisées de la région de Siem Reap. Elle emploie plus de 1 300 employés, dont 900 artisans, ce qui fait vivre environ 5 000 familles. Répartis dans une vingtaine de villages, les artisans travaillent la soie, la sculpture sur pierre et sur bois, la laque, le marbre et les métaux précieux. Chacun d'entre eux bénéficie d'un revenu contractuel et d'une couverture sociale complète. La société *Artisans d'Angkor* compte 42 boutiques dans la province, y compris à l'intérieur même des aéroports de Siem Reap et de Phnom Penh.



Futur aéroport de Douchanbé (Tadjikistan).

UN NOUVEAU TERMINAL À DOUCHANBÉ

En 2013, les équipes de *VINCI Airports* ont participé à la réalisation du nouveau terminal de l'aéroport international de Douchanbé (11 000 m²) ; sa conception-construction nous a été confiée, en association avec *VINCI Construction Grands Projets*, par les gouvernements français et tadjik. Ce chantier, dont la livraison est prévue fin 2014, donnera à la plate-forme une capacité d'accueil de 1,5 million de passagers, et offrira aux voyageurs et aux compagnies aériennes un meilleur niveau de qualité de service.



VINCI AIRPORTS ACADEMY

AU SERVICE DE L'AMBITION DE VINCI AIRPORTS

Afin de répondre à ses enjeux de développement et de professionnalisation, *VINCI Airports*, qui consacre entre 2 % et 5 % de sa masse salariale à la formation continue, s'est doté en 2013 d'une académie interne. La *VINCI Airports Academy* s'adresse aux 5 000 collaborateurs des

aéroports et du siège. Outre l'organisation de formations en cohérence avec la stratégie de *VINCI Airports*, l'académie a pour objectif de partager les expériences et les bonnes pratiques et d'être un lieu d'échange et de diffusion de nos valeurs et expertises.

HIGHWAY

Pont Charilaos Trikoupis (Grèce).





CONTRIBUER À UNE MOBILITÉ DURABLE AU CŒUR DES TERRITOIRES

Dans le prolongement du savoir-faire historique du groupe *VINCI*, notre expertise dans le domaine des autoroutes et des ouvrages de franchissement s'est enrichie au fil des ans : ponts haubanés, voies express périurbaines, autoroutes, entretien de voiries...

Ces expériences sont d'autant plus importantes pour notre développement qu'elles sont vécues dans des pays aux cultures, aux configurations d'exploitation et aux réglementations très différentes.

Aujourd'hui à la tête d'un réseau international de 23 infrastructures, la ligne d'activité *Highway* se place dans une logique de partenariat sur le long terme avec ses clients-concédants, mais aussi dans une logique de capitalisation des connaissances et des meilleures pratiques. En mutualisant ainsi nos expériences, nous sommes à même d'offrir les solutions les plus adaptées pour répondre aux attentes de chaque client. Pour preuve, en 2013, notre désignation de concessionnaire pressenti d'un nouveau contrat en Roumanie, l'inauguration avec sept mois d'avance du tunnel Prado Sud ou encore les avancées du chantier du tronçon de l'autoroute Moscou - Saint-Petersbourg.

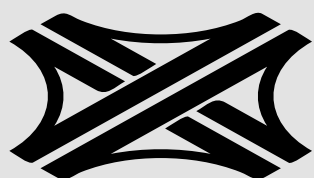
2013 nous a également donné l'occasion de démontrer notre expertise sur un point décisif dans la mise en œuvre de projets routiers : leur financement sur de longues durées. Le *closing* du projet Ohio River Bridges-East End Crossing (États-Unis) et le refinancement de la voie express *PR1BINA* (Slovaquie) en sont les meilleures illustrations.

Parallèlement, nous nous attachons à assurer, tout au long du contrat de concession, une concertation étroite avec toutes les parties prenantes de chaque projet pour favoriser son intégration, et sa contribution au développement et à la vie du territoire.

FICHE D'IDENTITÉ

VINCI CONCESSIONS EXPLOITE, MAINTIENT ET RÉALISE DANS SEPT PAYS DE L'UNION EUROPÉENNE, AINSI QU'EN RUSSIE ET EN AMÉRIQUE DU NORD, DES AUTOROUTES, DES OUVRAGES DE FRANCHISSEMENT ET DES VOIRIES URBAINES. L'OBJECTIF EST D'ASSURER À SES CLIENTS LE MEILLEUR NIVEAU DE SERVICES POUR UN DÉPLACEMENT FLUIDE DANS DES CONDITIONS DE SÉCURITÉ ET DE CONFORT OPTIMALES.

L'ANNÉE 2013 EN CHIFFRES



INFRASTRUCTURES
ROUTIÈRES
ET AUTOROUTIÈRES
ET OUVRAGES DE
FRANCHISSEMENT

23

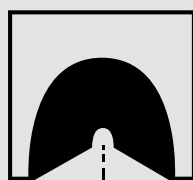
+ de 1 000 km
EN EXPLOITATION



2 783 km
DE VOIRIES URBAINES



+ 600 000
CLIENTS/JOUR,
EN MOYENNE



16 millions
DE PASSAGES,
DANS LE TUNNEL
DU PRADO CARÉNAGE

L'ACTIVITÉ HIGHWAY EN QUELQUES DATES

2007

VINCI Concessions remporte son premier A-Modell sur l'autoroute A4 en Allemagne, entre les villes de Gotha et Eisenach, dans le Land de Thuringe. La pose de la première pierre se fera en 2008, et la mise en service en 2010.

2009

Le financement de PR1BINA est bouclé. C'est le premier partenariat public-privé (PPP) autoroutier de Slovaquie. Les trois premiers tronçons seront achevés et mis en service en un temps record en 2011, et la totalité de l'infrastructure en 2012. Par ailleurs, VINCI Concessions signe le contrat de concession du premier tronçon de l'autoroute à péage Moscou – Saint-Petersbourg.

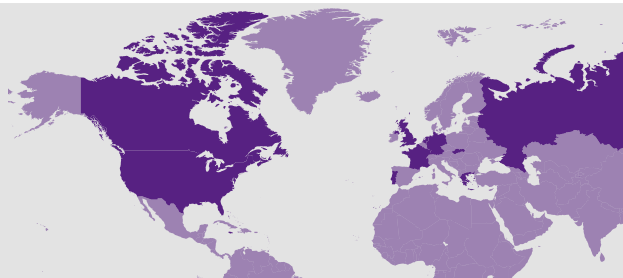
2012

VINCI Concessions signe son premier PPP américain en gagnant le contrat de concession du projet East End Crossing. VINCI Concessions signe également deux contrats au Royaume-Uni pour l'entretien et la maintenance d'un réseau routier du district d'Hounslow et de l'île de Wight.

2013

Après le premier bouclage du financement de deux projets d'autoroute en Grèce, en 2008, puis l'arrêt du chantier lors de la crise des *subprimes*, les travaux des deux grands projets autoroutiers en concession, dont VINCI Concessions est actionnaire en Grèce, redémarrent.

IMPLANTATIONS DANS LE MONDE



UNE PRÉSENCE DANS 11 PAYS

États-Unis, Canada, Jamaïque, Portugal, Royaume-Uni, Pays-Bas, Allemagne, France, Grèce, Russie et Slovaquie.



VOIE EXPRESS PR1BINA (SLOVAQUIE)

La voie express PR1BINA (Slovaquie) a été mise en service en 2012.

UNE ÉCONOMIE DE 5 MILLIONS D'EUROS PAR AN

D'une longueur totale de 52 km, la voie express PR1BINA, mise en service intégralement en juillet 2012, relie les villes de Nitra et de Tekovske Nemce, et intègre le contournement nord de la ville de Banská Bystrica. Il s'agit du premier projet de Slovaquie géré en partenariat public-privé.

PR1BINA avait fait l'objet, en 2009, d'un premier contrat, signé entre l'État slovaque et GRANVIA, filiale de VINCI Concessions et de Meridiam Infrastructure. Celui-ci incluait la

conception, la construction, l'exploitation et la maintenance de l'ouvrage pour une durée de 30 ans. Son financement avait été assuré à l'aide d'un prêt consenti par 13 banques. En 2013, nous avons proposé à l'État slovaque une opération de refinancement de sa dette. C'est ainsi que nous avons substitué au prêt bancaire initial un emprunt obligataire d'une durée de 25 ans et 8 mois. Gage de la solidité du projet et de conditions attrayantes pour les investisseurs, l'agence

de notation Standard & Poor's a attribué la note BBB+ à cet emprunt, d'un montant de plus de 1,2 milliard d'euros.

Cette opération, qui démontre notre faculté de diversifier les sources de financement des grands projets d'infrastructures, permet à la République slovaque de réaliser une économie totale de près de 150 millions d'euros sur la durée de la concession. Elle illustre aussi pleinement notre conception d'un partenariat à long terme avec nos clients-concédants.



**TUNNEL PRADO
CARÉNAGE (MARSEILLE)**

Le tunnel Prado Carénage permet de traverser la ville de Marseille sans quitter l'autoroute.

UNE APPLICATION POUR TOUT PRÉVOIR

Le tunnel Prado Carénage, qui a fêté son vingtième anniversaire en juin 2013, propose désormais à ses utilisateurs une application pour *smartphones*. Accessible gratuitement sur les plates-formes Android et Apple, cette application propose de consulter l'état du trafic en temps réel dans le tunnel Prado Carénage et de paramétrer des alertes pour anticiper ses déplacements.

Ce tunnel, d'une longueur de 2,5 km, comprend deux voies de circulation superposées, grâce auxquelles les automobilistes gagnent 25 min lors de la traversée de l'agglomération marseillaise. Pour la ville de Marseille, le tunnel contribue à réduire et à fluidifier la circulation dans le centre-ville.

Le tunnel Prado Carénage est exploité depuis 1993 par la *Société Marseillaise du Tunnel Prado Carénage (SMTPC)*, filiale à 33 % de *VINCI Concessions* pour le compte de la Communauté Urbaine Marseille Provence Métropole. En 2013, le trafic a enregistré une progression de 2,6 %, soit un trafic moyen journalier d'environ 45 000 véhicules.



TUNNEL PRADO SUD (MARSEILLE)

Le tunnel Prado Sud a été mis en service le 16 novembre 2013.

MISE EN SERVICE AVEC SEPT MOIS D'AVANCE

Le tunnel Prado Sud a été ouvert aux automobilistes le 16 novembre 2013, avec sept mois d'avance sur le planning prévu au contrat. Cette performance a pu être réalisée grâce aux innovations déployées en matière de conception-construction.

D'une longueur totale de 1 500 m, l'ouvrage relie le tunnel Prado Carénage à l'A50 au nord, ainsi que le boulevard Michelet et l'avenue du Prado au sud, contribuant ainsi au désenclavement des quartiers sud de la ville. Son ouverture à la circulation, dans le cadre du Plan de déplacement urbain de la Communauté Urbaine Marseille Provence Métropole, contribue à diminuer le flux des voitures en surface, mais aussi à libérer des espaces pour les piétons, les pistes cyclables et les transports en commun. Le projet, initié par la Communauté Urbaine Marseille, s'inscrit dans un contrat de concession d'une durée de 46 ans, lequel inclut la période de conception et de construction de l'ouvrage. Ce contrat a été conclu entre la Communauté Urbaine Marseille Provence Métropole et la société concessionnaire *Société Prado Sud*. La *Société Marseillaise du Tunnel Prado Carénage (SMTPC)*, responsable de l'exploitation du tunnel Prado Carénage depuis 20 ans, gérera l'exploitation ainsi que les missions d'entretien, de maintenance et de collecte du péage.



GRANVIA, ACTEUR DE LA SÉCURITÉ ROUTIÈRE

Au-delà de l'attention portée aux ouvrages routiers eux-mêmes, notre engagement en faveur de la sécurité des utilisateurs se prolonge par de nombreuses actions de sensibilisation, à l'exemple de celles menées par *GRANVIA*, société titulaire du contrat de partenariat de la voie express *PRIBINA*, et *GRANVIA Operation*, filiale à 100 % de *VINCI Concessions* qui a obtenu en 2013 une triple certification qualité, environnement et sécurité (ISO 9001, ISO 14001 et OHSAS 18001). En février, les automobilistes ont été sensibilisés à la conduite responsable en hiver, grâce à la distribution de fiches et à un jeu sur Internet qui ont remporté un vif succès. En juin, des cours sur la sécurité routière ont été dispensés aux élèves des écoles primaires des communes à proximité de la voie express. Et, le 21 juillet, de nombreuses animations ont été organisées par *GRANVIA*, avec des associations locales, sur le thème de l'hypovigilance et du sommeil au volant.



LES PONTS SUR LE TAGE
(PORTUGAL)

Le pont Vasco-de-Gama (Portugal) a été mis en service à l'occasion de l'Exposition universelle de 1998.

UN FRANCHISSEMENT TOUJOURS PLUS RAPIDE

La société concessionnaire *Lusoponte*, détenue à 37 % par *VINCI Concessions*, exploite les deux ponts qui franchissent l'estuaire du Tage, le pont Vasco-de-Gama (construit par un groupement piloté par *VINCI*) et le pont du 25 Avril, pour une durée de 34 ans. *Lusoponte* a développé un système automatique de reconnaissance de plaques d'immatriculation pour que les utilisateurs de sa carte de paiement *ViaCard* puissent franchir les péages des deux ponts plus rapidement. En 2013, le trafic total sur les deux ouvrages s'est maintenu par rapport à 2012 avec 34 millions de véhicules par an. Par ailleurs, *Lusoponte* est un acteur engagé dans la vie sociale et environnementale de la région ; la société concessionnaire anime la *Fondation pour la protection et la gestion de la biodiversité et des marais salants traditionnels*.

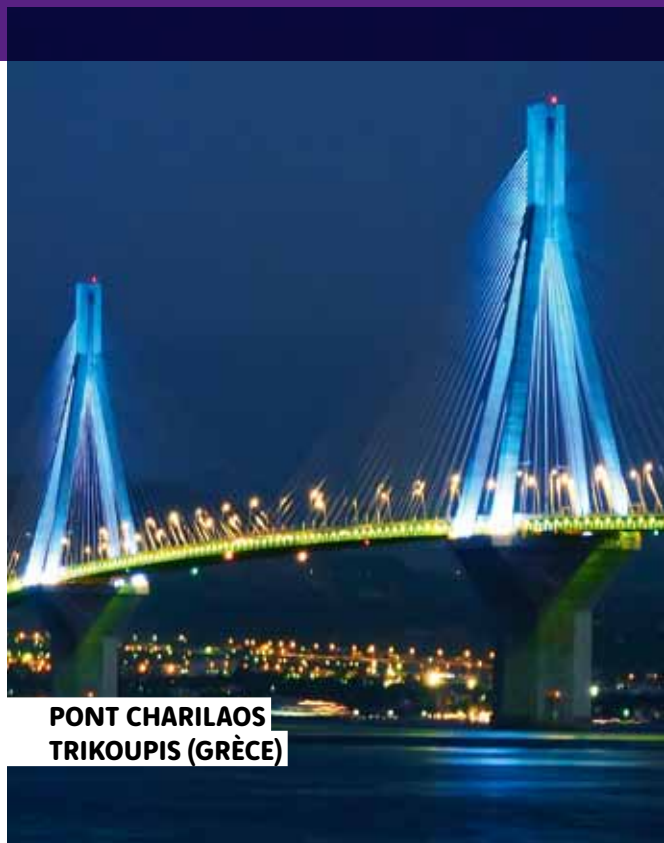


Travaux sur l'autoroute Olympia-Odos (Grèce).

REDÉMARRAGE DE DEUX PROJETS MAJEURS

Suspendus depuis 2011 en raison de la crise économique, deux contrats de concession autoroutiers d'une durée de 30 ans, signés en 2007, ont été relancés à la suite de discussions et de négociations approfondies avec les autorités nationales et les acteurs financiers. Ces démarches ont débouché sur leur restructuration dans des conditions pérennes, alors que l'exploitation et la maintenance se poursuivaient. Grâce au nouveau bouclage financier, les travaux sur le terrain ont redémarré, pour un montant total d'environ 3,1 milliards d'euros, dès début 2014. D'ici fin 2015, la totalité des infrastructures seront mises en service. Représentant un investissement de 1,8 milliard d'euros, le premier projet, piloté par *Olympia Odos*, société concessionnaire filiale à 30 % de *VINCI Concessions*, consiste à assurer le financement, la construction, la rénovation et l'exploitation des 365 km d'autoroutes à péage (dont 82 km existants, 120 km à élargir et à reconstruire dans une première phase immédiate, et 163 km à construire dans une seconde phase) entre Athènes et Tsakona.

Il inclut également la construction de 19 km de tunnels, de plus de 400 ouvrages d'art (à construire ou à reprendre) et d'une vingtaine de nouveaux échangeurs. D'un montant de 1,3 milliard d'euros, le second chantier, mené par *Aegean Motorway*, société concessionnaire dont *VINCI Concessions* est actionnaire à hauteur de 14 %, consiste, quant à lui, à assurer le financement, la construction, la rénovation et l'exploitation des 240 km d'autoroutes à péage qui relient le golf de Maliakos à Kleidi (dont 210 km existants à rénover et à élargir, et 30 km à construire). Il intègre trois tunnels et près de 1 000 ouvrages d'art à construire ou à reprendre, ainsi que plusieurs échangeurs. La restructuration et la relance de ces deux projets, qui constituent un accélérateur du développement économique en Grèce, illustrent la résilience du modèle de partenariat public-privé sur le long terme. La reprise des travaux représentera environ 10 000 emplois directs et indirects pendant la période de construction ; l'exploitation des ouvrages, quant à elle, assurera environ 1 000 emplois.



**PONT CHARILAOS
TRIKOUPIS (GRÈCE)**

Le pont Charilaos Trikoupis (Grèce) fêtera ses 10 ans d'exploitation en 2014.

ENGAGÉS POUR LA RESPONSABILITÉ SOCIALE ET ENVIRONNEMENTALE

L'année 2013 a été marquée, une nouvelle fois, par le fort engagement en matière de responsabilité sociale et environnementale, des équipes de *Gefyra*, notre filiale concessionnaire du pont Charilaos Trikoupis, qui relie le Péloponnèse à la Grèce continentale au-dessus du détroit de Corinthe. Outre de multiples actions de la plate-forme "Solidarités Pylônes" en faveur de l'environnement et du développement du territoire, *Gefyra* a organisé beaucoup d'événements au mois de mars, à l'occasion de la Journée régionale de la sécurité routière. Les nombreuses actions menées par l'entreprise depuis 2010 sont réunies dans un rapport de développement durable, paru en novembre. Par ailleurs, le pont a inauguré sa participation au réseau des autoroutes interopérables grecques (GRITS), dont *VINCI Concessions* a été l'un des principaux promoteurs. Grâce à ce service gratuit, les automobilistes peuvent voyager sur ce pont et sur quatre autoroutes du pays en empruntant les voies à péage électronique à l'aide d'un seul et unique transpondeur.



COENTUNNEL (PAYS-BAS)

Le tunnel immergé Coentunnel (Pays-Bas).

OUVERTURE DU NOUVEAU TUNNEL

Le nouveau Coentunnel d'Amsterdam, réalisé dans le cadre d'un contrat de partenariat de 30 ans par *Coentunnel Company*, société détenue à 18 % par *VINCI Concessions*, a été inauguré et mis en service le 16 mai 2013. Ce tunnel à cinq voies de 750 m de long, immergé sous le port d'Amsterdam, double la capacité du tunnel existant, qui date des années 60. L'un des défis majeurs du projet a été de préserver ce premier tunnel, tout en construisant le nouveau à moins de 30 m. Le premier Coentunnel, dont la rénovation a débuté au cours de l'année, est désormais fermé. La réouverture de l'ouvrage complet est prévue pour courant 2014 : les automobilistes y circuleront dans les deux sens, et sur neuf voies, au lieu des quatre initiales. Le contrat de partenariat public-privé, signé avec l'État néerlandais, inclut également l'élargissement des voies d'accès sur 10 km, et la maintenance de l'infrastructure par *Coentunnel Company* durant 24 ans.



**HOUNSLOW ET ÎLE DE WIGHT
(ROYAUME-UNI)**



Les équipes de *Hounslow Highways* et de *Island Roads* entretiennent les réseaux urbains du district de Hounslow et de l'île de Wight.

DES VOIRIES SOUS CONTRÔLE

À la suite du gain, en 2012, de deux importants contrats de partenariat pour l'entretien et la maintenance de réseaux urbains, l'un pour le district londonien d'Hounslow, l'autre pour l'île de Wight, les travaux et l'exploitation ont respectivement démarré en janvier et avril 2013. Les deux sociétés concessionnaires se sont dotées de centres opérationnels qui regroupent l'ensemble de leurs personnels, afin de garantir une qualité de service optimale. Leur mission : veiller à la valorisation de l'environnement urbain, en contact étroit avec les riverains. D'une durée de 25 ans et demi, le contrat du district d'Hounslow représente un montant global d'environ

750 millions d'euros pour l'entretien et la maintenance de 432 km de chaussées et 763 km de trottoirs. Il est détenu par un groupement qui associe *VINCI Concessions* et *Barclays Infrastructure Fund*, les travaux et la maintenance étant, quant à eux, réalisés par *Ringway*, filiale d'*Eurovia (VINCI)*. Sa mise en œuvre a généré le lancement d'un important programme de travaux lourds de rénovation, lesquels devraient s'achever en 2018. Durant les deux premières années, 16 000 nouveaux lampadaires à LED seront également installés et le mobilier urbain sera renouvelé. Le contrat de l'île de Wight, d'un montant global d'environ 920 millions d'euros,

porte sur la rénovation et l'entretien de son réseau routier, soit 821 km de chaussées et 767 km de trottoirs, pour une durée de 25 ans. La rémunération de la société titulaire du contrat, *Island Roads Services*, société détenue par *VINCI Concessions* (50 %) et *Meridiam Infrastructure* (50 %), sera assurée par la perception d'une redevance en fonction de la disponibilité et de l'état du réseau. Il en est de même pour la rémunération de la société *Hounslow Highways Services*. Ces deux contrats britanniques s'ajoutent à ceux des ponts sur la Severn et du contournement de Newport, déjà exploités par *VINCI Concessions* depuis, respectivement, 1992 et 2002.



**AUTOROUTES A4, A5
ET A9 "A-MODELL" (ALLEMAGNE)**

Autoroute A9 (Allemagne).

DES VOIES ÉLARGIES POUR UNE CIRCULATION FLUIDIFIÉE

VINCI Concessions est le premier opérateur de concessions autoroutières en Allemagne, grâce aux trois partenariats public-privé (A4, A5 et A9) remportés depuis 2007 dans le cadre du programme A-Modell, mis en place pour financer la rénovation et l'extension du réseau autoroutier allemand. Sur l'A9 (section de 46,5 km entre la ville de Lederhose, en Thuringe, et la frontière avec le Land voisin de Bavière), VINCI Concessions a poursuivi l'important chantier d'élargissement d'un tronçon de 19 km, dont les voies ont été ouvertes pour une première moitié en janvier 2013 et, pour l'autre, au mois d'août. Sur l'A5 (section de 60 km entre Offenbourg et Karlsruhe, dans le Bade-Wurtemberg),

d'importants travaux de réhabilitation et d'élargissement sous trafic ont été poursuivis avec succès sur un tronçon de 41,5 km. Les modalités de prise en compte du trafic poids lourds enregistré font l'objet d'une négociation avec l'autorité concédante afin de préserver l'équilibre économique du projet. Le programme d'exploitation et de maintenance de l'A4 s'est poursuivi sur cette section de 45 km entre les villes de Gotha et d'Eisenach, en Thuringe, le programme de rénovation lourd ayant, quant à lui, été achevé en septembre 2010, avec un an d'avance. Les investissements dans les trois sections représentent, au total, 800 millions d'euros.



**AUTOROUTE MOSCOU - SAINT-PÉTERSBOURG
(RUSSIE)**

Travaux sur le projet d'autoroute Moscou - Saint-Petersbourg (Russie).

AVANCEMENT DES TRAVAUX EN PRIORISANT LA SÉCURITÉ

Malgré des conditions météorologiques parfois très difficiles, le chantier de construction du premier tronçon de 2 x 5 voies de 43 km de l'autoroute à péage Moscou - Saint-Petersbourg s'est poursuivi conformément au planning initial. En fin d'année, 64 % des terrassements avaient été réalisés, ainsi que 72 % des structures et 32 % des travaux de chaussées. Plusieurs ouvrages clés ont été achevés, dont les deux travées du pont de 330 m de long au-dessus du canal de Moscou, ainsi que dix viaducs. La conduite de ce projet, piloté par notre filiale *North-West Concession Company (NWCC)* — détenue à hauteur de 50 % par *VINCI Concessions* —, illustre notre engagement en matière de sécurité. Un programme a, par exemple, été mis en place afin d'améliorer les moyens d'évacuation d'urgence des sites, pour appliquer les standards internationaux, en complément de la réglementation russe. Parallèlement, *NWCC* poursuit la mise en place de son Plan d'action environnemental et sociétal (PAES), avec le souci permanent de minimiser l'impact du projet, et particulièrement sur la forêt de Khimki. Ce plan d'action a été mis en œuvre en concertation avec les parties prenantes, comme le montrent les travaux menés près de l'aéroport de Cheremetievo (nettoyage d'une vaste décharge industrielle, et évacuation et recyclage des sols pollués). Sur l'ensemble du tracé, le plan de développement durable, élaboré à l'initiative de *NWCC*, consacre près de 100 millions d'euros à des actions à caractère environnemental et social, actions qui s'ajoutent à celles inscrites dans le contrat initial. Le contrat de concession consiste à assurer la conception, le financement, la construction, puis l'exploitation et la maintenance pour une durée de 30 ans.



**HIGHWAY 2000
(JAMAÏQUE)**

Trans Jamaican Highway (Jamaïque).

AMÉLIORER LE TRAFIC ET LA SÉCURITÉ

Exploité par *Jamaican Infrastructure Operator* pour le compte de la société concessionnaire *Trans Jamaican Highway*, le réseau autoroutier Highway 2000, d'une longueur de 34 km, a fait l'objet de programmes de travaux — au nombre desquels figure la construction d'une nouvelle rampe d'accès sur l'une des sections —, destinés à fluidifier le trafic, et à améliorer la sécurité et le confort des automobilistes.



**OHIO RIVER BRIDGES-EAST END CROSSING
(ÉTATS-UNIS)**

Chantier Ohio River Bridges-East End Crossing (États-Unis).

DÉBUT DU CHANTIER

Mars 2013 a vu le bouclage du financement du projet Ohio River Bridges-East End Crossing, liaison autoroutière entre l'État de l'Indiana et celui du Kentucky qui comporte un important ouvrage de franchissement sur la rivière Ohio. À la suite de cette première étape majeure, *VINCI Concessions* et ses partenaires, actionnaires à parts égales du consortium, ont lancé durant l'été les travaux d'une durée estimée à trois ans et demi.

Le projet, qui témoigne de notre capacité à exporter nos activités historiques sur de nouveaux territoires, est le premier partenariat public-privé aux États-Unis pour *VINCI Concessions*. Il comprend la construction par Walsh et *VINCI Construction Grands Projets* d'un pont haubané de 762 m, d'un tunnel bitube de 512 m et de 19 ouvrages plus petits, ainsi que la réalisation de travaux d'amélioration du réseau routier et des infrastructures associées.

Ohio River Bridges-East End Crossing est l'un des plus importants projets d'amélioration des réseaux de transport aux États-Unis. D'un montant d'environ 780 millions d'euros, il est financé par des obligations émises sous la forme de *private activity bonds* qui ont été notées "BBB" par Standard & Poor's, et Fitch. Le groupement titulaire du contrat de partenariat assurera l'exploitation et la maintenance des ouvrages durant 35 ans, et percevra en contrepartie une redevance liée à la disponibilité de l'ouvrage.



**PONT DE L'ÎLE DU PRINCE-ÉDOUARD
(CANADA)**

Pont de la Confédération (Canada).

PLUS D'ÉCLAIRAGE, MOINS D'ÉLECTRICITÉ CONSOMMÉE

VINCI Concessions est actionnaire, jusqu'en 2032, et à hauteur de 20 %, de la société *Strait Crossing Development Inc.*, qui exploite le pont de la Confédération. Ce pont de 13 km relie l'île du Prince-Édouard au Nouveau-Brunswick. La mise en place de lampes issues de technologies LED a réduit la consommation électrique du pont de 30 % en 2012. Le pont, exploité depuis plus de 15 ans, a enregistré un niveau de trafic stable par rapport à 2012.

VINCI STADIUM

Inauguration de l'*Allianz Riviera* (France).





VOUS OFFRIR DU BONHEUR

À la tête d'un réseau unique en Europe qui réunit cinq enceintes multifonctionnelles de sport et de spectacles (quatre stades et une aréna) dont *VINCI Concessions* est l'actionnaire majeur, *VINCI Stadium* apporte son savoir-faire et développe son expertise au service d'un nouveau modèle d'exploitation. Notre ambition est de faire de chaque stade un lieu de vie qui offre du bonheur à ses spectateurs avant, pendant et après chaque événement. Pour y parvenir, nous travaillons à enrichir l'expérience spectateur grâce à de nombreux leviers et services associés : des points de restauration animés et de qualité ; la possibilité d'échanger dans un stade connecté ; une signalétique qui facilite l'accès aux informations et fluidifie les parcours clients, etc.

Parallèlement, nous nous impliquons aux côtés des équipes commerciales dans nos enceintes pour proposer et développer une offre de contenu diversifiée qui vient compléter celle du club résident. Enfin, nous nous mobilisons pour faire en sorte que des marques puissent s'afficher comme des partenaires privilégiés et apporter ainsi une valeur ajoutée à l'expérience spectateur.

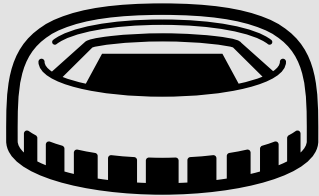
Grâce à cette stratégie globale, les enceintes dont nos clients-concédants nous confient la réalisation et l'exploitation peuvent développer leur propre modèle économique durable, condition indispensable à l'amortissement des investissements que nécessitent de telles infrastructures. En nous accordant leur confiance, les collectivités et les partenaires bénéficient également de tout le potentiel de notre réseau. Les enseignements tirés durant plus de 15 ans d'exploitation du *Stade de France* ont ainsi profité à l'*Allianz Riviera*. L'expérience acquise à Nice, en phase de maîtrise d'ouvrage comme dans l'élaboration de son modèle économique, profite déjà au *Nouveau Stade de Bordeaux*, encore en construction, ainsi qu'à la *Future Aréna de Dunkerque*, dont le chantier démarrera en 2014.

Grâce à cette dynamique de capitalisation des bonnes pratiques, ajoutée aux expertises de *VINCI Stadium* (marketing, événementiel et services) et de nos équipes de développement, de maîtrise d'ouvrage et d'exploitation, nous accompagnons les collectivités dans la réussite de leur projet. De la définition du cahier des charges de la future enceinte jusqu'à son exploitation durant 20 ou 30 ans, nous mettons tout en œuvre pour en faire un site qui répondra aux attentes des administrés de ces collectivités et des spectateurs, et qui contribuera au rayonnement de leur territoire.

FICHE D'IDENTITÉ

À LA TÊTE D'UN RÉSEAU UNIQUE EN EUROPE DE CINQ ENCEINTES MULTIFONCTIONNELLES, VINCI STADIUM DÉVELOPPE UN MODÈLE INNOVANT, VIABLE ET CRÉATEUR DE VALEUR AJOUTÉE POUR L'ENSEMBLE DES PARTIES PRENANTES QUI GRAVITENT AUTOUR DES GRANDES INFRASTRUCTURES SPORTIVES ET CULTURELLES DES COLLECTIVITÉS.

L'ANNÉE 2013 EN CHIFFRES



5 ENCEINTES
(4 STADES ET 1 ARÉNA)
À SAINT-DENIS, AU MANS,
À NICE, À BORDEAUX
ET À DUNKERQUE

180 
COLLABORATEURS
AU SEIN DE VINCI STADIUM
ET DE SON RÉSEAU

2 millions 
DE SPECTATEURS ACCUEILLIS
AU SEIN DE NOS STADES

52 GRANDS
ÉVÉNEMENTS
ORGANISÉS
DANS LES
ENCEINTES
DE NOTRE RÉSEAU



192 700
PLACES : C'EST LA CAPACITÉ
TOTALE DE NOS CINQ STADES
ET ARÉNA (229 700 EN
CONFIGURATION CONCERT)

L'ACTIVITÉ VINCI STADIUM EN QUELQUES DATES

1998

Inauguration du *Stade de France*.

2011

Inauguré le 29 janvier, le *MMArena* est le premier stade gagné par *VINCI Concessions* depuis le *Stade de France*, et le premier en France à disposer d'un naming.

La société *Nice Eco Stadium*, menée par *VINCI Concessions*, est désignée, en février, titulaire pour 30 ans du contrat de partenariat de l'*Allianz Riviera*.

La société *Stade Bordeaux Atlantique*, détenue à 50 % par *VINCI Concessions*, remporte le contrat de partenariat du *Nouveau Stade de Bordeaux*, qui inclut la conception, le financement, la construction, l'exploitation et la maintenance de l'ouvrage jusqu'en 2045.

2012

La Société *Dunkerque Aréna*, détenue par *VINCI Concessions*, signe le contrat de partenariat qui porte sur la conception, le financement, la construction, l'exploitation et la maintenance de la *Future Aréna* avec la Communauté Urbaine de Dunkerque pour une durée de plus de 27 ans.

2013

L'*Allianz Riviera* est finalisé dans des délais record et est inauguré le 22 septembre.

IMPLANTATIONS



5 IMPLANTATIONS

Saint-Denis, Le Mans, Nice, Bordeaux et Dunkerque.



ALLIANZ RIVIERA (NICE)

Allianz Riviera à Nice (France).

TOUTES LES RECETTES D'UNE RÉUSSITE PROGRAMMÉE

Avant même son inauguration, le 22 septembre 2013, par Christian Estrosi, maire de Nice, l'*Allianz Riviera*, dont le chantier a été mené en à peine 25 mois, disposait déjà de toutes les clés de son futur succès. En plus d'un club résident (l'OGC Nice), le stade, conçu dans la perspective de l'UEFA EURO 2016 et doté d'une architecture spectaculaire, a été pensé pour offrir un parcours client fluidifié. Sa programmation, à la fois riche et diversifiée, a sécurisé son *business plan* sur plusieurs années. Sont prévus : un minimum de neuf matches, sur les trois ans à venir, du Rugby Club Toulonnais, champion d'Europe en titre ; des événements d'entreprise (congrès, séminaires, showrooms...) ; et des concerts et grands spectacles dès l'été 2014. À la promesse de ces revenus de programmation s'ajoutent ceux liés aux services aux spectateurs, comme, par exemple, l'offre de restauration thématique et adaptée aux différents publics. Il faut également

prendre en compte les revenus générés par les partenariats, notamment le contrat de naming, réparti sur neuf ans et signé avec *Allianz*, pour un montant de 18 millions d'euros. Avec sa capacité de 35 000 places (42 000 en configuration concert), l'*Allianz Riviera* peut aussi compter sur son potentiel d'attractivité auprès d'un public niçois qui attendait depuis de nombreuses années un site à la hauteur du rayonnement de sa ville. La preuve en a été donnée durant ses quatre premiers mois d'exploitation, au cours desquels l'enceinte a accueilli plus de 300 000 spectateurs. L'*Allianz Riviera* est le premier stade mis en service dans la perspective de l'UEFA EURO 2016, en attendant la livraison du *Nouveau Stade de Bordeaux*, réalisé par *VINCI Concessions*. La société *Nice Eco Stadium*, titulaire du contrat de partenariat et filiale de *VINCI Concessions* en a réalisé la maîtrise d'ouvrage, et en assurera l'exploitation jusqu'en 2041.



STADE DE FRANCE (SAINT-DENIS)

Le Stade de France à Saint-Denis (France).

VIVRE L'EXCEPTIONNEL

En qualité de première enceinte que nous gérons, le *Stade de France*, en phase d'exploitation depuis son inauguration en 1998, est le référent de notre portefeuille d'enceintes sportives. C'est aussi la meilleure preuve de la réussite de notre modèle, comme le confirme une année 2013 riche en succès. Le site a accueilli un panel diversifié de 25 grands événements (football, rugby, athlétisme et concerts) qui ont réuni, au total, 1,6 million de spectateurs. Son activité a été marquée par la signature de deux accords en septembre 2013 ; l'un signé avec l'État, propriétaire délégant, et l'autre avec la Fédération Française de Rugby. Le premier sécurise le contrat de concession de manière durable, le second prévoit l'accueil d'un minimum de 20 matchs durant les quatre prochaines saisons de

rugby jusqu'en juin 2017. Dans une recherche permanente d'excellence, les équipes du *Stade de France* ont lancé pour la première fois une enquête de satisfaction quantitative auprès des clients-utilisateurs des loges, lors de trois événements. Au-delà de la très bonne note de satisfaction globale (8,6/10), cette enquête, réalisée par BVA, a mis en exergue les étapes du parcours client qui restent encore à améliorer. Parallèlement, le *Stade de France* a continué d'enrichir son offre vers l'ensemble de ses publics. Les PME, par exemple, bénéficient désormais d'une formule adaptée pour organiser leurs opérations de relations publiques. Les supporters de l'Équipe de France de Football, quant à eux, peuvent visiter le stade et ses espaces réservés aux joueurs le jour même des grandes manifestations.



UN RÉSEAU DE STADE ÉCORESPONSABLE

La responsabilité sociale
et environnementale est au cœur
du fonctionnement du *Stade de France*.

Priorisant l'emploi des habitants
de Seine-Saint-Denis (39 % du personnel
prestataire en sont issus), le site
entretient d'étroites relations avec
le territoire, à l'image de la Fête annuelle
des riverains, laquelle a accueilli
1 150 participants en août 2013. Soucieux
de répondre aux attentes de tous,
et signataire de la charte "Tourisme
et handicap" et de la "Charte nationale
de l'accessibilité", le stade a proposé,
au mois de juillet, des sessions
d'initiation à la pratique
du handisport. Il conduit également
de nombreuses initiatives pour préserver
l'environnement : amélioration
de la performance énergétique, maîtrise
des émergences sonores, vente
de e-tickets (41 % des billets vendus)...



MMARENA (LE MANS)

Le MMArena au Mans (France).

UNE PROGRAMMATION DIVERSIFIÉE

Pour la troisième année d'exploitation du MMArena (25 000 places en configuration sportive et 37 000 places pour les concerts), et à la suite de la liquidation judiciaire du Mans FC (club résident), les équipes de la société *Le Mans Stadium*, filiale de VINCI Concessions, ont joué avec succès la carte de la diversification. Outre les événements d'entreprise (neuf d'entre eux ont réuni plus de 6 000 participants pour le seul mois d'octobre 2013), le stade a accueilli en novembre l'Équipe de France féminine de Football lors d'un match de qualification au Mondial 2015. En novembre, également, a eu lieu une première rencontre internationale de football américain, qui opposait l'Équipe de France à la Team USA Eagles. Sur l'ensemble de l'année 2013, le MMArena a accueilli pas moins de 54 événements (grands événements, événements associatifs et événements d'entreprise). 2014 s'annonce comme une année particulièrement dense en programmation, avec près d'une dizaine de grands événements en cours de négociation.



NOUVEAU STADE DE BORDEAUX

Le Nouveau Stade de Bordeaux (France).

COUP D'ENVOI DES TRAVAUX

Le 15 avril 2013, Alain Juppé, maire de Bordeaux, a posé la première pierre du *Nouveau Stade de Bordeaux*, conçu pour accueillir les matchs de l'UEFA EURO 2016, ainsi que de nombreuses manifestations multisports et spectacles. Ce geste symbolique a donné le coup d'envoi de la construction, après quatre mois de préparation du chantier et de terrassement. D'une capacité de 42 000 places et jusqu'à 45 000 spectateurs en configuration concert, ce stade aura pour club résident les Girondins de Bordeaux. Sa conception architecturale innovante et élégante, signée par l'agence internationale Herzog & De Meuron, offrira des conditions d'accueil optimales aux spectateurs. Elle comprendra, en particulier, un déambulateur spacieux et ouvert qui offrira une vue sur l'ensemble de l'arène.

La livraison de l'ouvrage est prévue au printemps 2015. La société *Stade Bordeaux Atlantique*, dont *VINCI Concessions* est actionnaire à 50 %, en assurera ensuite l'exploitation jusqu'en 2045. Les équipes de *Stade Bordeaux Atlantique*, associées à celles de *VINCI Stadium*, travaillent d'ores et déjà activement pour préparer la phase d'exploitation de l'enceinte : recherche de partenaires, d'un namer, de programmation, de commercialisation des espaces, etc.



L'ALLIANZ RIVIERA

L'Allianz Riviera, pensée dans les moindres détails pour réduire son impact sur l'environnement, est un exemple de performance énergétique. Ce véritable modèle d'éco-conception et d'éco-construction, de par les choix de matériaux et la mise en œuvre de technologies inventives, constitue l'un des tout premiers éco-stades du monde. La charpente en résille de bois a, par exemple, fait économiser 3 000 t de carbone lors de sa fabrication par rapport à une structure classique. La performance énergétique est induite par sa conception novatrice (ventilation naturelle et récupération des eaux de pluie) et par ses 7 000 m² de panneaux photovoltaïques, grâce auxquels l'ensemble de ses consommations sont compensées.



La Future Aréna de Dunkerque (France).

UNE MODULARITÉ INNOVANTE

D'une capacité modulable de 1200 à 10 700 spectateurs, pour s'adapter à une grande diversité d'événements, cette aréna innovante a été confiée, en octobre 2012, à *Société Dunkerque Aréna*, filiale de *VINCI Concessions*, par la Communauté Urbaine de Dunkerque. Le contrat de

partenariat porte sur sa conception, son financement, sa construction, son exploitation et sa maintenance pour une durée de 27 ans. La *Future Aréna de Dunkerque* entrera en phase de maîtrise d'ouvrage en 2014. Les travaux, d'une durée de 36 mois, seront assurés par

VINCI Construction France et ses filiales, en partenariat avec des entreprises locales. La *Future Aréna de Dunkerque* accueillera deux clubs utilisateurs (l'*USDK*, en handball, et le *BCM*, en basketball), tout en offrant au territoire un nouveau lieu de divertissements et de culture.

VINCI PARK

Parking Lobau-Rivoli, Paris (France).





VOUS RENDRE LA VILLE PLUS FACILE

Le leadership de *VINCI Park*, présent dans 14 pays, repose sur l'offre la plus complète et différenciante du marché avec des solutions de stationnement, sur voirie ou en ouvrage, en concession, de pleine propriété et de prestation de services. Notre modèle intégré fait de nous le partenaire privilégié des villes et des acteurs privés, grâce à notre capacité à proposer une réponse globale (conception, construction, financement et exploitation) qui répond à la fois à leurs besoins et aux attentes des utilisateurs.

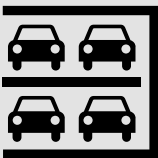
Depuis de nombreuses années, nos équipes innovent pour améliorer l'expérience du stationnement, en imaginant des lieux sûrs, clairs et accueillants, ainsi que des services qui aident les citoyens à profiter de la ville et à composer leur mobilité individuelle. Pour aller plus loin dans cette ambition, nous avons placé au cœur de notre stratégie de développement la conception d'*Open Park*, une offre de services connectés et multimodaux dévoilée, en juin 2013, au Salon Parkopolis. Avec cette offre, nous connectons l'espace du parking à son environnement, tout en le rendant encore plus fluide et confortable pour les clients. *Open Park* conçoit, à la carte, l'espace de stationnement qui correspond à chaque besoin, à chaque environnement et à chaque typologie d'utilisateurs. Pour les citoyens, la trentaine de produits et services qui composent *Open Park* facilitent la mobilité urbaine, grâce aux nouvelles technologies, en proposant des modes de paiement innovants, des solutions d'écomobilité ou encore des services de réservation. Ces derniers sont aussi proposés par le nouveau site Internet de *VINCI Park* et l'application *smartphone* "My *VINCI Park*".

La stratégie de *VINCI Park* s'appuie également sur le renforcement d'une démarche commerciale BtoB ciblée sur des segments porteurs du marché (hôpitaux, centres commerciaux, gares, aéroports, collectivités, centres de loisirs...), dans lesquels nous bénéficions déjà d'une expérience reconnue.

Enfin, l'année 2013 marque l'accélération de notre développement à l'international. Celui-ci s'est concrétisé par la prise de participation à hauteur de 50 % du capital de *MOVING*, l'un des premiers opérateurs brésiliens du stationnement, et par la poursuite de l'adaptation de notre modèle de concession, pour l'exporter vers des marchés majeurs, à l'instar de celui de l'Amérique du Nord.

L'UN DES LEADERS MONDIAUX DU STATIONNEMENT, VINCI PARK PROPOSE, DANS 14 PAYS, L'OFFRE LA PLUS COMPLÈTE DE SOLUTIONS AUX COLLECTIVITÉS ET AUX ACTEURS PRIVÉS. CETTE OFFRE A ÉTÉ ENRICHIE, EN 2013, D'UNE GAMME DE SERVICES INNOVANTS QUI RÉPONDENT AUX ATTENTES DES UTILISATEURS ET AUX DÉFIS DE LA VILLE DE DEMAIN.

L'ANNÉE 2013 EN CHIFFRES

1,8 
MILLION DE PLACES
DE STATIONNEMENT
ET LEURS SERVICES
ASSOCIÉS GÉRÉS
DANS **500 VILLES**
ET **14 PAYS**

14 000 
COLLABORATEURS
dans le monde, dont
2 000 en France

607
MILLIONS
D'EUROS
DE CHIFFRE
D'AFFAIRES
(après IAS 31)

P
3 700
PARKINGS

L'ACTIVITÉ VINCI PARK EN QUELQUES DATES

2001

Dans la foulée du rachat de *GTM*, *VINCI* crée *VINCI Park*, issu de la fusion de *Sogeparc* et *Parcs GTM*. Un leader du stationnement est né, avec 750 000 places. *VINCI Park* en gère aujourd'hui plus du double.

2007

VINCI Park acquiert 50 % de la société américaine *LAZ Parking*, présente dans 77 villes. En France, *VINCI Park* lance la société d'autopartage *OKIGO*, en partenariat avec *AVIS*.

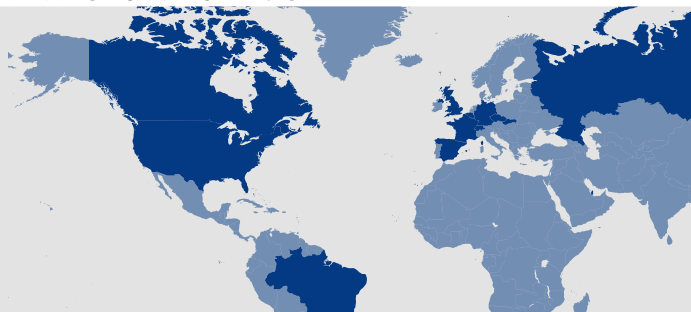
2008

VINCI Park poursuit son développement international avec l'acquisition du canadien *Master-Park*, puis, en 2009, celle de l'américain *Ultimate Parking*. Au Royaume-Uni, *VINCI Park* acquiert la société *Karspace Management Ltd*, opération grâce à laquelle *VINCI Park* devient le cinquième opérateur de stationnement du pays.

2013

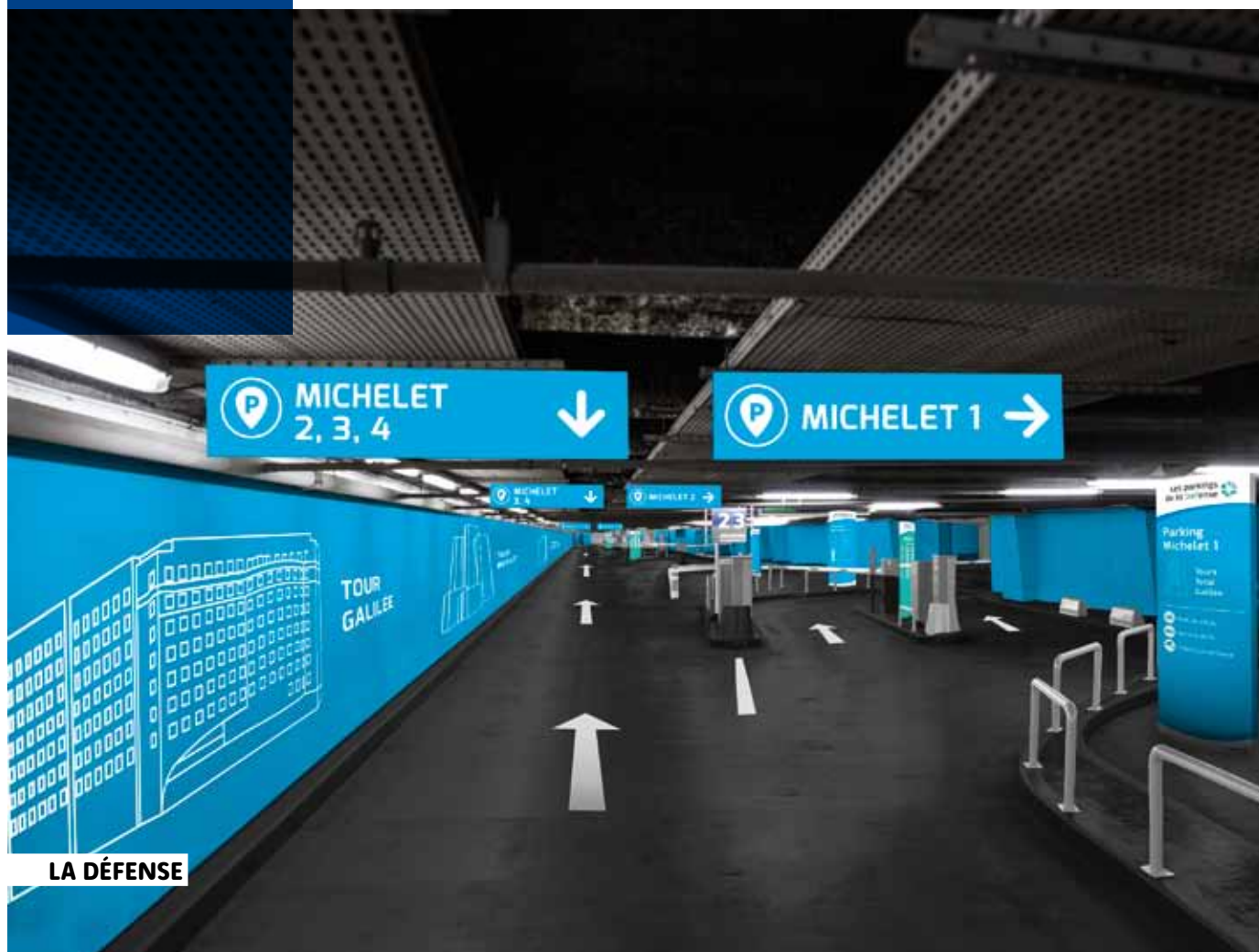
VINCI Park remporte à nouveau le contrat de délégation de service public de La Défense, qui lui permet de continuer à gérer l'ensemble de ses parkings. Au Brésil, *VINCI Park* acquiert 50 % de la société *MOVING*.

IMPLANTATIONS DANS LE MONDE



UNE PRÉSENCE DANS 14 PAYS

Allemagne, Belgique, Brésil, Canada, Espagne, États-Unis, France, Luxembourg, Qatar, République tchèque, Royaume-Uni, Russie, Slovaquie, Suisse.



LA DÉFENSE

La Défense (France).

LA VITRINE GRAND FORMAT DES PARKINGS DE DEMAIN

À la suite d'un appel d'offre, Defacto, l'établissement public de gestion du quartier d'affaires de La Défense, propriétaire en ouvrage de l'ensemble des parkings du site, nous a renouvelé sa confiance pour une période de six ans à compter du 1^{er} janvier 2014.

Ce contrat de délégation de service public majeur (exploitation de 16 parkings qui totalisent 22 900 places) s'inscrit dans un vaste programme de rénovation du premier centre d'affaires d'Europe. Dans ce cadre, Defacto a souhaité donner une nouvelle dynamique aux parkings, grâce à la création de services qui favorisent la mobilité

et contribuent à renforcer le dynamisme du quartier. Cette ambition nous a donné l'occasion de déployer à grande échelle notre nouvelle offre de services *Open Park* et chacune de ses trois composantes. Avec la gamme de services de mobilité *Mobi Park*, les utilisateurs des parkings peuvent, par exemple, louer des deux-roues électriques ou disposer de boxes sécurisés pour leur moto; des services sont également proposés aux cyclistes. De son côté, la gamme de services *Urban Park* contribue au dynamisme du quartier en proposant, entre autres choses, des services de retrait de livraison, ou encore la diffusion, dans les parkings, d'informations

sur les activités culturelles et artistiques du quartier. Enfin, avec *Eco Park*, nous favorisons l'éco-exploitation et le déploiement d'une politique de responsabilité sociale.

Cette offre *Open Park*, qui ouvre de nouvelles possibilités dans l'histoire du stationnement, génère en outre le développement de nouveaux services et offres propres à des besoins spécifiques, comme ceux du stationnement en milieu hospitalier ou universitaire.

Par ailleurs, parallèlement au déploiement d'*Open Park*, nous avons démarré, début 2014, d'importants travaux de rénovation des parkings existants.



HÔPITAL DE HAUTEPIERRE (STRASBOURG)

Hôpital de Hautepierre à Strasbourg (France).

RECONNAISSANCE DE NOTRE EXPERTISE SANTÉ

Tout en confortant nos positions dans la capitale alsacienne, où nous gérons déjà près de 1 800 places, le gain du contrat de concession du parking de l'Hôpital de Hautepierre, à Strasbourg, vient récompenser notre stratégie de développement dans le secteur très exigeant de la santé. Forts de notre expérience dans la gestion, en France, de plus de 13 000 places de stationnement pour le compte de cliniques privées et d'hôpitaux publics, nous avons proposé aux hôpitaux universitaires de Strasbourg une offre complète, intégrée et compétitive.

Le marché intègre la conception, le financement et la construction du parking avec une structure en silo qui propose 800 places de stationnement ainsi qu'un dépose-minute de 30 places. Les travaux, d'un coût global d'environ 8,3 millions d'euros, dureront 24 mois et seront confiés à des filiales de *VINCI Construction*. Le contrat, d'une durée de 32 ans, inclut également l'exploitation, la gestion et la maintenance du parc. De nouveaux contrats sur le marché de la santé ont été remportés en France comme à l'international.



PÔLE MULTIMODAL DE LA GARE LGV DE BORDEAUX - SAINT-JEAN-BELCIER

Pôle multimodal de la gare LGV de Bordeaux-Saint-Jean-Belcier (France).

UN PROJET SUR DE BONNS RAILS

VINCI Park a été pressenti par la branche Gares & Connexions du groupe SNCF pour assurer l'aménagement des parkings du futur Pôle Multimodal de la gare LGV de Bordeaux - Saint-Jean-Belcier. Ce succès récompense les efforts de nos équipes pour s'adapter aux nouvelles attentes des passagers en matière d'accueil et d'orientation, afin de leur proposer un parcours plus fluide entre train et voiture. Notre offre a été convaincante, en particulier grâce à l'intégration de nouveaux services dédiés à une mobilité moderne, écologique et de proximité, pour accompagner le changement engagé par Gares & Connexions. Deux conventions devaient être conclues dans les prochains mois : la première, entre *VINCI Park* et Gares & Connexions, pour la gestion, sur une période de 40 années, du parking P1, qui proposera 850 places de stationnement ; la seconde, d'une durée de 38 ans, entre *VINCI Park* et Réseau Ferré de France, pour le parking P2, qui proposera 765 places.

La mise en service du premier parc est prévue début 2017, et coïncidera avec l'arrivée de la LGV à Bordeaux.



PARIS

Parking Lobau-Rivoli à Paris (France).

DE NOUVEAUX SERVICES INNOVANTS

En 2013, plusieurs projets au cœur de Paris nous ont donné l'occasion de démontrer notre capacité d'innovation pour répondre aux nouveaux besoins des villes et des citoyens. Nous avons inauguré, le 2 juillet, notre tout premier "centre de mobilité" au parking Lobau-Rivoli, dont nous sommes le concessionnaire pour le compte de la ville de Paris. Cette première réalisation, opérationnelle dans le cadre de notre nouvelle démarche *Open Park* de stationnement "2.0", propose aux utilisateurs, automobilistes ou non, de choisir leur mobilité à la carte. Grâce à des écrans tactiles, le client peut déterminer le meilleur itinéraire et les meilleures solutions de déplacement pour prolonger son trajet, en comparant les offres de transports selon des critères de durée, de prix et d'émission de CO₂. Une fois son choix établi, il peut utiliser des vélos à assistance électrique, bénéficier d'un système de covoiturage ou d'autopartage, ou profiter des services de location de voitures. Les itinéraires calculés, comme

les informations en temps réel, sont accessibles sur *smartphone* via la nouvelle application "MyVINCI Park".

Parallèlement, VINCI Park a été retenu pour deux projets majeurs de parkings situés dans le XIX^e arrondissement. Le premier, de 490 places, est situé dans le nouvel "éco-quartier" Claude-Bernard. Sa spécificité est de répondre aux besoins de stationnement d'une clientèle diversifiée qui réunit les occupants et visiteurs des 41 000 m² de bureaux situés en superstructure, ainsi que les clients d'un cinéma multiplexe voisin de 14 salles. VINCI Park en assure, depuis octobre 2013, l'exploitation pour une durée de six ans. Le second contrat, qui a pris effet en septembre 2013, a trait à la rénovation et à l'exploitation durant 18 ans des 1 450 places du parking de la Cité des Sciences et de l'Industrie. Il s'inscrit dans une profonde transformation du site de la Cité des Sciences, qui s'enrichira en octobre 2014 d'un centre commercial de 25 000 m² et d'un cinéma multiplexe de près de 3 000 places.



AU SERVICE DE L'ÉCO-MOBILITÉ

Open Park propose de nouvelles solutions qui répondent aux préoccupations environnementales croissantes des élus et des habitants des villes. Dans ce but, nous aidons nos clients-concessionnaires à mieux organiser l'intermodalité, à favoriser la mobilité douce et à réduire la dépendance des citoyens à la voiture individuelle pour contribuer ainsi à fluidifier le trafic et à diminuer les émissions de CO₂. Grâce à des partenariats que nous avons signés avec plusieurs acteurs, l'offre intègre, par exemple, des possibilités d'autopartage de véhicules électriques, de location de véhicule entre particuliers et de locations de vélos à assistance électrique.



Parking Nancy-Charles III (France).

FAVORISER LES NOUVELLES MOBITÉS URBAINES

La particularité de notre nouvelle offre *Open Park* est de pouvoir s'adapter à chaque client, comme le démontre la création d'un centre de mobilité à Nancy, parallèlement à celui qui a ouvert ses portes à Paris. Situé au niveau 1 du parking Nancy-Charles III, il est ouvert à tous les voyageurs urbains, qu'ils possèdent ou non un véhicule, et à toutes les formes de mobilité. Il transforme le parking en un véritable lieu de connexion entre deux modes de déplacement. Les citoyens accèdent à des services qui facilitent les parcours urbains et réduisent leur dépendance à la voiture individuelle, afin de contribuer à fluidifier la ville. Conçu en étroite collaboration avec la mairie et la Communauté Urbaine de Nancy, ce centre de mobilité aide les utilisateurs à composer leur mobilité grâce à un calculateur multimodal, et à accéder à des modes alternatifs et à de nouveaux usages de transport (autopartage de véhicules électriques, location de voitures entre particuliers, covoiturage...). Sont également proposés un dispositif de recharge des véhicules électriques et une place de dépose-minute pour les taxis nancéiens. Le parking est, d'autre part, connecté à la vie urbaine grâce à un écran dédié à la communication de la ville de Nancy et relié au site Internet Renaissance Nancy 2013. Enfin, il offre aux voyageurs une connexion Wifi et des prises pour recharger téléphones et tablettes.

MADRID ET SARAGOSSE (ESPAGNE)

UNE VOIRIE CAPITALE

En consortium avec d'autres opérateurs, *VINCI Park* a remporté, en décembre 2013, deux des quatre lots du marché de la gestion du stationnement en voirie de la ville de Madrid. Ce contrat, d'une durée de 12 ans (pouvant aller jusqu'à 16 ans), prévoit la gestion de 85 000 places, l'investissement, l'installation, la maintenance et la collecte de 2 200 horodateurs, ainsi que le contrôle et la signalétique générale.

Toujours en décembre, nous avons signé avec le groupe Corio un contrat de prestation de services pour la gestion, durant dix ans, du parc de 1 000 places du centre commercial "Principe Pio", à Madrid. Le 17 mai 2013, *VINCI Park* a porté sa participation à 100 % dans *EPSA* en rachetant les parts que détenait le Groupe ACS (50 %). *EPSA* est une société basée à Saragosse (700 000 habitants) qui gère quatre parcs en concession (1 695 places) avec une durée résiduelle moyenne de 31 ans. Cette acquisition vient renforcer la présence de *VINCI Park* à Saragosse, qui exploitait déjà en propre quatre autres parcs ainsi que la voirie.

ROYAUME-UNI

TROIS NOUVEAUX GRANDS SUCCÈS

En 2013, *VINCI Park* a renforcé ses positions au Royaume-Uni grâce à trois nouveaux succès. Le premier est la prorogation, jusqu'en septembre 2015, du contrat clé avec *London Midland Rail*, opéré sous la marque *Meteor Parking* depuis 2007. Ce contrat intègre une palette complète de prestations sur un ensemble de 7 830 places en voirie, et 28 parkings situés le long de la ligne ferroviaire qui relie Londres au cœur de l'Angleterre. Le deuxième contrat, signé avec les hôpitaux du Trust, illustre notre capacité à fournir une gamme complète de services à l'industrie de la santé, notamment. Il nous voit assurer désormais la gestion du personnel de sécurité des quatre hôpitaux du Trust. Enfin, nous avons remporté un contrat de cinq ans (avec une option de reconduction de deux ans) avec la ville de Milton Keynes pour la gestion des parkings en ouvrage et du stationnement en voirie et leurs services associés.

LEIPZIG (ALLEMAGNE)

NOUVELLE ACQUISITION

En août, *VINCI Park* signe l'acquisition d'un parking en pleine propriété. Ce parking de 525 places en ouvrage dessert l'hôpital principal de Leipzig (Uniklinikum), qui accueille 326 000 consultations par an. Ce parking était déjà exploité par *VINCI Park* depuis juillet 2009 dans le cadre d'un contrat de bail géré pour le compte du vendeur.

NIEUWPOORT (BELGIQUE)

PLUS DE 4 200 PLACES EN EXPLOITATION

À la suite d'un appel d'offres – le plus important organisé en Belgique depuis cinq ans – *VINCI Park* a remporté un contrat auprès d'un promoteur flamand, titulaire d'un partenariat public-privé conclu avec la ville côtière de Nieuwpoort. Ce partenariat public-privé porte sur la construction et la gestion, pendant 99 ans, de deux parkings publics qui totalisent 700 emplacements, la gestion d'une voirie de 3 573 emplacements pendant 40 ans, et la construction-vente de 400 boxes de garages. *VINCI Park* et son associé, réunis dans une société de projet à 50/50, assurent la gestion de l'ensemble de la partie publique du partenariat public-privé en délégation du promoteur pendant toute la durée du contrat.

AMÉRIQUE DU NORD

UN DÉVELOPPEMENT SUR TOUS LES MARCHÉS

L'année 2013 a été marquée par une croissance record pour *LAZ Parking*, la filiale américaine de *VINCI Park*. 185 nouveaux contrats concernant 215 nouveaux emplacements ont été gagnés. Ce développement, très soutenu et homogène dans l'ensemble de nos 14 régions, se caractérise par des succès enregistrés sur des segments diversifiés du marché : commerces ; hôtels ; hôpitaux et événementiel ; parkings municipaux. Un nouveau contrat de gestion des chariots à bagages et des poteaux de contrôle à l'aéroport international Pierre-Elliott-Trudeau de Montréal, d'une durée de trois ans, a également été remporté. Il s'ajoute au contrat déjà existant de gestion de 11 500 places de stationnement.



MOVING (Brésil).

UNE IMPLANTATION DÉCISIVE SUR UN MARCHÉ EN FORTE CROISSANCE

VINCI Park a acquis, en juillet 2013, 50 % du capital de *MOVING*, l'un des premiers opérateurs de stationnement du sud du Brésil, qui gère plus de 30 000 places et exploite plus de 75 parcs de stationnement, principalement dans l'État de Rio Grande do Sul.

Avec cette acquisition majeure, nous nous sommes implantés sur le premier marché du stationnement d'Amérique latine. Le partenariat *VINCI Park-MOVING* illustre la stratégie de développement de *VINCI Park* à l'international, dans des pays à forte croissance et dans lesquels le marché du stationnement est en constant développement. Il nous offre, d'autre part, la possibilité d'apporter notre savoir-faire dans le développement de contrats de concessions et de baux à construire. Très fragmenté, le marché brésilien est appelé à croître en raison de la progression continue du nombre de voitures particulières dans le pays et d'une demande croissante de services qui soutiennent le dynamisme des clients "amont" (centres commerciaux, universités et hôpitaux) et leurs projets de construction de nouvelles infrastructures. Depuis l'acquisition, le nouvel ensemble *VINCI Park-MOVING* a remporté plusieurs contrats majeurs dans les segments des centres commerciaux et des hôpitaux, et réalisé ainsi une entrée réussie sur les marchés des États de São Paulo et de Rio de Janeiro. À la fin de l'année 2013, *VINCI Park-MOVING* a ainsi porté son portefeuille à une centaine de parkings, lesquelles totalisent 40 000 places.

RAILWAY

LGV SEA Tours-Bordeaux (France).





UN SAVOIR-FAIRE RECONNU

L'importance des investissements que réclame la réalisation d'infrastructures ferroviaires, autant que la technicité exigée par leur mise en œuvre et leur exploitation, incitent de plus en plus souvent les acteurs publics à s'entourer de partenaires privés, pour les accompagner durablement dans la réussite de leurs projets.

VINCI Concessions est de ceux-là, grâce à son modèle intégré de concessionnaire-concepteur-constructeur-exploitant. En quelques années, nous avons été choisis par quatre clients-concédants, lesquels nous ont confié des projets de nature très différente : une ligne à grande vitesse de plus de 300 km (LGV SEA Tours-Bordeaux), une liaison de tramway de 23 km (*Rhôneexpress*), un réseau de téléphonie mobile le long de 14 000 km de voies (*GSM Rail*) et une liaison de fret ferroviaire dans le port d'Anvers (*Liefkenshoek*).

Comme pour l'ensemble de nos concessions, nous accompagnons nos clients-concédants dès la phase de développement de leurs projets, en anticipant leurs futurs besoins d'exploitation et de maintenance et en recherchant les meilleurs partenaires financiers. Notre savoir-faire s'exprime ensuite lors de la phase de conception-construction, pour laquelle nos équipes de maîtrise d'ouvrage travaillent en étroite relation avec les entités du groupe *VINCI* (*ETF – Eurovia, VINCI Energies, VINCI Construction...*).

L'année 2013 en est la parfaite illustration, avec l'achèvement, dans les délais, des imposants travaux du *Liefkenshoek*, et avec la poursuite, à un rythme très soutenu, du gigantesque chantier de la LGV SEA Tours-Bordeaux. Comme en 2012, ce dernier projet en date a été exemplaire. Nous avons démontré une fois de plus notre capacité à accompagner nos clients dans l'indispensable concertation avec les parties prenantes que réclame ce type de chantier, en raison de leur incidence sur les riverains et sur l'environnement. 2013 a été également l'occasion de démontrer notre expertise d'exploitation sur la ligne *Rhôneexpress*, qui relie le centre de Lyon à l'aéroport Lyon-Saint-Exupéry. Pour la deuxième année consécutive, ses utilisateurs ont plébiscité sa qualité de service dans une enquête de satisfaction. Ces différents succès confirment la légitimité de *VINCI Concessions* pour contribuer, demain, à la croissance de la ligne d'activité *Railway* à l'international.

FICHE D'IDENTITÉ

VINCI CONCESSIONS A ACQUIS UNE VRAIE LÉGITIMITÉ DANS LE SECTEUR DES INFRASTRUCTURES FERROVIAIRES, GRÂCE À QUATRE PROJETS MAJEURS, DONT LA FUTURE LGV SEA TOURS-BORDEAUX.

L'ANNÉE 2013 EN CHIFFRES



**INFRASTRUCTURES,
DONT 1 EN EXPLOITATION
(RHÔNEXPRESS), 1 EN PHASE
DE LIVRAISON (LIEFKENSHOEK)
ET 2 EN PHASE DE MAÎTRISE
D'OUVRAGE (LGV SEA TOURS-
BORDEAUX, ET GSM-RAIL)**



PRÈS DE
1 168 000
PASSAGERS
POUR RHÔNEXPRESS

8 000

**VISITEURS ACCUEILLIS
SUR LE CHANTIER LGV SEA**



321

OUVRAGES
D'ART
ACHEVÉS ET **159** EN
CONSTRUCTION SUR
LE CHANTIER LGV SEA



PROJET GSM-RAIL :

710 KM

**DE LIGNES MISES
À LA DISPOSITION DE RFF**



550 KM

**MIS EN EXPLOITATION
FERROVIAIRE AU 31/12/2013**

L'ACTIVITÉ RAILWAY EN QUELQUES DATES

2008

VINCI Concessions devient concessionnaire de la nouvelle liaison ferroviaire souterraine Liefkenshoek, dans le port d'Anvers.

2010

Le consortium *Synerail*, détenu à 30 % par VINCI Concessions, signe le contrat du réseau de télécommunication numérique *GSM-Rail* (*Global System for Mobile communication-Railway*), d'une durée de 15 ans.

Départ de la première rame de *Rhôneexpress*, la liaison express qui relie le centre-ville de Lyon à l'aéroport de Lyon-Saint Exupéry, première concession ferroviaire de ce type en France.

2011

VINCI Concessions devient concessionnaire de la LGV SEA Tours-Bordeaux, le plus grand partenariat public-privé ferroviaire jamais signé en France.

2012

Début des travaux de la LGV SEA Tours-Bordeaux pour une durée prévisionnelle de 73 mois.

2013

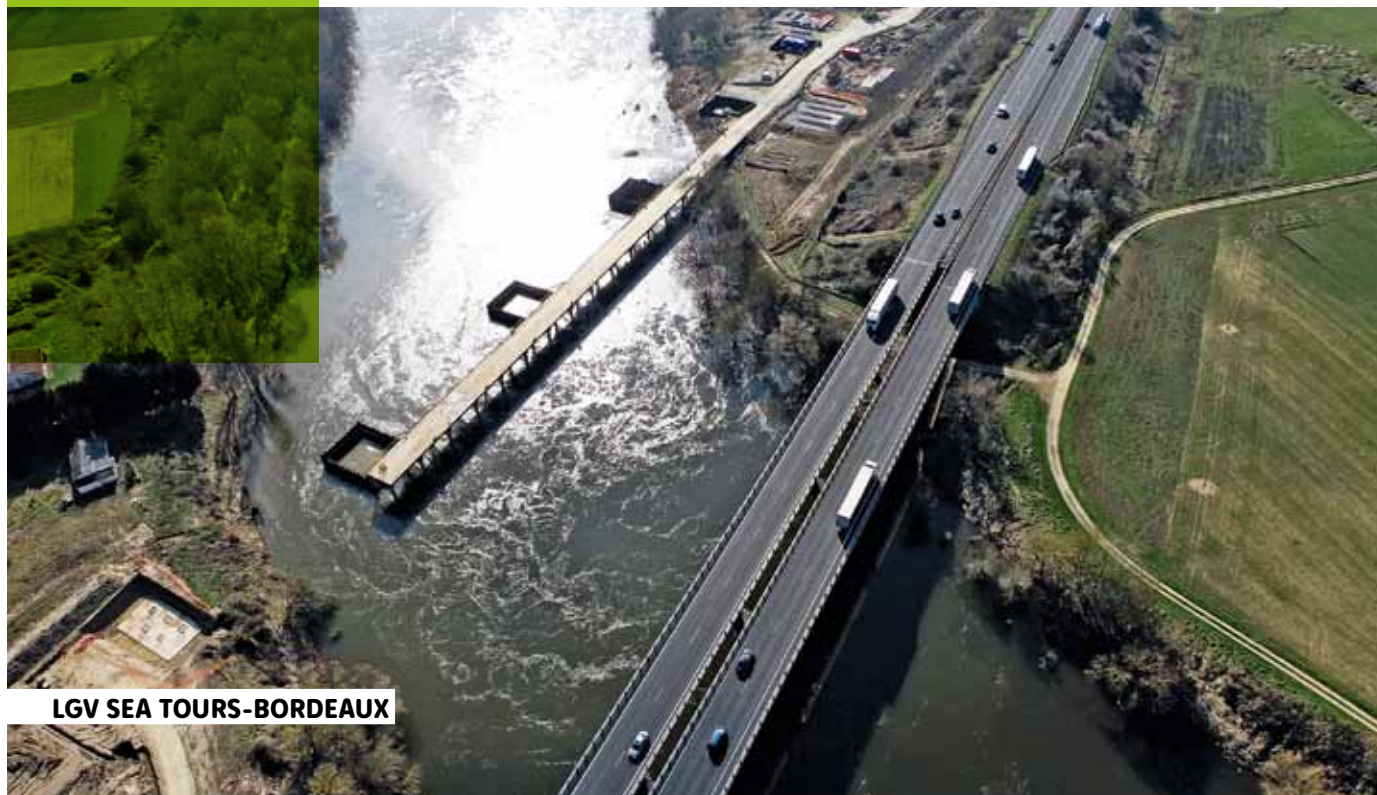
Record de trafic de *Rhôneexpress* avec près de 1 168 000 clients.

IMPLANTATIONS EN EUROPE



UNE PRÉSENCE DANS DEUX PAYS

France et Belgique.



LGV SEA TOURS-BORDEAUX

Vue aérienne de la LGV SEA Tours-Bordeaux (France).

DES AVANCÉES DÉCISIVES

L'année 2013 restera l'année des records pour le chantier de la LGV SEA Tours-Bordeaux, qui comprend la construction de 302 km de lignes à grande vitesse et 38 km de raccordements, pour relier Paris et Bordeaux en deux heures et cinq minutes d'ici 2017. Les travaux, pilotés par *LISEA*, société concessionnaire pour le compte de Réseau Ferré de France (RFF), dont *VINCI Concessions* est l'actionnaire de référence, ont été réalisés dans des délais records. L'imposant chantier de terrassement a connu des avancées spectaculaires. Fin octobre 2013, nous comptabilisons plus de 50 millions de mètres cubes de déblais et décapages, soit les trois quarts du total ; 81 ouvrages d'art courants étaient en service, 240 étaient achevés et 159 autres étaient en cours de réalisation. Nous comptons également 385 700 traverses de béton et plus de 45 aiguillages réceptionnés. En parallèle de ces travaux, menés par le sous-groupe Infrastructure, les sous-groupements Énergie, Supers-

structure (voies et caténaires) et Signalisation & Télécom ont poursuivi leurs études d'exécution, avancées globalement aux deux tiers en fin d'année. Déjà année la plus importante en volume de génie civil, 2013 a aussi vu la construction de deux bases de travaux ferroviaires : Nouâtre (Indre-et-Loire) et Villognon (Charente), toutes deux destinées à devenir des bases maintenance de *MESEA* (futur exploitant-mainteneur de la ligne, dont *VINCI Concessions* détient 70 %). Par ailleurs, les travaux ont été entamés sur la plupart des viaducs, dont celui de la Dordogne qui, avec ses 1 319 m de long, constitue le plus grand ouvrage du projet. Enfin, la pose des premiers voussoirs du viaduc de la Boème (Charente), long de 450 m et haut de 23 m, a été réalisée en présence de Frédéric Cuvillier, ministre délégué auprès de la ministre de l'Écologie du Développement durable et de l'Énergie, chargé des Transports, de la Mer et de la Pêche. Si ces réussites sont techniques, elles sont aussi, et surtout, humaines. Au plus fort de l'activité, les travaux ont mobilisé

plus de 8 000 collaborateurs du groupement concepteur-construteur *COSEA*, piloté par *VINCI Construction* et composé également d'*Eurovia* et de *VINCI Énergies*. Cela démontre l'expertise de nos équipes de maîtrise d'ouvrage dans le management de grands programmes d'infrastructures.

La LGV SEA Tours-Bordeaux, dont le chantier s'accompagne à la fois d'un dialogue permanent avec les riverains et de nombreuses actions de préservation de l'environnement qui vont au-delà des obligations réglementaires, est actuellement le plus important chantier ferroviaire en Europe. Sa mise en service est prévue courant 2017.

On soulignera enfin l'impact socio-économique du chantier sur les territoires traversés : à fin 2013, plus de 2 000 personnes ont été recrutées localement (dont deux tiers qui répondaient aux critères des clauses d'insertion sociale), et 35 % de la sous-traitance et des fournitures ont été confiés à des entreprises implantées dans l'un des six départements traversés par la ligne.



GSM-RAIL

GSM-Rail (France).

UN CHANTIER TRÈS MOBILE

Confié à *Synerail*, filiale de *VINCI Concessions*, le projet *GSM-Rail* vise à installer, puis à exploiter jusqu'en 2025, sur 14 000 km de voies, un nouveau réseau de téléphonie mobile qui instaurera la liaison sol-train.

Il consistera à installer 2 200 pylônes-antennes le long des voies. Le chantier, mené pour le compte de RFF, notre client-concédant, s'est poursuivi en 2013, avec la réalisation de l'ensemble des études de conception sur l'ensemble des sites, la finalisation des travaux de cablage du réseau ainsi que la réalisation de très nombreux sites. Outre la coordination du projet, nos équipes de maîtrise d'ouvrage prennent en charge, avant l'installation de chaque pylône, les demandes d'autorisation nécessaires à chacune des communes concernées.



RHÔNEXPRESS

Rhônexpress, Lyon (France).

ÉVOLUER POUR RÉPONDRE AUX NOUVELLES ATTENTES DES CLIENTS

Pour sa troisième année d'exploitation, *Rhônexpress*, la liaison de tramway express de 23 km qui relie en moins de 30 min le centre-ville de Lyon à l'aéroport Lyon-Saint-Exupéry, a enregistré une croissance de + 8 % de son trafic passagers, soit un total de 1 167 842 clients, contre + 1,3 % pour le trafic aéroportuaire. Ce succès s'accompagne d'une forte satisfaction de ses clients. 95 % d'entre eux se déclarent ainsi assez satisfaits ou très satisfaits de ce mode de transport, et 94 % le recommandent – devenant ainsi de véritables "ambassadeurs" du service.

Au-delà de ces très bons résultats, la liaison *Rhônexpress*, construite et gérée en groupement par la société concessionnaire *Rhônexpress*, filiale de *VINCI Concessions* dans le cadre d'un contrat de 30 ans, s'attache à améliorer en permanence les services qu'elle offre à ses clients. Au cours de l'année 2013, la société *Rhônexpress* a travaillé sur l'enrichissement de sa stratégie, en la focalisant sur les attentes des utilisateurs. Un panel de nouveaux services a ainsi été proposé : parmi eux, des guides touristiques en libre-service, un système d'alerte SMS et site mobile avec achat en ligne, et la réservation de taxis directement auprès de l'agent de bord, entre autres exemples. 2014 permettra de confirmer cette stratégie de développement de nouveaux services, tant pour la clientèle loisir que pour la clientèle affaire.



BELGIQUE

Tunnel du *Liefkenshoek*
(Belgique).

LIAISON LIEFKENSHOEK

Après cinq ans de travaux, les équipes de maîtrise d'ouvrage de *VINCI Concessions* et ses partenaires, ont livré, dans les délais prévus, cette nouvelle infrastructure ferroviaire de 16 km qui améliore ainsi la desserte du port d'Anvers. Outre 7 km d'ouvrages de génie civil, le projet incluait la construction d'un aqueduc et d'un tunnel bitube foré de 6 km sous l'Escaut. La mise en exploitation doit maintenant être assurée par l'autorité concédante INFRABEL. L'exploitation et la maintenance des ouvrages de génie civil et les systèmes associés seront assurés jusqu'en 2050 par *Locorail*, filiale de *VINCI Concessions*, pour le compte d'INFRABEL.



LA BIODIVERSITÉ SUR DE BONNS RAILS

L'ampleur du projet de la LGV SEA Tours-Bordeaux exige une attention constante en matière d'accompagnement et de mesures environnementales de la part des équipes de *LISEA* et de *COSEA*. Tout au long du projet, celles-ci ont étroitement collaboré avec les acteurs des territoires et de la protection de la biodiversité pour élaborer les mesures de compensation. Ces dernières seront mises en œuvre sur plus de 3 000 ha pour les 223 espèces protégées recensées tout au long du chantier. En complément, 1 350 ha seront boisés dans le cadre du projet; 1 million de végétaux, d'origine locale, seront plantés dans l'emprise de la ligne, et 2,7 millions hors emprise.

Dotée de 5 millions d'euros pour la période 2012-2017, la *Fondation LISEA Biodiversité* a été créée pour valoriser le patrimoine naturel le long de la ligne. À la suite d'un appel à projets, elle a retenu, en 2013, 30 projets pluriannuels, lesquels s'ajoutent aux dispositifs réglementaires et contractuels, comme l'expérimentation de pratiques agricoles favorables aux abeilles ou la préservation d'anciennes espèces fruitières.

Le montant total de l'aide allouée s'est élevé à 1,4 million d'euros. Un deuxième appel à projets a été lancé en septembre pour sélectionner de nouvelles actions en 2014. L'année 2013 a vu également la création de la *Fondation LISEA Carbone*, dotée du même budget que la fondation dédiée à la biodiversité. Un premier appel à projets a été lancé au sujet de la performance énergétique du patrimoine communal bâti tout au long du tracé.

PORTEFEUILLE

LES CONCESSIONS DE VINCI

OUVRAGES	DESCRIPTION	PAYS	TAUX DE DÉTENTION	DATE DE FIN DE CONTRAT
INFRASTRUCTURES AUTOROUTIÈRES ET ROUTIÈRES				
	RÉSEAU CONCÉDÉ			
Réseau ASF (hors tunnel de Puyromens – 5 km)	2 710 km	France	100 %	2033
Réseau Cofiroute (hors tunnel Duplex A86 – 11 km)	1 100 km	France	100 % ⁽¹⁾	2031
Réseau Escota	459 km	France	99 %	2027
Arcour (A19)	101 km	France	100 %	2070
Openly, à Lyon	10 km	France	100 %	2013 ⁽²⁾
TCSP de la Martinique ⁽³⁾	2,5 km	France	100 %	2035
Voie express R1 (PR1BINA)	52 km	Slovaquie	50 %	2041
Autoroute A4 (A-Modell)	45 km	Allemagne	50 %	2037
Autoroute A5 (A-Modell) ⁽³⁾	60 km	Allemagne	54 %	2039
Autoroute A9 (A-Modell) ⁽³⁾	46,5 km	Allemagne	50 %	2031
Contournement de Newport	10 km	Royaume-Uni	50 %	2042
Réseau routier du district d'Hounslow	432 km de chaussée et 763 km de trottoirs	Royaume-Uni	50 %	2037
Réseau routier de l'île de Wight	821 km de chaussée et 767 km de trottoirs	Royaume-Uni	50 %	2038
Autoroute Moscou – Saint-Petersbourg ⁽³⁾	43 km	Russie	50 %	2040
Autoroute Athènes-Tsakona ⁽³⁾	365 km	Grèce	30 %	2038
Autoroute Maliakos-Kleidi ⁽³⁾	240 km	Grèce	14 %	2038
Voie express Fredericton-Moncton	200 km	Canada	25 %	2028
Trans Jamaican Highway	34 km	Jamaïque	13 %	2030
OUVRAGES ROUTIERS DE FRANCHISSEMENT				
Tunnel Duplex A86	Rueil-Malmaison – Jouy-en-Josas/Versailles (11 km)	France	100 % ⁽¹⁾	2086
Tunnel de Puyromens	Tunnel dans les Pyrénées (5 km)	France	100 %	2037
Tunnel du Prado Carénage	Tunnel à Marseille	France	33 %	2025
Tunnel du Prado Sud	Tunnel à Marseille	France	59 %	2055
Pont Charilaos Trikoupis	Péloponnèse-continent	Grèce	57 %	2039
Ponts sur le Tage	Deux ponts à Lisbonne	Portugal	37 %	2030
Ponts sur la Severn	Deux ponts sur la Severn	Royaume-Uni	35 %	2018 ⁽⁴⁾
Ohio River Bridges-East End Crossing ⁽³⁾	Ponts et tunnel reliant le Kentucky à l'Indiana	États-Unis	33 %	2051
Coentunnel	Tunnel à Amsterdam	Pays-Bas	21 %	2037
Pont de la Confédération	Île du Prince-Édouard-continent	Canada	20 %	2032
INFRASTRUCTURES FERROVIAIRES				
Liefkenshoek	Liaison ferroviaire souterraine (16 km) à Anvers	Belgique	28 %	2050
Rhôneexpress	Ligne de tramway (23 km) à Lyon	France	35 %	2038
GSM-Rail ⁽³⁾	Système de radiocommunication sur 14 000 km de lignes ferroviaires	France	30 %	2025
LGV SEA Tours-Bordeaux ⁽³⁾	Ligne à grande vitesse entre Tours et Bordeaux (302 km)	France	33 %	2061
STATIONNEMENT				
VINCI Park	1,8 million de places, dont 0,4 million en concession ou en pleine propriété	Monde	100 %	⁽⁵⁾
Car Rental Center de l'aéroport Nice-Côte d'Azur	Bâtiment de 60 000 m ²	France	100 %	2040
Truck Étape	Deux centres routiers sécurisés pour poids lourds	France	100 %	
AÉROPORTS				
Rennes, Dinard		France	49 %	2024 ⁽²⁾
Poitiers Biard, Quimper, Ancenis, Chambéry, Clermont-Ferrand Auvergne, Grenoble		France	100 %	De 2014 à 2029 ⁽²⁾
Nantes Atlantique, Saint-Nazaire Montoir		France	85 %	2065
Lisbonne, Porto, Faro, Beja, Ponta Delgada, Horta, Flores, Santa Maria, Funchal, Porto Santo		Portugal	100 %	2063
Phnom Penh, Siem Reap et Sihanoukville		Cambodge	70 %	2040 ⁽⁴⁾
STADES				
Stade de France	80 000 places	France	67 %	2025
Stade du Mans (MMArena)	25 000 places	France	100 %	2043
Stade de Nice (Allianz Riviera)	35 000 places	France	50 %	2040
Stade de Bordeaux ⁽³⁾	42 000 places	France	50 %	2045
Aréna de Dunkerque ⁽³⁾	10 700 places	France	50 %	2040
AUTRES ÉQUIPEMENTS PUBLICS				
Éclairage public de la ville de Rouen (Lucitea)		France	100 %	2027
Éclairage public de la ville de Goussainville		France	100 %	2026
Automatisation de barrages fluviaux ⁽³⁾	31 barrages sur l'Aisne et la Meuse	France	50 %	2043

(1) Finalisation du rachat des minoritaires le 31 janvier 2014.

(2) Contrats de service, de gestion ou de délégation de service public.

(3) En construction ou à construire.

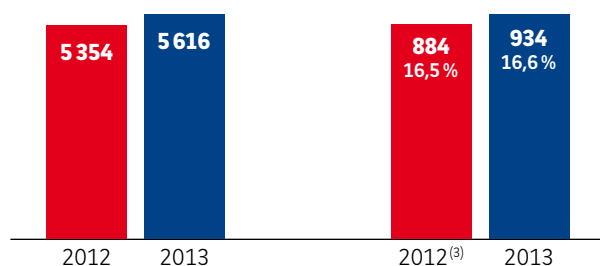
(4) Date estimée de fin de contrat.

(5) 26,8 ans : durée résiduelle moyenne pour les 421 000 places en concession.

INDICATEURS FINANCIERS DES CONCESSIONS DE VINCI

CHIFFRE D'AFFAIRES⁽¹⁾
(en M€)

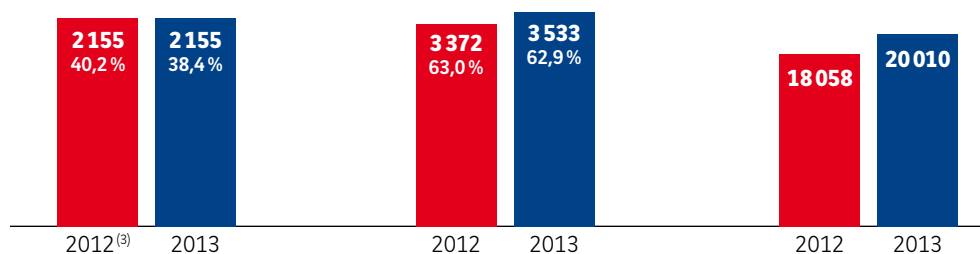
RÉSULTAT NET PART DU GROUPE⁽²⁾
(en M€ et en pourcentage du CA⁽¹⁾)



RÉSULTAT OPÉRATIONNEL SUR ACTIVITÉ⁽²⁾
(en M€ et en pourcentage du CA⁽¹⁾)

EBITDA⁽⁴⁾
(en M€ et en pourcentage du CA⁽¹⁾)

ENDETTEMENT FINANCIER NET^{(2) (5)}
(en M€)



(1) Hors chiffre d'affaires travaux des filiales concessionnaires.

(2) Y compris ASF Holding et Cofiroute Holding.

(3) Montants retraités conformément au changement de méthode comptable lié à l'application d'IAS 19 amendée, Avantages du personnel.

(4) Capacité d'autofinancement avant impôt et coût de l'endettement financier net.

(5) Au 31 décembre.

Partenaire privé
d'utilité publique

