



15 décembre 2005

Plan de la présentation

- **Éléments clés de la transaction**
- **Eiffage/Macquarie : une alliance d'expertises reconnues**
- **APRR : un positionnement et des perspectives d'avenir fortes**
- **Un financement de transaction solide et optimisé**
- **Impact sur Eiffage**
- **Conclusion**

Plan de la présentation

- **Éléments clés de la transaction**
- **Eiffage/Macquarie : une alliance d'expertises reconnues**
- **APRR : un positionnement et des perspectives d'avenir fortes**
- **Un financement de transaction solide et optimisé**
- **Impact sur Eiffage**
- **Conclusion**

Éléments clés de la transaction

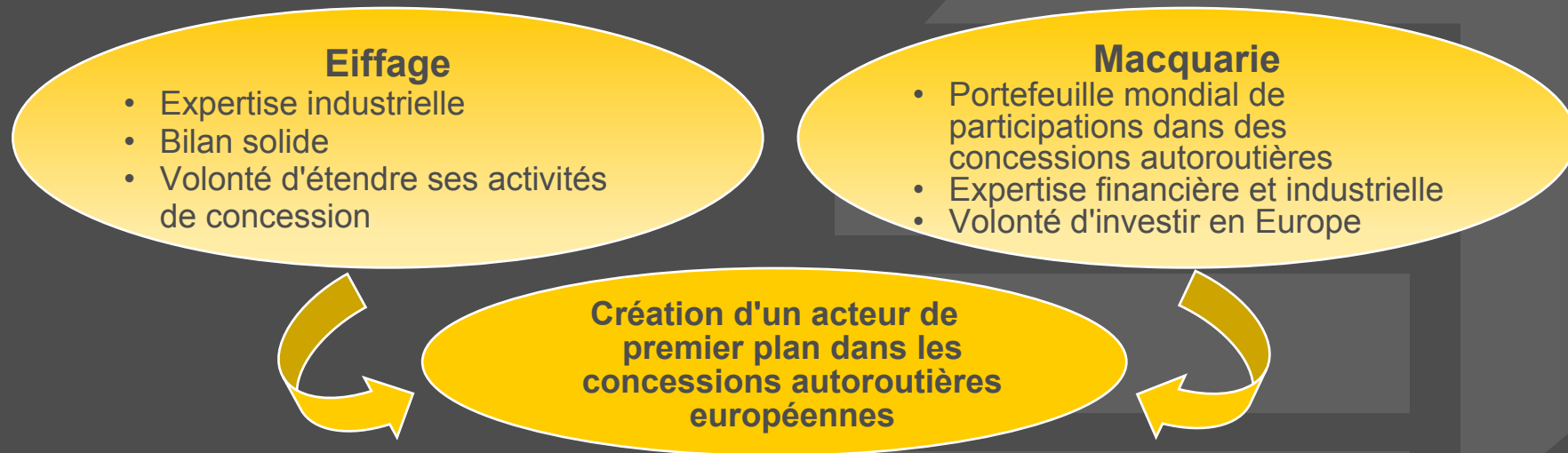
- Eiffage et des fonds de Macquarie ("Macquarie") sélectionnés pour racheter les 70% de l'État dans APRR
- Prix par action : 61€
 - ✓ Valorise APRR à 6,89 Mds€
- Financement (pour 100% du capital) par :
 - ✓ Apport en fonds propres d'Eiffage : financement bancaire de 675 M€
 - ✓ Endettement du véhicule d'acquisition : sans recours sur Eiffage
- Transaction subordonnée à autorisation des autorités européennes du contrôle des concentrations
- Après l'acquisition de la participation de l'Etat :
 - ✓ Lancement d'une garantie de cours permettant aux actionnaires d'APRR d'apporter leurs titres
 - ✓ Conditions identiques à celles offertes à l'Etat

Plan de la présentation

- **Éléments clés de la transaction**
- **Eiffage/Macquarie : une alliance d'expertises reconnues**
- **APRR : un positionnement et des perspectives d'avenir fortes**
- **Un financement de transaction solide et optimisé**
- **Impact sur Eiffage**
- **Conclusion**

Contexte de la transaction

- **Stratégie d'Eiffage d'accroître son portefeuille de concessions**
 - ✓ Dans la continuité d'Epolis (acquis en 2004) et de CEVM
- **Macquarie désireux d'augmenter ses investissements dans les infrastructures autoroutières européennes**
- **Lancement par l'Etat, en juin/juillet 2005, d'un processus de transfert des sociétés concessionnaires d'autoroutes**



Points clés du partenariat entre Eiffage et Macquarie

- Alliance en vue d'acquérir APRR via un véhicule d'acquisition (SPV)
- Détention en capital du SPV
 - ✓ Eiffage : 50% + 1 action
 - ✓ Fonds de Macquarie : 50% - 1 action
- Engagement de conservation des titres APRR sur une période longue
 - ✓ Eiffage : minimum 10 ans
 - ✓ Fonds de Macquarie : minimum 2 ans
 - ✓ Droits de préemption d'Eiffage en cas de sortie de Macquarie

APRR - Gouvernance d'entreprise

- **Conseil d'administration**
 - ✓ Nombre identique d'administrateurs nommés par Eiffage et Macquarie
- **Président du CA nommé par Eiffage**
 - ✓ Le président dispose d'une voix prépondérante
- **"Sujets réservés" nécessitant l'approbation unanime des membres du Conseil**
 - ✓ Opérations sur le capital, modification des statuts ou de l'activité, fusion/scission
 - ✓ Contrat d'Entreprise quinquennal
 - ✓ Contrats, endettement, investissements, dividendes en dehors du cours normal des affaires

APRR - Gouvernance d'entreprise (suite)

- **Création de deux comités ad hoc**
 - ✓ **Nomination et rémunération des dirigeants**
 - **Présidé par un membre nommé par Eiffage avec voix prépondérante**
 - ✓ **Attribution et suivi des marchés de travaux**
 - **Composé majoritairement d'administrateurs indépendants d'Eiffage**
 - **Présidé par un membre nommé par Macquarie**

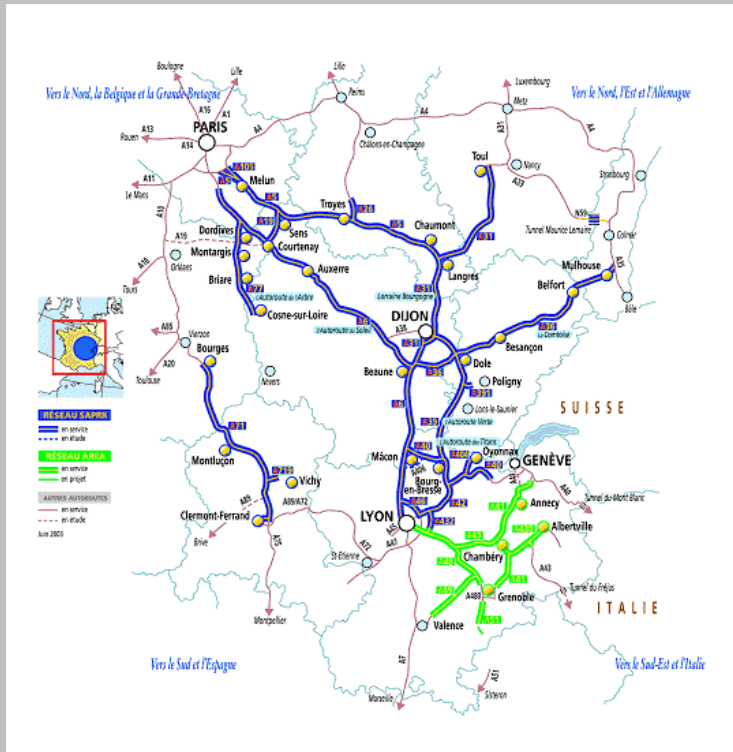
Une gouvernance d'entreprise permettant une consolidation par intégration globale dans les comptes d'Eiffage

Plan de la présentation

- **Éléments clés de la transaction**
- **Eiffage/Macquarie : une alliance d'expertises reconnues**
- **APRR : un positionnement et des perspectives d'avenir fortes**
- **Un financement de transaction solide et optimisé**
- **Impact sur Eiffage**
- **Conclusion**

APRR : un réseau stratégique

Réseau



- 28% du réseau autoroutier français (n°2 en France et n°3 en Europe)
- 2 260 km (dont 2 205 km réalisés)
- 25 000 véhicules par jour et par km
- Croissance du trafic de 4,2% par an depuis 1990
- Faible risque de saturation du réseau
- Situé entre les régions les plus dynamiques économiquement de France (Paris et Lyon)
- Au cœur de l'Europe occidentale

APRR : un environnement réglementaire transparent

Cadre stable des relations Etat/concessionnaire

- Contrats de Concessions
- Contrats d'Entreprise
 - ✓ Renégociés par accord mutuel tous les 5 ans
- Droits et devoirs générés par ces contrats
 - ✓ Principaux droits
 - Concession jusqu'en 2032
 - Garantie d'augmentation des tarifs : au minimum 70% de l'inflation
 - Porté au minimum à 85% ou 80% si un Contrat d'Entreprise est respectivement signé par APRR ou AREA
 - ✓ Principales obligations
 - Amélioration des capacités des réseaux en fonction du trafic
 - Obligation en matière de sécurité et d'information des usagers

APRR : une croissance stable et soutenue

	2002	2003	2004	9M 2004	9M 2005
Trafic total (M de kms parcourus)	19 395	19 717	19 958	15 527	15 564
Chiffre d'affaires					
Péages (M€)	1 370,7	1 431,6	1 467,9	1 123,3	1 167,1
<i>Croissance (%)</i>		+4,4%	+2,5% ⁽¹⁾		+3,9%
Installations Commerciales (M€)	26,2	26,7	27,2	21,4	20,9
<i>Croissance (%)</i>		+2,0%	+1,6%		-2,4%
Télécommunications et autres (M€)	17,6	16,1	14,8	12,3	12,8
<i>Croissance (%)</i>		-8,8%	-7,9%		+3,6%
Chiffre d'affaires total (M€)	1 414,6	1 474,4	1 509,9	1 157,1	1 200,7
<i>Croissance (%)</i>		+4,2%	+2,4%		+3,8%

Source : APRR

(1) Hausse des tarifs en octobre (vs. février auparavant)

APRR : des performances opérationnelles et une génération de cash récurrentes

<i>(en millions d'euros)</i>	2002	2003	2004	1S04	1S05
Chiffre d'affaires	1 415	1 474	1 510	729	757
EBITDA	888	924	945	454	477
Marge d'EBITDA	62,8%	62,7%	62,6%	62,3%	63,1%
Résultat Net	74	102	148	61	92
Marge brute d'autofinancement	415	485	518	239	251
Dette Nette	7 078	6 668	5 252	6 409	5 154

Source : APRR

Des perspectives solides avec Eiffage/Macquarie

- **Innovation et croissance des revenus**
 - ✓ **Expertise significative d'Eiffage et Macquarie apportée à APRR**
 - **Contribution de l'expérience d'Eiffage et de Macquarie dans l'innovation des concessions et des travaux routiers**
 - **Renforcement de la coopération avec les régions (cf. expérience CEVM)**
 - **Amélioration de la sécurité et des services aux usagers en s'appuyant sur l'expertise de Macquarie (407ETR, M6 Toll) et celle d'Eiffage (Millau, Cofiroute)**
 - ✓ **Développement des activités annexes**
 - **Redevances des installations commerciales**
 - **Locations de fibres optiques ou de pylônes à des opérateurs de télécommunication**
 - ✓ **Croissance sélective des activités de concession en Europe et dans des pays membres de l'OCDE**

Des perspectives solides avec Eiffage/Macquarie (suite)

■ Maîtrise des coûts

- ✓ **Maîtrise des charges de structure du groupe et adaptation de son organisation à l'évolution de ses activités**
- ✓ **Poursuite du développement du télépéage**
 - **Redéploiement des salariés concernés vers des fonctions liées à la relation clients, la sécurité ou l'entretien du réseau**
 - **Expertise de Macquarie dans le développement du télépéage en Australie et au Canada (407ETR)**

Plan de la présentation

- **Éléments clés de la transaction**
- **Eiffage/Macquarie : une alliance d'expertises reconnues**
- **APRR : un positionnement et des perspectives d'avenir fortes**
- **Un financement de transaction solide et optimisé**
- **Impact sur Eiffage**
- **Conclusion**

Financement : véhicule d'acquisition

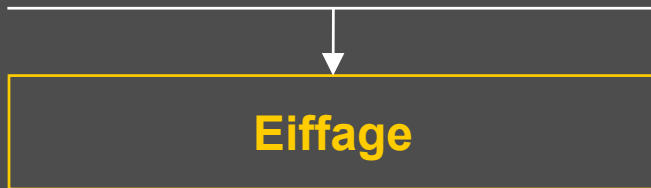
- **Financement du véhicule d'acquisition (pour 100% du capital)**
 - ✓ **Fonds propres : environ 20% du total, soit 1,35 Mds€**
 - **Apportés par Eiffage et Macquarie suivant leurs quote-parts**
 - ✓ **Dette (maturité : 7 ans) : environ 80% du total, soit 5,75 Mds€ dont 1,00 Mds€ remboursés par remontée de trésorerie d'APRR**
 - **MLAs / prise ferme : SG CIB, Ixis CIB, RBS, DKW et BBVA**
- **Respect des covenants imposés par l'État au niveau d'APRR**
 - ✓ **Dette Nette / EBITDA : inférieur à 7,0x**
 - ✓ **EBITDA / charges financières : supérieur à 2,2x**
- **Exposition limitée à une volatilité des taux d'intérêt**
 - ✓ **75% minimum de la dette consolidée du véhicule d'acquisition (et d'APRR) fera l'objet d'un programme de couverture à 7 ans**
- **Financement du véhicule d'acquisition et de la cible calibré pour être remboursé plusieurs années avant la fin de la concession**
- **Dette SPV sans recours sur Eiffage ou sur Macquarie**

Financement : apport en fonds propres par Eiffage

- Apport en fonds propres au SPV par Eiffage financé par un crédit de 675 M€ (pour 100% du capital)
 - ✓ "Club deal" avec prise ferme de 8 banques : Ixis CIB, BBVA, Calyon, CIC, ING, Natexis Banques Populaires, RBS et SG CIB
 - ✓ Prêt avec 2 tranches de maturités 4 et 7 ans
- Crédit revolver existant de 555 M€ maintenu
 - ✓ Avenant permettant la mise en place des nouvelles lignes de crédit accepté par l'ensemble des banques du pool actuel

Schéma résumé du financement mis en place

- Dette de **675 M€**
 - ✓ Maturités : 4 et 7 ans
- Club deal : Ixis CIB, BBVA, Calyon, CIC, ING, Natexis Banques Populaires, RBS et SG CIB



- Financement dette / fonds propres : **675 M€**



50% + 1 action

50% - 1 action

SPV

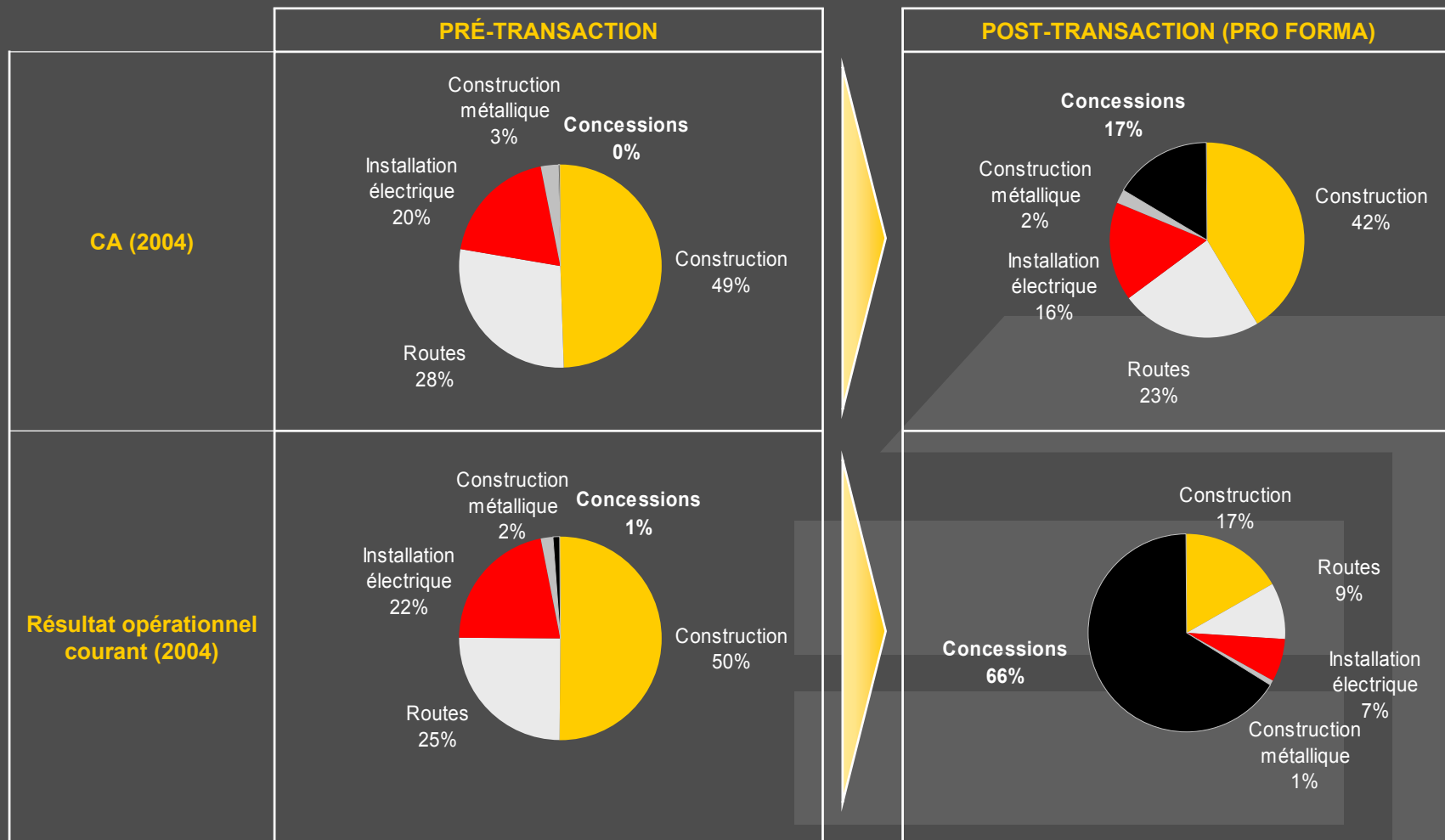
APRR

- Endettement SPV : **5,75 Mds€**
 - ✓ Dont 1 Md€ remboursé par remontée de trésorerie dès la 1ère année
 - ✓ Maturité : 7 ans
- MLAs : SG CIB, Ixis CIB, RBS, DKW et BBVA
- Sans recours sur Eiffage ou sur Macquarie

Plan de la présentation

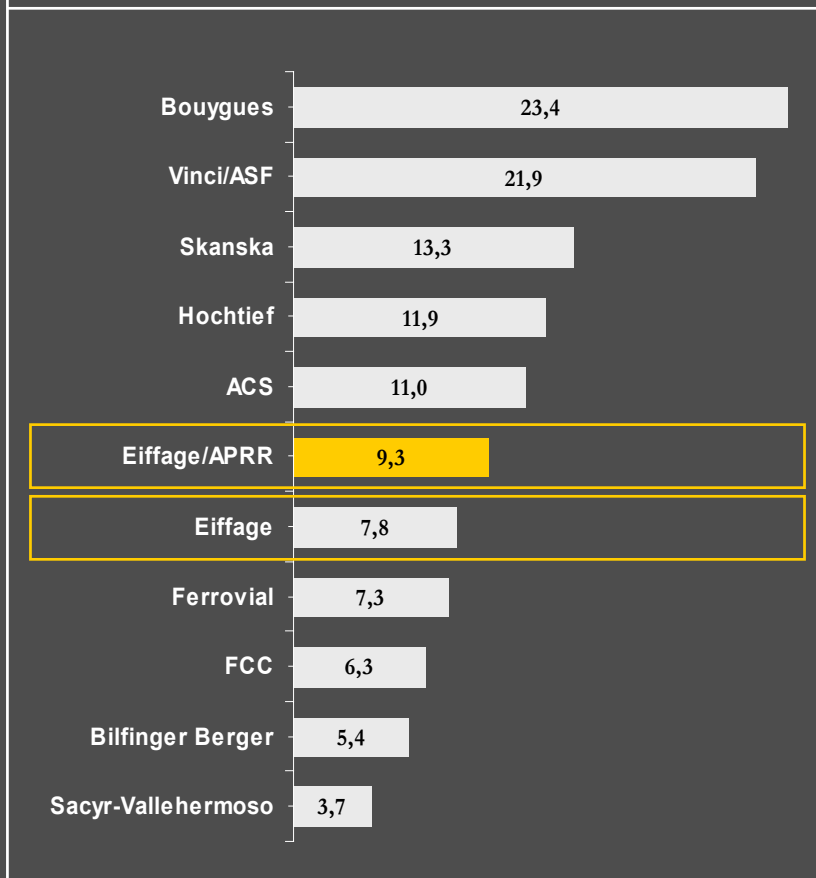
- **Éléments clés de la transaction**
- **Eiffage/Macquarie : une alliance d'expertises reconnues**
- **APRR : un positionnement et des perspectives d'avenir fortes**
- **Un financement de transaction solide et optimisé**
- **Impact sur Eiffage**
- **Conclusion**

Rééquilibrage vers des activités de concession à cash flows récurrents

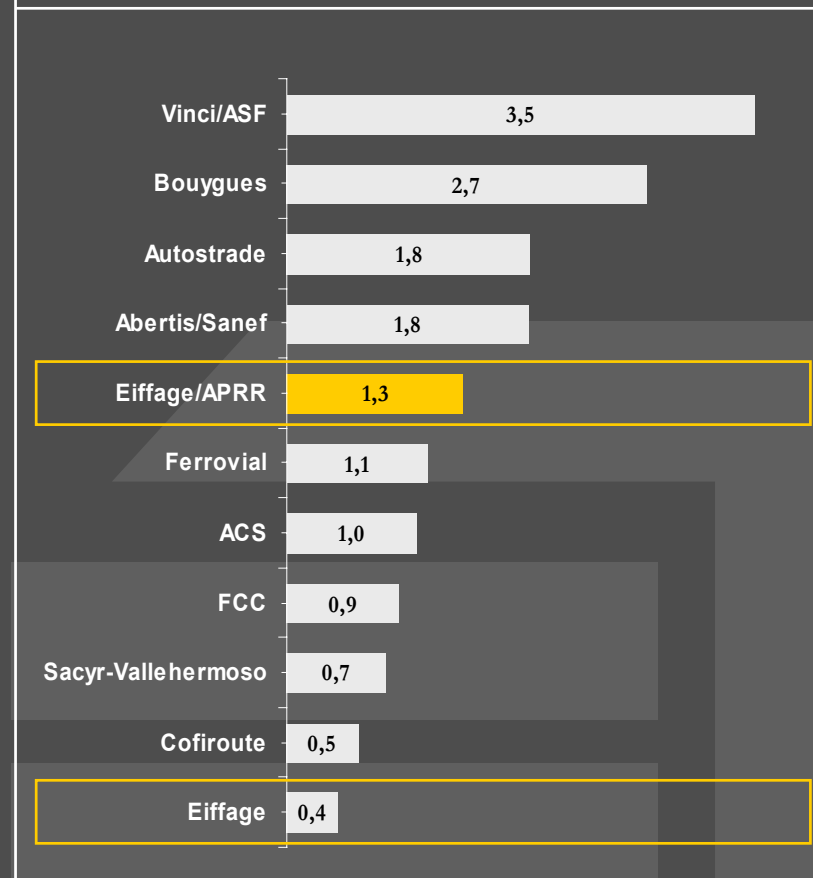


Naissance d'un leader européen de la construction et des concessions

CA CONSOLIDÉ 2004 (EN Mds€)



EBITDA CONSOLIDÉ 2004 (EN Mds€)



Une transaction optimisant la structure du capital d'Eiffage

- **Eiffage pré-transaction relativement sur-capitalisé**
 - ✓ Endettement net très limité à fin 2004 (263 M€ en normes IFRS)
 - ✓ 506 M€ d'EBITDA⁽¹⁾ en 2004 (en normes IFRS)
- **Dette levée raisonnable de par sa taille et sa structure**
 - ✓ Dette portée par le véhicule d'acquisition sans recours sur Eiffage ou sur Macquarie
- **Ratios estimés au moment de la transaction :**
 - ✓ Dette Nette Pro-forma⁽²⁾/ EBITDA⁽³⁾ : environ 2x
 - ✓ Gearing⁽²⁾ : environ 0,7x

Impacts financiers de la transaction

- **Fort impact positif sur le cash-flow disponible**
 - ✓ **Cash flow disponible pré-transaction (2004) : 166 M€**
 - ✓ **Augmentation anticipée de plus de 20% les premières années**

Notes:

- **Cash flow disponible=**
 - + Capacité d'autofinancement
 - Investissements récurrents (hors acquisitions)
(hors variation du BFR)
- **Variation du Cash flow disponible:**
 - + Dividendes reçus d'APRR
 - Charge d'intérêts après impôts liés à la dette corporate

Plan de la présentation

- **Éléments clés de la transaction**
- **Eiffage/Macquarie : une alliance d'expertises reconnues**
- **APRR : un positionnement et des perspectives d'avenir fortes**
- **Un financement de transaction solide et optimisé**
- **Impact sur Eiffage**
- **Conclusion**

Conclusion

- **Transformation d'Eiffage en un leader européen de la construction et des concessions**
 - ✓ N°2 français et n°3 européen des concessions autoroutières
 - ✓ Rééquilibrage du portefeuille d'activités vers des activités plus récurrentes
 - ✓ Des opportunités de développement renforcées
- **Un financement solide et optimisé**
 - ✓ Dette du véhicule d'acquisition sans recours sur Eiffage ou sur Macquarie
 - ✓ Apport en fonds propre permettant le maintien d'une capacité d'investissement forte