

## CHIFFRE D'AFFAIRES 2003

Le texte ci-dessous est la retranscription de la conférence téléphonique qui a eu lieu aujourd'hui (28 janvier 2004) à 8h30.

### Chiffre d'affaires 2003

Notre chiffre d'affaires a atteint 150 M€ au quatrième trimestre. Il est inférieur de 6% à périmètre et changes constants par rapport au quatrième trimestre 2002 qui avait bénéficié de la livraison d'une importante commande d'équipements anti-corrosion pour General Electric (8 M\$).

Sur l'ensemble de l'année 2003, le chiffre d'affaires a atteint 629 M€. Il est en baisse de 7% à périmètre et changes constants par rapport à l'an passé et de 13% en valeur historique du fait des parités monétaires. La baisse est importante dans deux secteurs, les Aimants en Amérique du Nord et les équipements anti-corrosion, qui avaient tous deux bénéficié de conditions particulières en 2002. Hors Aimants et Equipement anti-corrosion, le chiffre d'affaires du Groupe est en baisse de 3% à périmètre et changes constants sur l'année, ce qui est assez remarquable compte tenu de la conjoncture qui a prévalu pour la plus grande partie de l'année 2003.

### Analyse par zone géographique de production

	CA 4 <sup>ème</sup> trimestre 2003 (M€)	Variation 4 <sup>ème</sup> trimestre*	CA 2003 (M€)	Variation 2003/2002*
Europe	80	-5%	339	-8%
Amérique du Nord	54	-11%	225	-8%
Asie	10	+6%	41	+11%
Reste du monde	6	+7%	24	+14%
Total	150	-6%	629	-7%

\* à périmètre et changes constants

Nos ventes produites en **Europe** atteignent 80 M€ au 4<sup>ème</sup> trimestre 2003. Elles sont en baisse de 5% par rapport à 2002. Sur le dernier trimestre, la situation s'est améliorée en applications hautes températures du graphite et en brushcards alors que l'activité est restée faible sur la zone pour les autres segments. Sur l'année, le chiffre d'affaires produit en Europe s'élève à 339 M€ et baisse de 8%.

Le chiffre d'affaires produit en **Amérique du Nord** au quatrième trimestre s'élève à 54 M€. Il est en baisse de 11% à périmètre et changes constants par rapport à 2002. Ceci provient uniquement des Aimants ainsi que des équipements anti-corrosion qui avaient bénéficié en 2002 de la livraison du contrat General Electric. Hors Aimants et équipements anti-corrosion, les ventes progressent de 4%, ce qui illustre à la fois la reprise de l'activité en Amérique du Nord et les parts de marché que nous y avons pris. Sur l'année, les ventes produites en Amérique du Nord s'élèvent à 225 M€ et sont en

baisse de 8%. Hors Aimants et équipements anti-corrosion, elles sont en croissance de 2%.

Notre chiffre d'affaires produit en **Asie** s'élève à 10 M€ sur le dernier trimestre 2003, en hausse de 6% par rapport à 2002. Sur l'année il atteint 41 M€ et progresse de 11% grâce aux ventes de la protection électrique et des équipements anti-corrosion en Chine et au Japon. Si on raisonne en zone de destination finale, l'Asie représente en 2003 12% des ventes du Groupe contre 9% en 2002, ce qui est remarquable.

Dans le **reste du monde**, nos ventes du 4<sup>ème</sup> trimestre [6 M€] progressent de 7% par rapport à 2002. Sur l'année 2003, elles s'élèvent à 25 M€ et sont en croissance de 14%. La progression est forte à la fois au Brésil et en Afrique du Sud.

## Analyse par activité

	CA 4 <sup>ème</sup> trimestre 2003 (M€)	Variation 4 <sup>ème</sup> trimestre*	CA 2003 (M€)	Variation 2003/2002*
Applications Electriques	44	-2%	184	-4%
Aimants	19	-10%	82	-16%
Protection Electrique	39	0	165	-5%
Systèmes et Matériaux Avancés	48	-13%	198	-6%
Total	150	-6%	629	-7%

\* à périmètre et changes constants

En **Applications Electriques**, nos ventes de 44M€ au quatrième trimestre 2003 sont en baisse de 2% à périmètre et changes constants par rapport à 2002. Elle baisse légèrement par rapport au troisième trimestre 2003 du fait de l'Europe. Les ventes sont en revanche en hausse sensible en Amérique du nord grâce à la croissance des ventes d'assemblages pour le nouveau système d'essuie glace de Valeo et des ventes de balais nus à destination de l'industrie automobile.

Sur l'année, les ventes des Applications électriques atteignent 184 M€ et sont en baisse de 4 % par rapport à 2002. Cette baisse provient des ventes de balais pour moteurs industriels du fait de la conjoncture économique générale peu porteuse. Elle a également été sensible dans l'industrie automobile nord américaine, la production de véhicules des « Big 3 » ayant été nettement réduite.

En **Aimants**, les ventes du quatrième trimestre, 19 M€, sont en baisse de 10% à périmètre et changes constants par rapport à l'an passé. Mais elles progressent fortement par rapport au troisième trimestre de cette année. Cette progression a été particulièrement sensible en Amérique du nord, malgré la faible production automobile, car dans cette zone ont démarré les ventes d'aimants pour le nouveau système d'essuie glace de Valeo. Les ventes sont également à nouveau à la hausse en Corée, alors qu'elles avaient été pénalisées au troisième trimestre par la grève de 6 semaines de l'industrie automobile coréenne.

Sur l'année le chiffre d'affaires de 82 M€ est en baisse de 16% par rapport à l'an passé. Cette baisse résulte d'une part de la situation particulière qui prévalait pour la Division Aimants en Amérique du Nord l'an passé, et d'autre part des baisses de prix intervenues en fin d'année 2002. En Amérique du Nord, si les ventes d'aimants sont en forte diminution sur l'année, elles redémarrent au dernier trimestre comme nous vous l'avions annoncé. En Europe, les ventes d'inducteurs ont continué à progresser cette année alors que les ventes d'aimants nus régressent du fait de la politique de sélectivité des produits que nous avons mis en place

Les ventes de la **Protection Electrique** se sont élevés à 39 M€ au 4<sup>ème</sup> trimestre et sont stables à périmètre et changes constants par rapport à 2002. Par rapport au trimestre précédent, les ventes sont en baisse en

Europe du fait des livraisons importantes faites sur le troisième trimestre 2003 en matériel de forte puissance et en protection des réseaux électriques, et en Amérique du nord du fait des ajustements de stocks de fin d'année des distributeurs américains. Le trimestre a été marqué par la fin des opérations de fermeture des 2 sites de production allemands et par la mise en œuvre de la fermeture du site de Barcelone. Les activités de ces différents sites sont transférées en France et en Tunisie.

Sur l'année 2003, le chiffre d'affaires de 165 M€ de la Protection Electrique est en baisse de 5%. La baisse est concentrée sur l'Europe où les distributeurs maintiennent leurs stocks à un très bas niveau et où les ventes aux équipementiers ont particulièrement souffert de l'absence d'investissement industriel. En Asie les ventes progressent fortement grâce aux ventes, au Japon et en Chine, de fusibles de protection des semi-conducteurs et d'interrupteurs de forte puissance.

L'évolution apparente des ventes des **Systèmes et Matériaux Avancés** est trompeuse du fait d'un effet de référence défavorable. C'est la livraison à General Electric, au quatrième trimestre 2002, d'une importante commande, qui explique la baisse de 13% des ventes du quatrième trimestre 2003 par rapport à 2002. Vous vous souvenez également que les ventes du troisième trimestre de cette année avaient été favorisées par des livraisons importantes d'équipements anti-corrosion dans le cadre des contrats australien et chinois et par des ventes exceptionnelles de freins pour le TGV coréen. De ce fait les ventes du quatrième trimestre, 48 M€, sont en baisse par rapport au trimestre précédent. Il ne faut y voir aucun signe d'essoufflement de la reprise, qui est réelle en électronique, alors que l'activité reste toujours bonne en freins.

Sur l'ensemble de l'année, les ventes de 198 M€ du SMA sont en baisse de 6% du fait des équipements anti-corrosion et de l'absence d'investissement dans ce domaine. En applications Hautes Températures, la baisse des ventes à l'industrie aéronautique européenne a été compensée par une forte progression des ventes en Amérique du Nord, notamment en électronique. Les ventes de freins ont bénéficié de livraisons exceptionnellement élevées pour le TGV coréen, dont l'inauguration aura lieu début avril.

## Conclusion

**Au total, que retenir de 2003 en ce qui concerne l'activité du Groupe ?** L'environnement économique a été mauvais en Europe et en Amérique du Nord sur toute la première moitié de l'année. La situation a commencé à s'améliorer en Amérique du Nord au troisième trimestre, alors que l'Europe reste toujours à niveau médiocre. Même si en fin d'année des mouvements de déstockage (par exemple dans la Protection Electrique), ont pu faire craindre pour la reprise en Amérique du Nord, celle-ci semble très bien engagée dans cette zone pour nous, mais elle ne s'étend pas encore à l'Europe, sauf peut-être pour l'Allemagne.

Au final, les activités qui ont bien tiré leur épingle du jeu sur l'année, comme les brushcards, les hautes températures ou les freins, le doivent surtout aux parts de marché qui ont été prises. Les autres ont subi les effets de l'environnement économique dégradé, avec des reculs limités à quelques pourcents. Les seuls reculs importants ont affecté les aimants et les équipements anti-corrosion qui chacun avaient bénéficié de conditions particulières en 2002.

**A quoi nous attendons nous pour 2004 ?** Même si la reprise est bien engagée en Amérique du Nord, nous n'avons pas voulu tabler sur une croissance sous-jacente forte pour 2004 pour l'ensemble du Groupe. Notre budget inclut certes une croissance de quelques points, mais cela tient compte seulement des parts de marché que nous avons prises tout au long de 2003, et de quelques contrats importants enregistrés en Protection Electrique et en équipements anti-corrosion.

Ce n'est donc pas en pariant sur l'activité que nous prévoyons une bonne année pour nos résultats opérationnels en 2004, mais en intégrant l'effet de l'ensemble des mesures de restructuration réalisées en 2002 et 2003. Et nous sommes également confiants dans notre capacité à dégager un Résultat Net significativement positif en 2004, contrairement à 2003, où nous aurons dû passer dans les comptes des charges exceptionnelles élevées.

Vous vous souvenez en effet que le quatrième trimestre 2003 a été marqué par la décision de la

Commission Européenne d'imposer au groupe une amende de 43 M€ pour des pratiques anticoncurrentielles sur la période 1988-1999. Nous faisons appel de cette décision disproportionnée, ce qui suspend son application. Cependant, dans un souci de prudence comptable, le Conseil d'Administration a décidé de provisionner 25 M€ dans les comptes 2003. Ceci, ajouté à la provision de 18 M€ déjà comptabilisée en 2002, aboutit à une provision totale égale au montant décidé par la Commission Européenne, même si nous espérons bien réduire ce montant en appel.

Dans le même souci de prudence comptable, les comptes 2003 incluront également une provision de 17 M€ après impôt pour ajuster la valeur de l'activité Aimants à ses perspectives réelles.

Ces deux provisions exceptionnelles vont entraîner une perte nette sur l'exercice 2003. Cette perte devrait se situer entre 35 et 40 M€, ce qui signifie que sans ces deux provisions, nous aurions dégagé un résultat bénéficiaire en dépit des importantes charges de restructuration que nous comptabilisons cette année dans le cadre de notre plan d'économies.

Compte tenu de la perte globale, le Conseil d'Administration ne devrait pas proposer la distribution d'un dividende à la prochaine Assemblée Générale des actionnaires afin de ne pas prélever à nouveau sur les réserves du Groupe. La reprise de la distribution devrait intervenir dès l'exercice 2004, pour lequel nous attendons un résultat net significatif.

En effet, sur le plan opérationnel, les mesures de restructuration inscrites dans notre plan d'économies se sont déroulées comme prévues. Elles se traduiront par une sensible amélioration de nos résultats dès cette année, même si l'environnement économique reste comparable à celui de l'an passé. Après une année 2003 difficile, le Groupe aborde donc l'année 2004 dans des conditions favorables, pour la première fois depuis quatre ans.

### Communication Financière – Contact : Anne Mills

Tél. : +33 (0)1 46 91 54 48 - Fax : +33 (0)1 46 91 54 07

e-mail : [anne.mills@carbonelorraine.com](mailto:anne.mills@carbonelorraine.com)

Ces informations sont également disponibles sur le site Internet : [www.carbonelorraine.com](http://www.carbonelorraine.com) (rubriques Actionnaires et Investisseurs / Documents à télécharger / Conférences téléphoniques chiffre d'affaires)