



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

COMMUNIQUE DE PRESSE

Bruxelles, le 8 mars 2005

RESULTATS ANNUELS 2004 DES PERFORMANCES SOLIDES HORS CHARGES LIEES A L'INVESTISSEMENT EN ALLEMAGNE

2004 : UN PREMIER EXERCICE DE TRANSITION DANS LE DEVELOPPEMENT

- **DÉPLOIEMENT STRATÉGIQUE REUSSI EN ALLEMAGNE**

L'installation de la cinquième ligne de production à Bernburg s'est déroulée conformément au plan de marche et dans des conditions budgétaires maîtrisées. La nouvelle unité, conçue sur le modèle de la troisième ligne de production en Belgique, la plus performante du groupe, a été construite en un temps record de 9 mois pour être mise en service, comme attendu, au début du mois de janvier. Avec 15.000 tonnes de capacité additionnelle, elle est un élément moteur dans le développement de Coil. Les premières commandes traitées sont satisfaisantes et ont permis de valider la très haute qualité de production du nouveau site.

- **NET REBOND DE L'ACTIVITÉ AU QUATRIEME TRIMESTRE 2004**

L'activité a évolué tout au long de l'année conformément aux attentes du groupe. Pour les neuf premiers mois de l'exercice, dans un environnement économique contrasté et face à une demande incertaine, l'activité a baissé temporairement de 9,3 %.

L'amélioration tendancielle des marchés et la signature d'une commande majeure au Moyen-Orient dont les premiers effet se sont faits sentir fin 2004 ont contribué à un net rebond de l'activité sur le dernier trimestre avec une hausse du chiffres d'affaires de 11,7 %.

Au final, le chiffre d'affaires 2004 ressort, conformément aux estimations à 17,943K€ contre 18,798 K€ en 2003.

- **EXPLOITATION : LE POIDS DES CHARGES NON PRODUCTIVES**

La rentabilité opérationnelle de Coil reste élevée. A 7,5 % du chiffre d'affaires, le résultat d'exploitation (1.345 K€) s'appuie sur des charges d'exploitation bien maîtrisées.

La baisse de la marge opérationnelle par rapport à 2003 s'explique par des frais non capitalisés liés au programme d'investissement en Allemagne. L'exploitation est ainsi marqué par ces frais de mise en service non productifs pour un montant de 531 K€. Hors charges non productives, le résultat d'exploitation ressortirait à 10,5% contre 13,1% en 2003, confortant la bonne performance atteinte par le Groupe en 2004.

L'EBITDA (résultat d'exploitation + dotation aux amortissements et provisions), ressort pour sa part à 3.728 K€ ; hors charges non récurrentes, celui atteint 4.183 K€ contre 4.725 K€ en 2003.

- **RENTABILITÉ NETTE : IMPACT POSITIF DE L'ACTIVATION DES PERTES FISCALES**

Le résultat net ressort à 1.568 M€, après prise en compte de l'impact positif de la première activation des taxes sur pertes fiscales (817 K€). Le solde des pertes fiscales reportées s'élève à 13,8 M€ à fin 2004.

La marge nette se maintient à un niveau de 8,7 % du chiffre d'affaires contre 10,7 % un an plus tôt.

Sur une base comparable, après élimination en 2004 des coûts opérationnels non productifs, des frais d'intérêt non capitalisés liés à l'investissement en Allemagne de 364 K€ et des impôts capitalisés, le résultat net est de 1.647 K€ comparé à 2.009 K€ en 2003.



GESTION ACTIVE DES RESSOURCES FINANCIERES

- **PROGRESSION SOUTENUE DU CASH FLOW OPERATIONNEL : FORTE VARIATION DU BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT**

L'exercice 2004 est marqué par une croissance importante du cash-flow opérationnel qui s'établit à 8.983K€ contre 3.799 K€ un an plus tôt. Cette évolution prend en compte la forte variation négative du BFR (dettes bancaires à court terme, fournisseurs) en raison principalement des décalages de trésorerie liés à l'investissement en Allemagne (différence de timing entre l'investissement, la réception des subventions principalement) ; ces éléments ont conduit à une diminution ponctuelle du besoin en fonds de roulement de 5.040K€.

Après investissements, nets des subventions reçues au 31.12.2004, de 16.631 K€, le besoin nette de liquidité avant financement est de 7.648 K€, financé par l'augmentation de capital (925 K€) et une augmentation de la dette nette long terme de 7.198 K€. Les liquidités, enfin, progressent de 957 à 1.433 K€ sur la période.

- **INVESTISSEMENTS : BUDGET L5 MAITRISE**

Les investissements nets (après subventions reçues de 4.348K€) s'élèvent à 16,639K€ en 2004, contre 1,460K€ en 2003. L'investissement de capacité avec l'installation de la 5^{ème} ligne de production en Allemagne ressort à 20.909 K€, soit un dépassement volontaire de 6 % par rapport au budget initial afin d'optimiser la structure du nouvel outil industriel en anticipation de l'installation future d'une ligne supplémentaire. L'investissement est financé par une partie des subventions non remboursables de la part du Lander de Saxe-Anhalt pour un montant de l'ordre de 9.200 K€. Les 4.900 K€ restants seront reçus dans le courant de l'exercice 2005.

- **FINANCEMENT : STRUCTURATION FINANCIERE POUR ACCOMPAGNER LE DEVELOPPEMENT**

L'endettement bancaire net est comme annoncé en septembre dernier, en forte hausse à 17.212 K€ sous l'effet du montant de l'investissement opéré et des lignes d'emprunt contractées en Allemagne avec notamment des lignes de crédit-relais contractées ponctuellement pour couvrir la période transitoire entre le financement de l'investissement et la réception des subventions.

Les fonds propres, pour leur part, passent de 11.565K€ à 14.414K€ dans le prolongement de la première phase de l'augmentation de capital, lancée en novembre 2004 par émission de BS-ABSA. Le gearing ressort à 116 % contre 56 % un an plus tôt.

Ce niveau d'endettement est toutefois maîtrisé ; un ensemble d'actions ont été engagées en 2004 pour consolider la situation financière du groupe et lui permettre de traverser au mieux le cycle d'investissement. Le groupe a ainsi procédé au refinancement de sa dette bancaire belge d'un montant de 4,900 K€ échéance 2006 avec la signature en décembre 2004 d'un emprunt long terme de 6.000 K€ amortissable sur 6 ans. Ces mesures permettent d'augmenter la durée moyenne des ressources de Coil avec notamment un échéancier de dette favorable.

Commentant ces éléments, Tim Hutton, administrateur délégué : « *Coil a fait la preuve de sa capacité à tenir ses promesses avec des résultats conformes aux attentes. Dans un contexte économique et industriel en mutation, les résultats annoncés aujourd'hui sont la conséquence tangible de la rapidité de réaction de nos équipes. Sans tenir compte des charges non productives qui ont pesé sur la rentabilité en 2004, nos résultats atteignent un niveau comparable à ceux atteints l'année dernière. Cette satisfaction s'accompagne de la réalisation de notre programme actif de gestion des ressources financières. Le groupe dispose aujourd'hui d'un bilan sain reposant sur une dette étalée sur 15 ans et adaptée aux capacités d'exploitation accrues de l'ensemble consolidé. Cela nous procure sur le long terme la souplesse stratégique et financière pour que Coil accélère sa stratégie de création de valeur.* »

UNE STRATEGIE RENFORCEE, DES OBJECTIFS CONFIRMES

Coil développe une stratégie cohérente pour accompagner la croissance de son marché et tirer partie des nombreuses opportunités de développement existantes. Pour faire face à ses ambitions, Coil a franchi en 2004 une étape stratégique clé avec l'installation d'une cinquième ligne de production et en réussissant ainsi à palier à un manque chronique de capacité.

Le groupe entend dorénavant maintenir un rythme de croissance solide et rentable dans la durée. Trois axes au service de cet engagement :

- **UN DEVELOPPEMENT NATUREL SUR LES MARCHÉS HISTORIQUES**

Le développement continu des synergies ventes et marketing, et le développement technique du processus d'anodisation en partenariat avec les laminoirs constituent des moteurs de développement naturels pour le groupe. Fort des avantages techniques et commerciaux réels de l'anodisation par rapport aux solutions de



revêtements tels que le traitement par laquage, l'anodisation dispose d'un potentiel avéré sur l'ensemble des débouchés, notamment dans l'architecture et le design industriel. Pour accélérer l'effet de substitution par rapport à d'autres produits traditionnels, Coil développe une approche coordonnée pour promouvoir l'anodisation et exploiter le potentiel de marché existant à court terme ; le groupe entend ainsi s'affirmer comme un catalyseur technico-commercial pour les laminoirs, distributeurs et transformateurs.

• **UNE SEGMENTATION CROISSANTE DE L'OFFRE**

La croissance attendue du marché des produits anodisés et la valeur ajoutée offerte par l'anodisation séduit un nombre croissant d'acteurs. Pour accélérer la croissance rentable et durable de l'activité et conforter son avantage compétitif, Coil entend développer son offre avec une stratégie de segmentation et de différenciation des traitements et des produits. Cet élément contribuera également à accélérer l'effet de substitution par rapport aux produits traditionnels avec le développement de nouveaux traitements comme l'élargissement des gammes de couleur, la recherche de nouveaux traitements ou de nouvelles variantes.

• **UN DÉPLOIEMENT GEOGRAPHIQUE DES VENTES**

Coil travaille en étroite relation avec l'industrie de l'aluminium en général pour exploiter le potentiel de développement géographique existant : Amérique du Nord, Europe de l'Est, Moyen-Orient... Cet axe stratégique porte progressivement ses fruits puisque déjà une première commande majeure pour un projet de construction de première importance au Moyen-Orient a été signée fin 2004. En 2005, celui atteindra un nouveau cap avec une action forte : la mise à disposition de stocks d'aluminium anodisé par les laminoirs dans les principales zones à fort développement.

Grâce aux bons résultats de cet exercice en termes de performances et d'investissements structurants, les années à venir devraient donc confirmer la position de leader de COIL sur son marché avec une progression soutenue de son activité et de sa rentabilité. L'intensification des efforts commerciaux associée à une organisation industrielle rationalisée et étroitement encadrée permet au groupe de confirmer ses objectifs 2005, 2006 et de long terme :

- **2005 : UN NOUVEL EXERCICE DE TRANSITION AVEC L'INTÉGRATION DE LA MAJORITÉ DES FRAIS ET DES AMORTISSEMENTS LIGNE 5**
- **2006 : UN RETOUR PROGRESSIF À DES NIVEAUX DE RENTABILITÉ HISTORIQUES**
 - Un taux de marge cible EBITDA /CA de 20 %
 - Ratio dettes financières nettes / fonds propres de l'ordre de 83 %
- **A LONG TERME, LA LIGNE 5 : UN PUISSANT LEVIER SUR LES FONDAMENTAUX DE L'ENSEMBLE CONSOLIDÉ**
 - Potentiel de croissance du chiffre d'affaires : + 76%
 - Potentiel de taux de marge EBITDA/CA de 27%

PROCHAIN RENDEZ-VOUS : Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2005 le 19 avril 2005

Pour en savoir plus, connectez-vous : 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 - Tél : 32 (0) 11 88 01 51
CALYPTUS – Cyril Combe - 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

| Données certifiées au 31 décembre (en K€) | | |
|--|---------------|--------------------------|
| | 2003 | 2004 |
| Chiffre d'affaires | 18.798 | 17.943 |
| Coûts de production | (12.976) | (12.832) |
| Résultat brut | 5.822 | 5.111 |
| Frais des services commerciaux et administratifs | (3.246) | (3.618) |
| Frais de recherche & développement | (122) | (148) |
| Résultat d'exploitation | 2.454 | 1.345 |
| Frais financiers | (445) | (594) |
| Résultat net avant impôts | 2.009 | 751⁽¹⁾ |
| Impôts sur le résultat | - | 817 |
| Résultat net après impôts | 2.009 | 1.568 |
| Résultat par action | | |
| Résultat net par action | 1,53 € | 1,18€ |
| Moyenne pondérée du nombre d'actions en circulation | 1.315.664 | 1.327.080 |
| EBITDA | 4.725 | 3.728 |
| EBITDA/Chiffre d'affaires | 25,1% | 20,8% |
| Free Cash Flow (EBITDA – Investissements + Subventions) | 3.264 | (12.911) |
| Bilan | | |
| Fonds de roulement opérationnel (fonds de roulement – liquidités – dettes bancaires à court terme) | (457) | (571) |
| Actif immobilisé | 17.530 | 32.595 |
| Actif total | 23.051 | 39.663 |
| Dettes à plus d'un an | 5.401 | 12.599 |
| Capitaux propres | 11.565 | 14.414 |
| Ressources et emploi de fonds | | |
| Cash flow des activités d'exploitation | 3.799 | 8.983 |
| Cash flow des activités d'investissements | (1.471) | (16.631) |
| Ressources nettes avant financement | 2.328 | (7.648) |
| Augmentation / (Diminution) des liquidités | 177 | 476 |

(1) dont 895 K€ de charges exceptionnelles, non récurrentes