

Présentation investisseurs – 13 septembre 2011

Résultats au 30 juin 2011

1

Environnement de marché

2

Résultats au 30 juin 2011

3

Réorganisation – Point d'étape

4

Développement et Perspectives 2012-2013

- **1^{er} semestre 2011 :**
 - **Conditions de marché favorables**
 - **Volumes distribués** **+11,5%**
 - **Chiffre d'affaires** **+28%**
 - **EBIT** **+31 m€ (4,6% du CA)**
- **T3 2011 :**
 - **Crise financière et boursière**

1 Environnement de marché

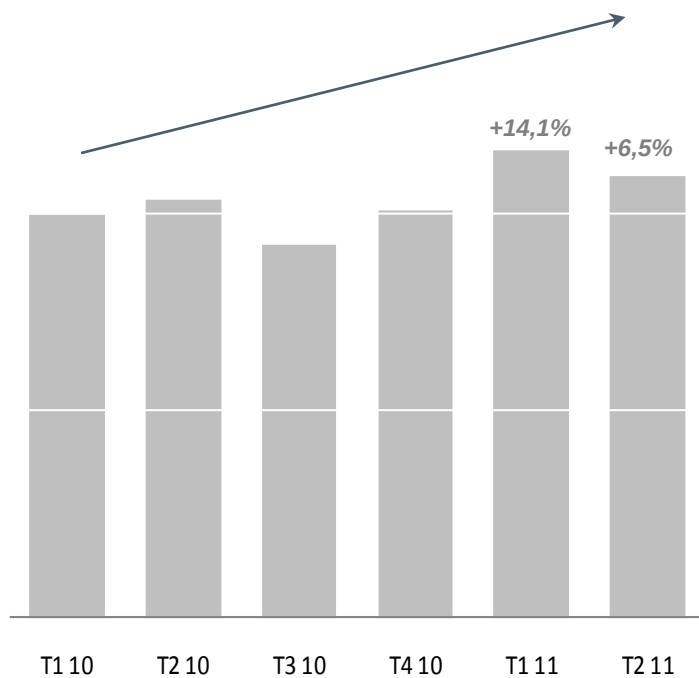
2 Résultats au 30 juin 2011

3 Réorganisation – Point d'étape

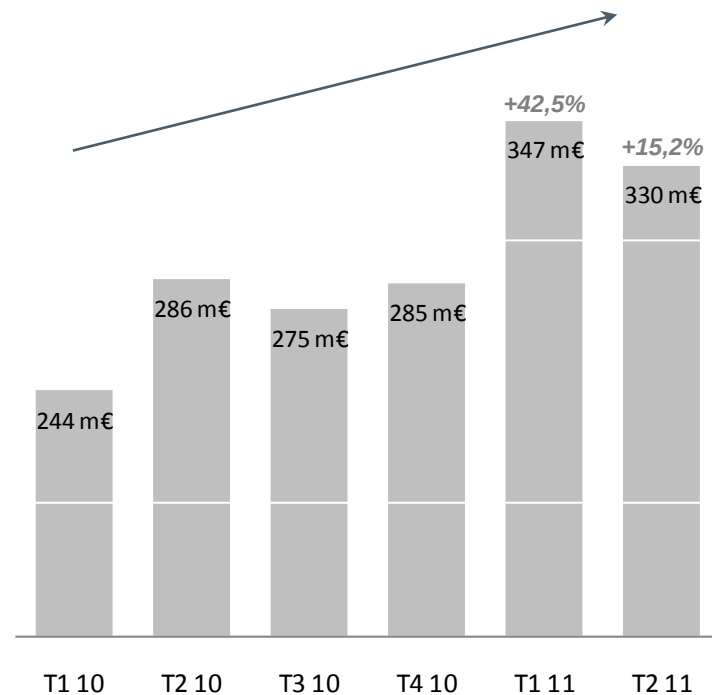
4 Développement et Perspectives 2012-2013

➤ Forte croissance de l'activité

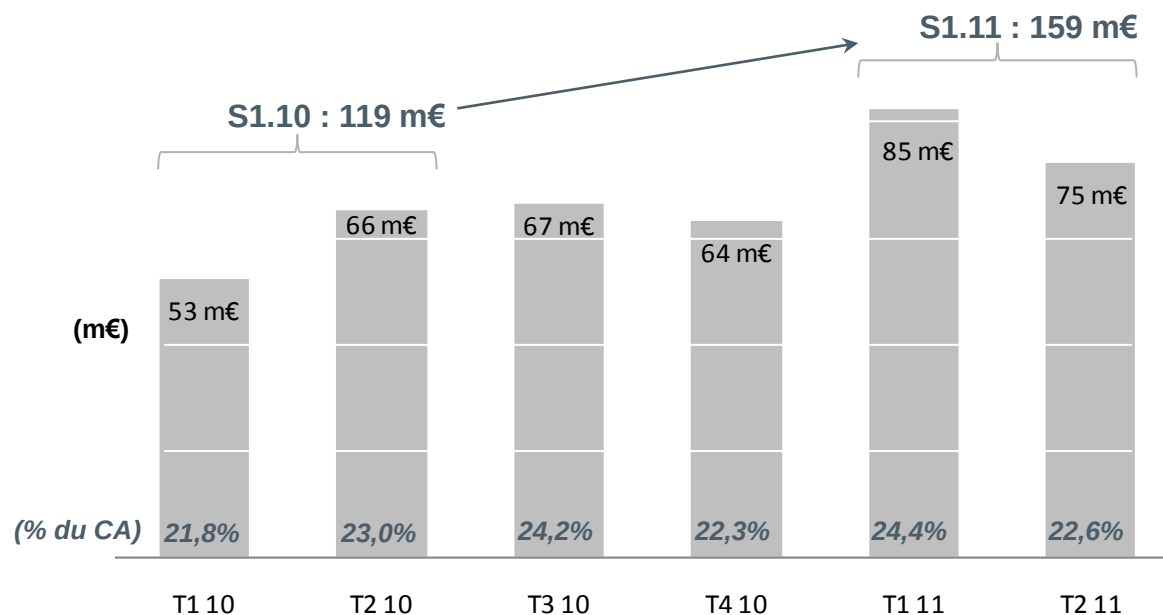
Volumes : + 11,5%



Chiffre d'affaires : + 28%

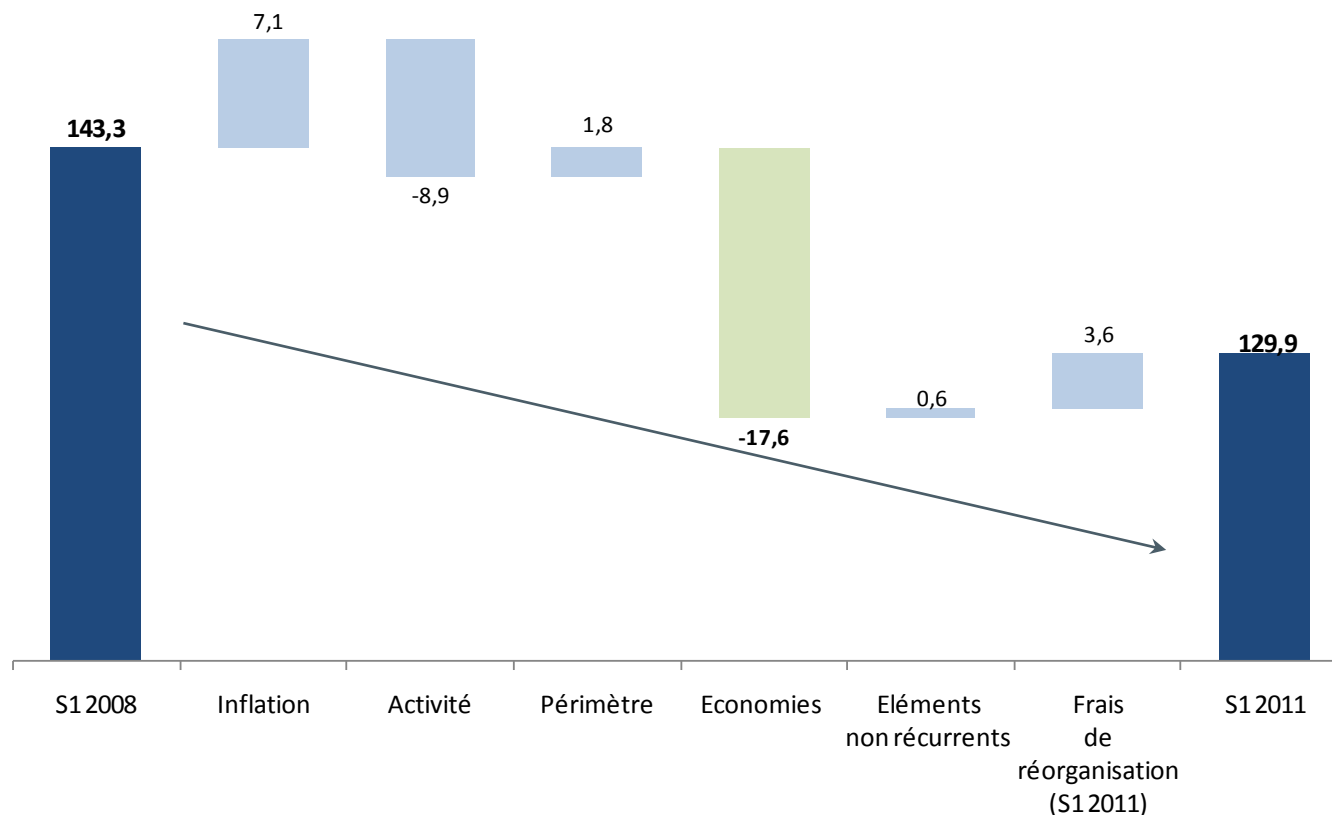


➤ S1 2011 : + 40 m€ vs S1 2010



T2 2011 : ■ Pression sur les marges en inox
■ Provisions sur stocks

➤ Poursuite de la réduction des coûts



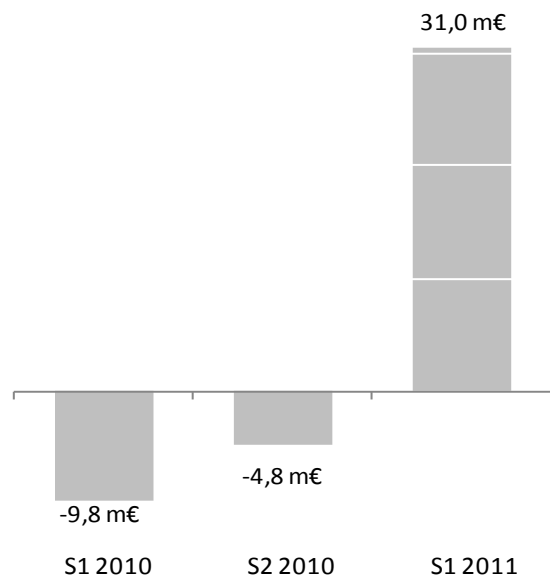
- Économies vs S1 2008 (avant crise) : 17,6 m€ en ligne avec l'objectif de 35 m€
- Réorganisation S1 2011 → 1,5 m€/an d'économies à venir

Résultats au 30 juin 2011

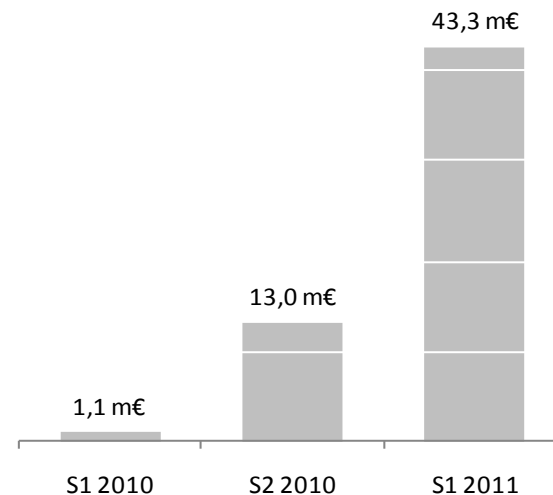
Performances opérationnelles

JACQUETMETALSERVICE

EBIT* (m€)



EBITDA (m€)**



** EBIT + dotations nettes aux amortissements et provisions

* Dont :

- 7,4 m€ de charges non récurrentes au S1 2010
- 17,2 m€ de charges non récurrentes au S2 2010
- 4,2 m€ de charges non récurrentes et 1,6 m€ de plus-value de cession au S1 2011

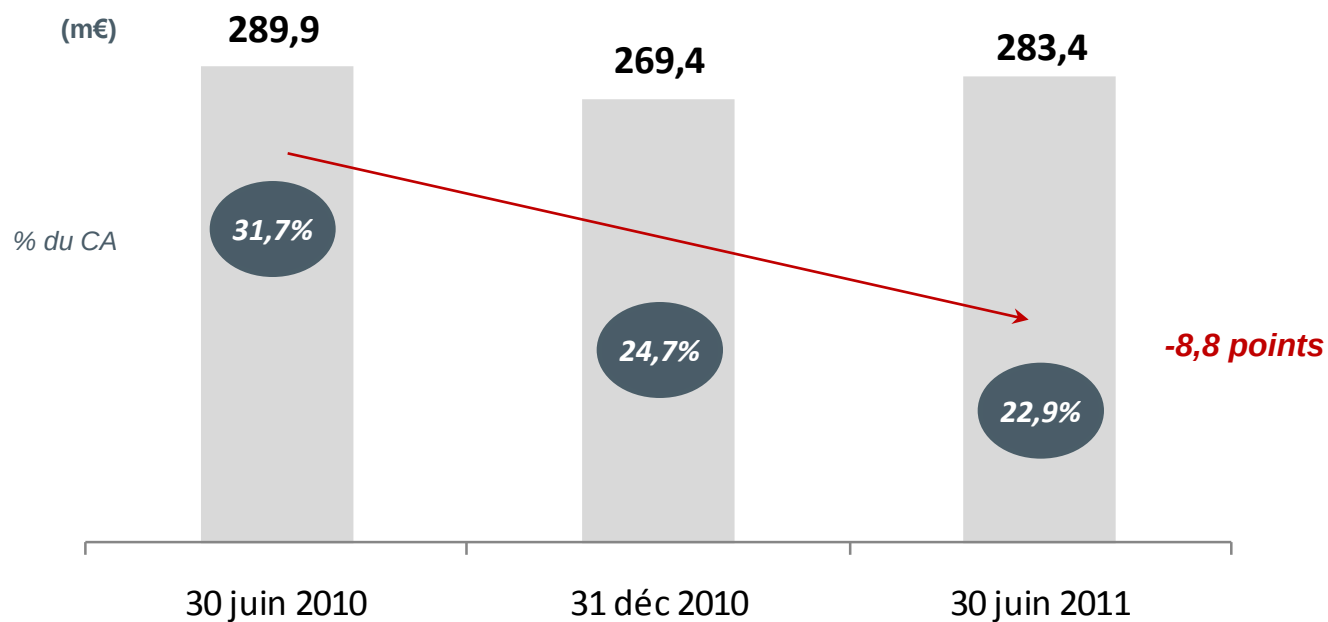
➤ Des marques rentables

				
<i>en m€</i>	<i>tôles quarto inox</i>	<i>produits longs inox</i>	<i>tôles quarto anti abrasion</i>	<i>aciers pour la mécanique</i>
Chiffre d'affaires	111,5	257,9	50,8	238,5
<i>var. S1 11 / S1 10</i>	34,2%	27,9%	4,1%	36,0%
<i>dont effet volume</i>	18,8%	6,2%	-6,7%	19,5%
<i>dont effet prix</i>	15,4%	21,7%	10,8%	17,4%
Résultat opérationnel	4,6	15,2	1,2	7,1
<i>% du CA</i>	4,2%	5,9%	2,4%	3,0%

➤ **Résultat net part du groupe : + 15,8 m€**

<i>(en millions d'euros)</i> <i>Pro forma</i>	T1 2011	T2 2011	S1 2011	S1 2010
Chiffre d'affaires	347,3	330,0	677,3	530,1
Marge brute	84,7	74,6	159,3	118,8
<i>en % du CA</i>	24,4%	22,6%	23,5%	22,4%
Opex	-66,8	-63,0	-129,9	-128,7
Résultat opérationnel	19,1	11,9	31,0	-9,8
<i>en % CA</i>	5,5%	3,6%	4,6%	-1,9%
Résultat financier	-2,8	-3,5	-6,3	-7,2
Impôts	-5,4	-2,8	-8,2	-3,5
Résultat net part du groupe	10,6	5,2	15,8	-20,9
<i>en % CA</i>	3,1%	1,6%	2,3%	-17,6%
Résultat net part du groupe par action émise (€)	0,45	0,21	0,66	-0,89

➤ **22,9% vs 31,7% au 30 juin 2010**



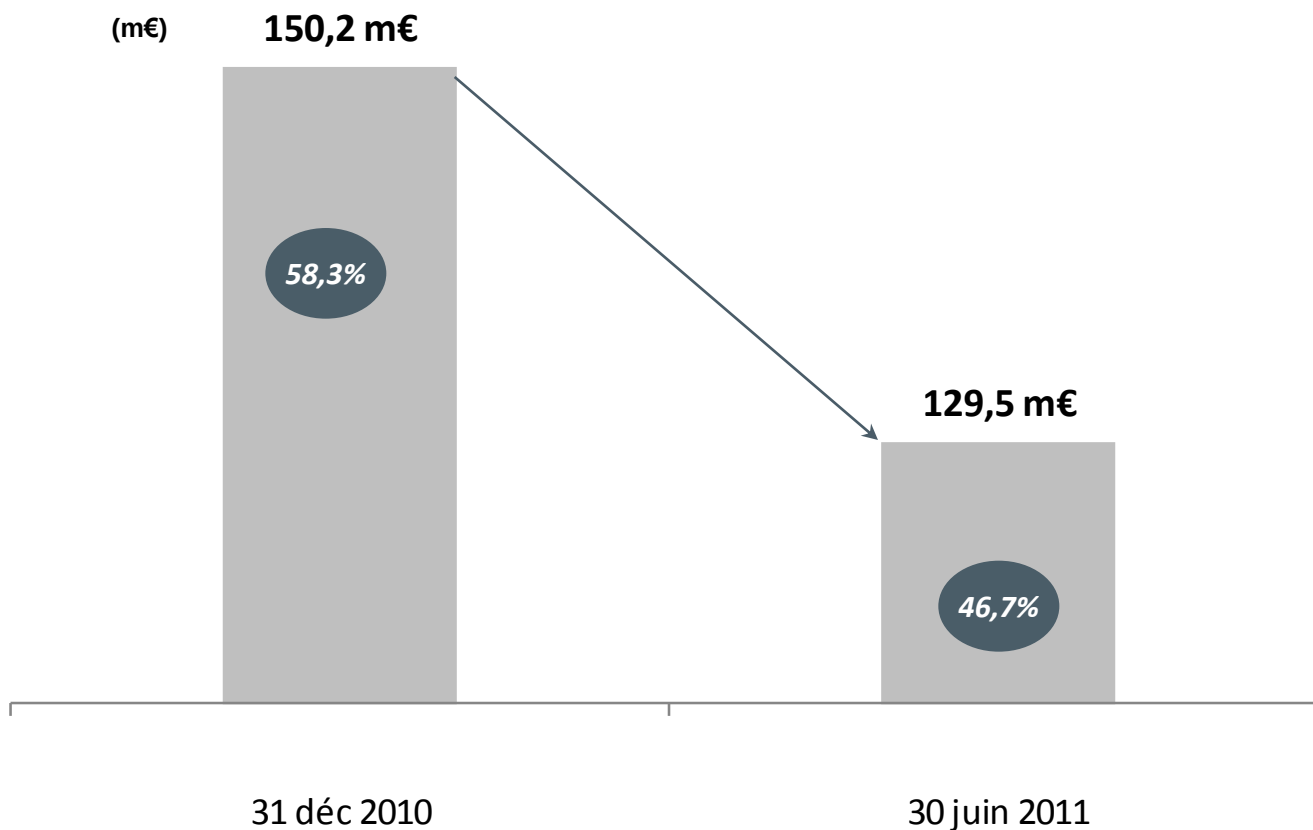
➤ **Cash Flow : + 20,7 m€**

<i>(en millions d'euros)</i>	S1 2011	2010
Capacité d'autofinancement	28,0	(5,0)
Variation du BFR	(14,8)	22,9
Cash flow d'exploitation	13,2	17,9
Investissements	(5,9)	(14,3)
Cessions d'actifs	13,8	1,1
Autres mouvements	(0,4)	1,2
Variation de la trésorerie nette	20,7	5,8

- Cession d'actifs 13,8 m€ dont :
 - 10,7 m€ : Euralliage / IMS France aluminium / immobilier
 - 3,1 m€ : cession autocontrôle



Gearing* 46,7%



* *gearing* = dette nette / capitaux propres



Chiffre d'affaires

S1 2011

S1 2010

677 m€

530 m€

Résultat opérationnel

+31 m€

-10 m€

Dette nette

129 m€

163 m€

Effectifs

2 270p

2 430p

Centres distribution

80

90

Pays

22

22



1 Environnement de marché

2 Résultats au 30 juin 2011

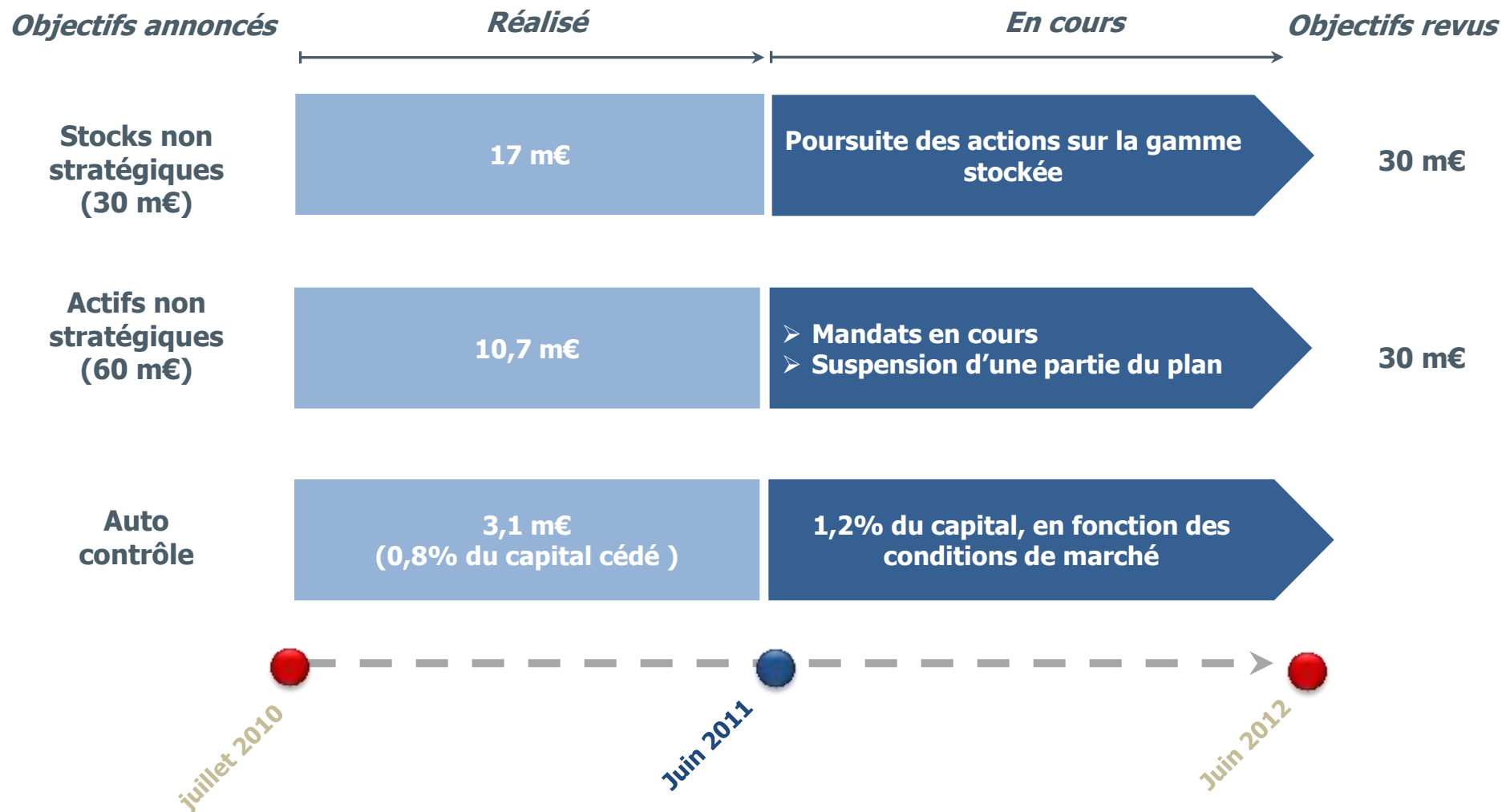
3 Réorganisation – Point d'étape

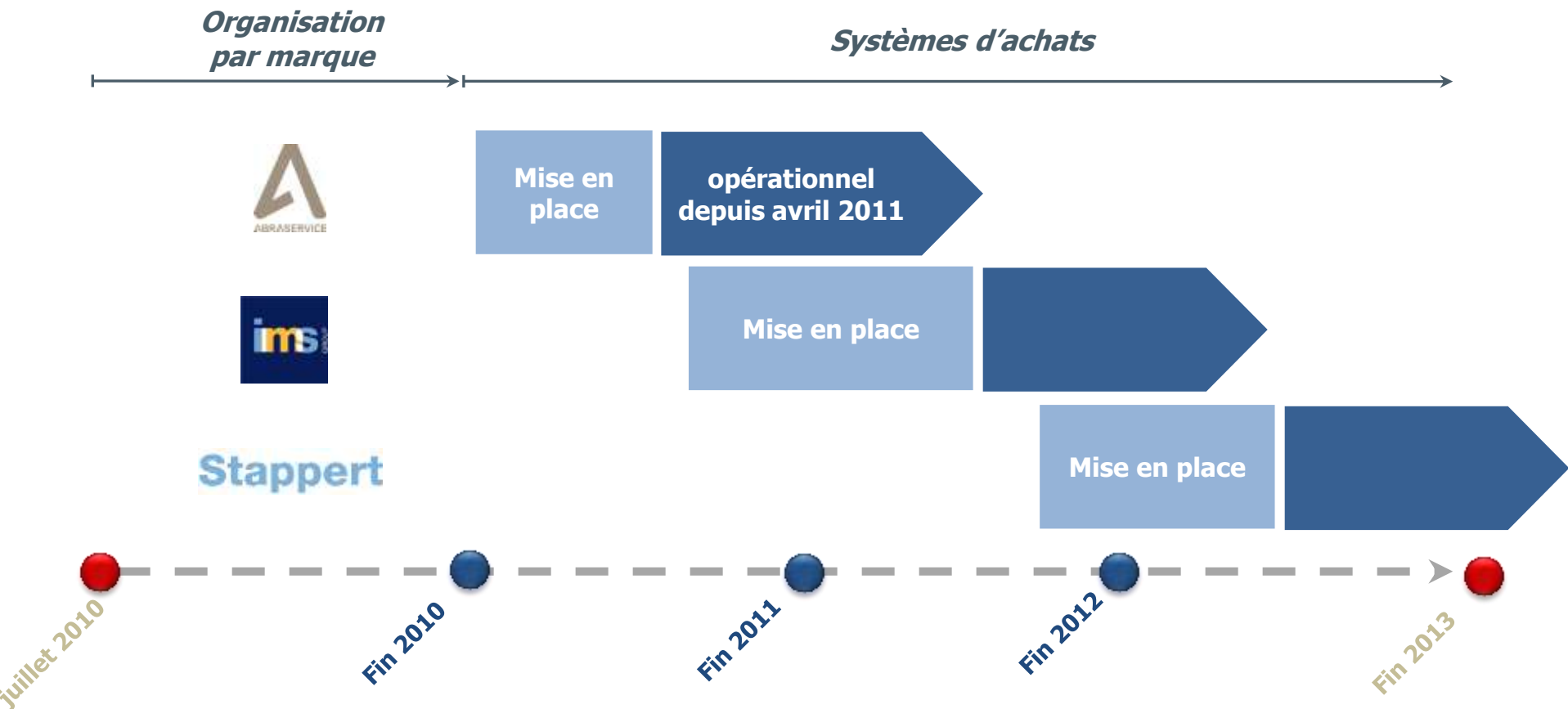
4 Développement et Perspectives 2012-2013

➤ **Suspension d'une partie du plan de cession d'actifs notamment STS**
« Stainless Tubular Solutions » :

- Contexte de crise
- STS réorganisé et rentable
- Complémentarité avec la gamme Stappert

Dans le contexte actuel, la meilleure alternative pour le groupe est de développer STS au sein de Stappert





- Objectif d'économies annoncé atteint fin 2010
- Poursuite de la réduction des coûts

Objectif annoncé

Réalisé

En cours

env. 10 m€
d'EBIT en
année pleine

Point mort
2011 < 35 m€
/ 2008

Économies
complémentaires :
1,5 m€

Actions de réorganisation

juillet 2010

31 décembre 2010

30 juin 2011

- 1 Environnement de marché**
- 2 Résultats au 30 juin 2011**
- 3 Réorganisation – Point d'étape**

4 Développement et Perspectives 2012-2013

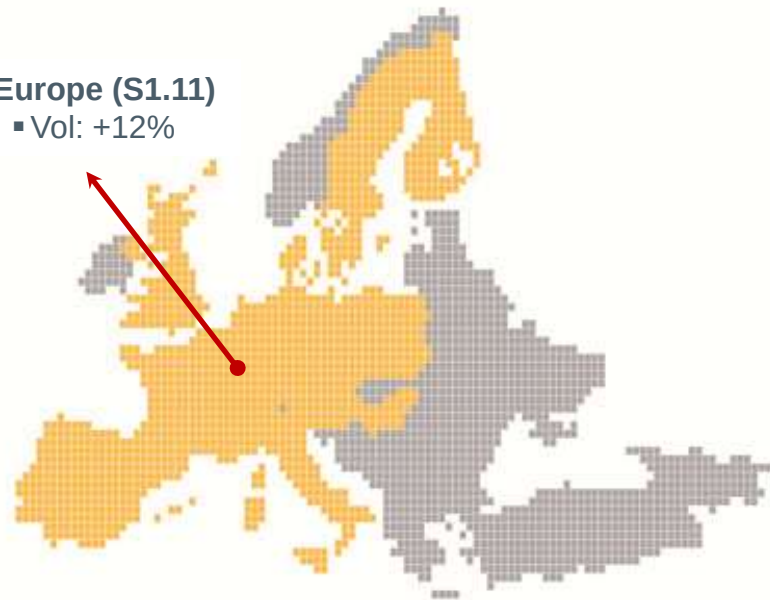


Typologie	Grandes séries / Stratégie de la tonne	Petites séries / Stratégie de la marge
Acteurs	Thyssen, Kloeckner, Aperam,...	Amari Metal, Jacquet Metal Service,...

Source: Jacquet Metal Service, SMR

Europe (S1.11)

▪ Vol: +12%



▪ Europe :

- Nouveaux centres de service en Allemagne (1^{er} marché européen) et en République Tchèque





- **Chine :**
 - nouveau centre de service (Sud-est)



Chine(S1.11)

- Vol: +21%



USA (\$1.11)
▪ Vol: +57%

- Nouveaux centres de service aux USA et au Canada



Allemagne:

- 2/3 du chiffre d'affaires de la marque
- 30% de parts de marché





zone Nord Est :

- Pologne
- Suède
- Lituanie





zone Sud Est :

- République Tchèque
- Slovaquie
- Autriche



▪ Apports de

- CL Staal (Pays Bas)
- Intramet (Belgique)





- **Apports de STS « Stainless Tubular Solutions »**
 - Noxon (Pays Bas)
 - TRD Inox (France)
 - Trinox (Suisse)



1^{er} réseau indépendant de distribution d'aciers anti-abrasion

- **Allemagne**
- **France**
- **Italie**
- **Espagne**
- **Belgique / Pays-Bas**
- **UK**





- Turquie





- **Pologne**





- **Europe centrale (République Tchèque, Hongrie, Slovaquie, Autriche)**





- Chine





- Allemagne Sud

- **Contexte de crise**
- **Adaptation du plan de cession**
- **Poursuite des réductions de coûts**

JACQUETMETALSERVICE