



N°1 mondial de l'anodisation de l'aluminium – [www.coil.be](http://www.coil.be)  
Isin : BE0160342011 - Reuters : COIL.LN - Bloomberg : COI FP

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 7 mars 2006

## UN EXERCICE 2005 D'EVOLUTION INDUSTRIELLE, FINANCIERE ET COMMERCIALE NETTE AMELIORATION DES MARGES ATTENDUE EN 2006

### TIM HUTTON, ADMINISTRATEUR DÉLÉGUÉ :

*« Nous avons accompli de nombreuses et grandes réalisations au cours de l'exercice écoulé. L'installation réussie de notre nouvelle unité de production en Allemagne en est la plus parlante. Représentant plus d'une année de chiffre d'affaires, cet investissement contribue à accroître significativement notre capacité de production de 40 %. Véritable année de transition, 2005 a donc été consacrée à préparer non seulement la croissance anticipée des ventes futures mais aussi à conforter l'élargissement de nos gammes de produits. »*

*« La prise en compte de l'intégralité des frais et amortissements de notre nouveau site de production dans une année de démarrage, pèse inévitablement sur nos bénéfices qui ont également été temporairement affectés par l'augmentation du prix des matières premières. »*

*« Au final, nous avons apporté des améliorations profondes : meilleure approche commerciale, segmentation de nos produits toujours plus axée vers les clients et optimisation de notre organisation industrielle. Ces étapes significatives contribuent à renforcer la position unique de Coil sur son marché. »*

*« Pour l'exercice 2006, qui démarre avec une plus grande visibilité, nous tenons le cap sur la croissance de l'activité et l'amélioration des marges. L'utilisation à pleine capacité de notre nouvelle ligne de production et le développement géographique de nos ventes nous permettront d'atteindre sereinement ces objectifs. »*

### UN COIL AGRANDI

Installée à Bernburg (Allemagne) à proximité d'un des plus gros clients de Coil, la cinquième ligne de production a été mise en service en début d'année 2005 et est active 5 jours sur 7, 24 h sur 24 depuis le mois de septembre dernier. Elle apporte entière satisfaction en termes de production, qualité et fiabilité. La haute qualité de la ligne a été renforcée et attestée avec l'obtention en septembre de la norme ISO 9001:2000.

Élément moteur dans le développement de Coil, cette installation permet d'accroître la capacité de production de l'ordre de 40 %, passant d'une capacité maximale de 35.000 tonnes par an à 50.000 tonnes.

La ligne 5 s'inscrit en outre parfaitement dans les projets de développement du groupe. Elle libère la capacité nécessaire pour accélérer le développement de nouveaux produits : élargissement des gammes de couleur, recherche de nouveaux traitements ou nouvelles variantes ; elle renforce les moyens de conquérir des zones géographiques à fort potentiel comme l'Amérique du Nord, le Moyen-orient ou l'Asie.

### ACTIVITÉ 2005 : + 2,1%

L'évolution de l'activité a été globalement contrastée et fait apparaître une inflexion de tendance au second semestre. La hausse de 11,7 % du chiffre d'affaires sur le premier semestre a été compensée par



un second semestre en recul, notamment le troisième trimestre qui a vu l'arrêt prolongé d'une ligne de production en Belgique pour rénovation.

Sur l'ensemble de l'exercice, le chiffre d'affaires s'établit à 18.333 K€, en croissance de 2,1 %. Cette performance s'inscrit dans un contexte économique hétérogène avec une situation morose en Europe occidentale ; les marchés du bâtiment et de l'architecture déprimés en Allemagne et en Italie gommant la très bonne tenue des marchés industriels (espaceurs de double vitrage, tubes soudés, toitures).

#### **DES RESULTATS NECESSAIREMENT EN RETRAIT**

Avec des coûts de structure dimensionnés sur l'anticipation de croissance future, l'impact du changement de périmètre et les charges non récurrentes, directement liées à l'important plan d'investissement affectent les comptes qui reflètent la période de transition.

Les coûts de production sont notamment touchés par des frais variables élevés : 29,2 % du CA contre 24 % un an plus tôt. Ce niveau s'explique par les phases de test et de rodage de la ligne 5, laquelle n'a réellement généré du chiffre d'affaires que sur la seconde partie de l'exercice. Il est également lié à la forte augmentation du prix des matières premières, principalement énergies et produits chimiques. Notons que ces surcharges ont été réintégrées dans les prix de vente début 2006.

Les résultats de l'exercice sont donc peu significatifs. L'EBITDA (résultat d'exploitation + dotation aux amortissements et provisions), s'établit à 2.034 K€ contre 3.728 K€ en 2004. Le résultat d'exploitation, pour sa part, ressort à (902) K€ ; il intègre notamment 115 K€ de frais non récurrents liés à l'ouverture de la ligne 5.

Après prise en compte de frais financiers en forte augmentation à 1.361 K€, dont 207 K€ de charges d'intérêt non récurrentes liées à un crédit relais et à un emprunt subordonné totalement remboursés en juillet 2005, le résultat net s'établit à (2.263) K€.

#### **UNE RÉDUCTION DE L'ENDETTEMENT**

L'endettement net du groupe enregistré, pour sa part, une sensible amélioration conformément aux attentes. La réception d'un montant de 4.9 M€ correspondant au solde des subventions non remboursables, a été affectée aux remboursements intégraux d'une partie de la dette bancaire court terme (solde de l'emprunt subordonné de 0,4 M€ et crédit relais de 3,5 M€, mis en place pour couvrir la période transitoire entre le financement de l'investissement et la réception des subventions).

L'endettement net s'établit à 14,5 M€. contre 17,2 M€ en 2004. Rapporté à des fonds propres de 11,7 M€, il représente 1,2 fois le montant des fonds propres. Ce niveau maîtrisé est parfaitement adapté aux capacités d'exploitation du groupe grâce un échéancier de dette hors normes (dette bancaire étalée sur 14 ans).

#### **LES ORIENTATIONS STRATÉGIQUES 2006**

Fort des atouts solides de l'aluminium, des avantages techniques et commerciaux réels de l'anodisation par rapport à d'autres produits traditionnels, Coil met en place une stratégie proactive de développement de son marché pour bénéficier des nombreuses opportunités existantes et améliorer ses marges.

En plus de poursuivre sa campagne de promotion technique et marketing autour des avantages de l'aluminium anodisé auprès des prescripteurs, Coil entend concentrer son action en 2006 autour de deux axes :

- ***L'utilisation à pleine capacité de la ligne 5***

La ligne 5, qui démontre au quotidien son efficacité va poursuivre sa montée en puissance. Le groupe va répondre au niveau de demande actuelle avec une production croissante en l'Allemagne. L'objectif est que la ligne produise en continu 7j sur 7, 24h / 24. A la clé : la réduction du niveau relatif de frais variables et l'optimisation du rendement.



- **Le développement géographique des ventes**

Le groupe, très présent en Europe continentale, a la volonté de conquérir de nouveaux marchés géographiques à fort potentiel. A cet effet, Coil envisage prochainement de créer une filiale de distribution aux Etats-unis. Elle aura pour mission de mieux maîtriser le marché nord américain et d'y accentuer la présence des produits Coil avec la mise à disposition de stocks d'aluminium anodisé.

Cette opération, qui représente un capital investi maximum de l'ordre de 1 M\$ financé localement, présente un risque limité puisqu'elle ne nécessite pas de frais de structure : l'intégralité des supports logistiques et administratifs (stocks, transport, facturation) seront externalisés auprès de partenaires locaux.

**LES PERSPECTIVES: FORTE CROISSANCE ET RETOUR À LA RENTABILITÉ**

Avec un carnet de commandes en forte augmentation, Coil envisage un exercice 2006 en nette amélioration dans tous les domaines. En ce début d'exercice, la hausse du prix de l'aluminium et corrélativement le restockage en cours des distributeurs, facteurs de soutien solide pour l'activité, s'accompagnent des premiers effets positifs de la campagne de promotion mise en place en 2005 ; le nouveau marché des toitures continue à montrer un très fort développement.

Compte tenu de ces éléments positifs et des bénéfices attendus de la stratégie mise en oeuvre, Coil à pour objectif d'atteindre en 2006 :

- **Une croissance a deux chiffres de l'activité,**
- **Une stabilisation des coûts,**
- **Un retour à la rentabilité,**
- **Une réduction continue de la dette.**

**PROCHAIN RENDEZ-VOUS :** Chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre 2006 le 19 avril 2006

**Pour en savoir plus, connectez-vous : [www.coil.be](http://www.coil.be)**

**A propos de COIL**

*COIL, société belge cotée au Nouveau Marché de la Bourse de Paris depuis le 26 juin 1996, développe une ingénierie et un savoir-faire rare dans le traitement de surfaces en continu de bobines d'aluminium laminé. Ce traitement qui protège le métal par un procédé électrochimique (électrolyse) assure la pérennité et l'esthétisme de l'aluminium. L'aluminium est traité selon les demandes spécifiques des laminoirs. Prestataire de services, COIL n'achète ni ne vend d'aluminium et ne gère aucun stock.*

*Premier intervenant sur le marché de l'aluminium pré-anodisé, COIL est présent sur de nombreux secteurs fortement demandeurs tels que le bâtiment et l'industrie qui lui confèrent une forte visibilité sur ses perspectives de croissance.*

**Pour plus d'informations, contactez-nous**

**COIL** - Tim Hutton - Administrateur délégué – [investor.relations@coil.be](mailto:investor.relations@coil.be) - Tél : 32 (0) 11 88 01 51

**CALYPTUS** – Cyril Combe - [coil@calyptus.net](mailto:coil@calyptus.net) - Tél. : 33 (0)1 53 65 37 94



**Chiffres-clés**

Définitions: K = '000

EBITDA = Résultat d'exploitation + dotations aux amortissements et provisions

<b>Données certifiées au 31 décembre (en K€)</b>		
	<b>2005</b>	<b>2004</b>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>18.333</b>	<b>17.943</b>
Coûts de production	(15.662)	(12.832)
<b>Résultat brut</b>	<b>2.671</b>	<b>5.111</b>
Frais des services commerciaux et administratifs	(3.414)	(3.618)
Frais de recherche & développement	(159)	(148)
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>(902)</b>	<b>1.345</b>
Frais financiers	(1.361)	(594)
<b>Résultat net avant impôts</b>	<b>(2.263)</b>	<b>751</b>
Impôts sur le résultat	-	817
<b>Résultat net après impôts</b>	<b>(2.263)</b>	<b>1.568</b>
<b>Résultat par action</b>		
Résultat net par action	(1,56) €	1,18€
Moyenne pondérée du nombre d'actions en circulation	1.452.655	1.327.080
<b>EBITDA</b>	<b>2.034</b>	<b>3.728</b>
EBITDA/Chiffre d'affaires	11,1%	20,8%
Free Cash Flow (EBITDA – Investissements)	352	(12.911)
<b>Bilan</b>		
Fonds de roulement opérationnel (fonds de roulement – liquidités – dettes bancaires à court terme)	269	(884)
Actif immobilisé	25.569	32.595
Actif total	32.966	39.663
Dettes à plus d'un an	14.204	12.599
Capitaux propres	11.744	14.414
<b>Ressources et emploi de fonds</b>		
Cash flow des activités d'exploitation	(5.106)	8.983
Cash flow des activités d'investissements	(3.221)	(16.631)
Ressources nettes avant financement	(1.885)	(7.648)
Augmentation / (Diminution) des liquidités	28	476