



# Résultats semestriels 2013

Réunion SFAF, le 18 septembre 2013



# Sommaire

## VM MATÉRIAUX

Evolutions menées au 1<sup>er</sup> semestre  
2013

Perspectives et orientations



**DES IDÉES  
CONSTRUCTIVES**



# VM Matériaux en Bref

Apporter des « solutions constructives »  
aux professionnels du bâtiment et aux particuliers avertis

- Plus de **100 ans** d'histoire et d'idées constructives
- Présent sur le **Grand Ouest de la France, les départements d'Outre-Mer** ainsi qu'au **Canada**
- Plus de **2 700 collaborateurs**
- **112 points de vente**
- **25 centrales à béton**
- **5 usines de fabrication béton industriel**
- **16 usines de fabrication menuiserie industrielle**



## Chiffres clés

	2012	S1 2013
CA	689,6 M€	338,3 M€
ROC	11,3 M€	7,7 M€
% ROC	1,6 %	2,3%



# 3 socles d'activité

## NÉGOCE

Négoce en matériaux de gros œuvre, second œuvre et produits pour l'aménagement de la maison.

- CA 2012 : 486,0 M€
- CA S1 2013 : 236,0 M€
- Collaborateurs\* : 1 338

## BÉTON

Béton prêt à l'emploi et béton industriel (dalles, pavés, parpaings et éléments de façade préfabriqués).

- CA 2012 : 89,1 M€
- CA S1 2013 : 45,2 M€
- Collaborateurs\* : 285

## MENUISERIE

Menuiseries sur mesure (PVC, aluminium et bois), fermetures et charpentes industrielles, traditionnelles et ossatures bois.

- CA 2012 : 136,1 M€
- CA S1 2013 : 68,6 M€
- Collaborateurs\* : 940



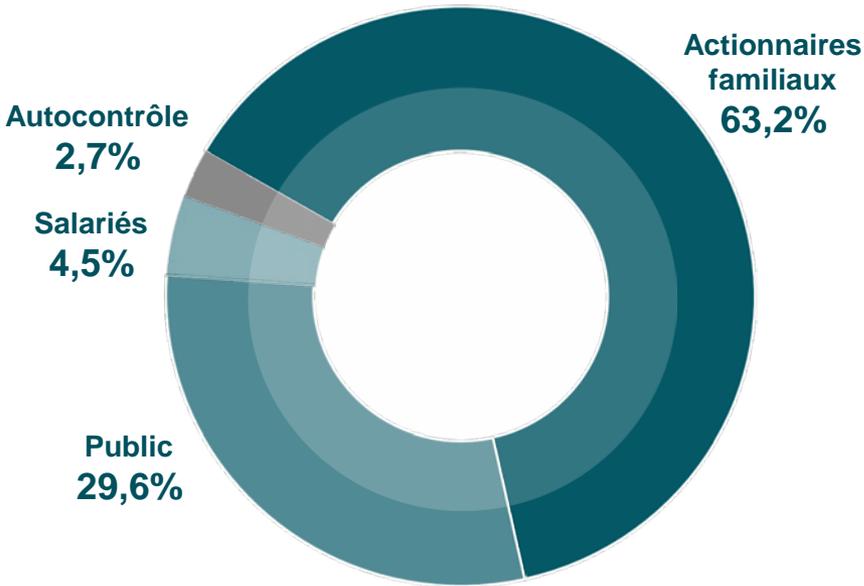
\*Effectifs au 30/06/2013 en équivalent temps plein



# Une entreprise familiale

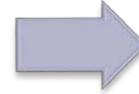


Répartition du capital au 31/12/2012





# Rappel de notre plan d'action



## Adaptation conjoncturelle

- PSE
- Cessions et fermetures
- Réduction des charges et des investissements
- Désendettement

## Reprise de parts de marché

- Amélioration de l'organisation commerciale
- Renforcement de l'efficacité du management opérationnel
- Poursuite de la politique d'innovation produits

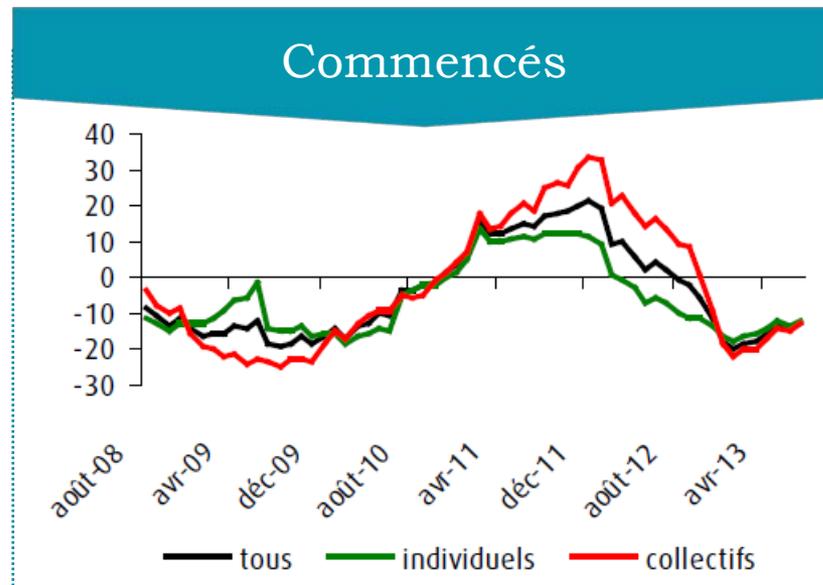
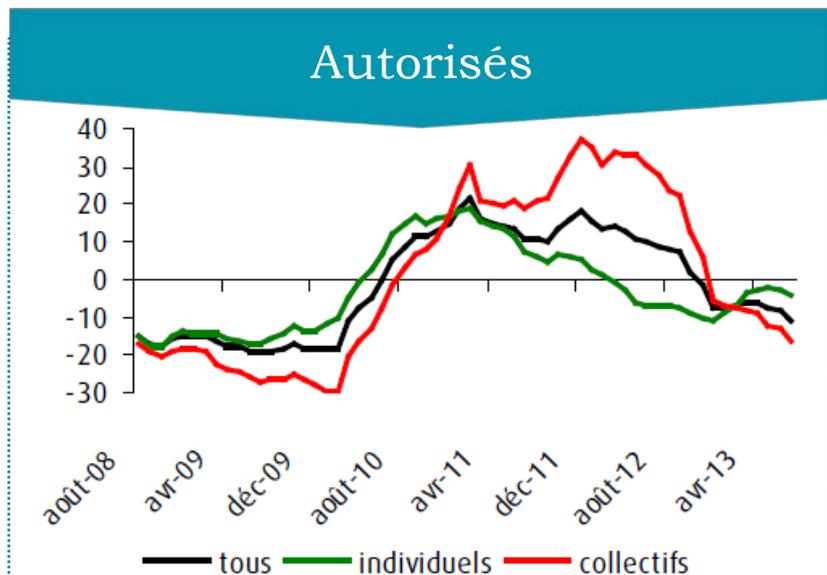
## Contexte de marché

- Neuf et BBC
- Rénovation et précarité énergétique
- Besoins structurels
- Développement



# Un marché de la construction toujours faible

Evolution du nombre de logements (variation des 12 derniers mois par rapport aux 12 mois précédents)

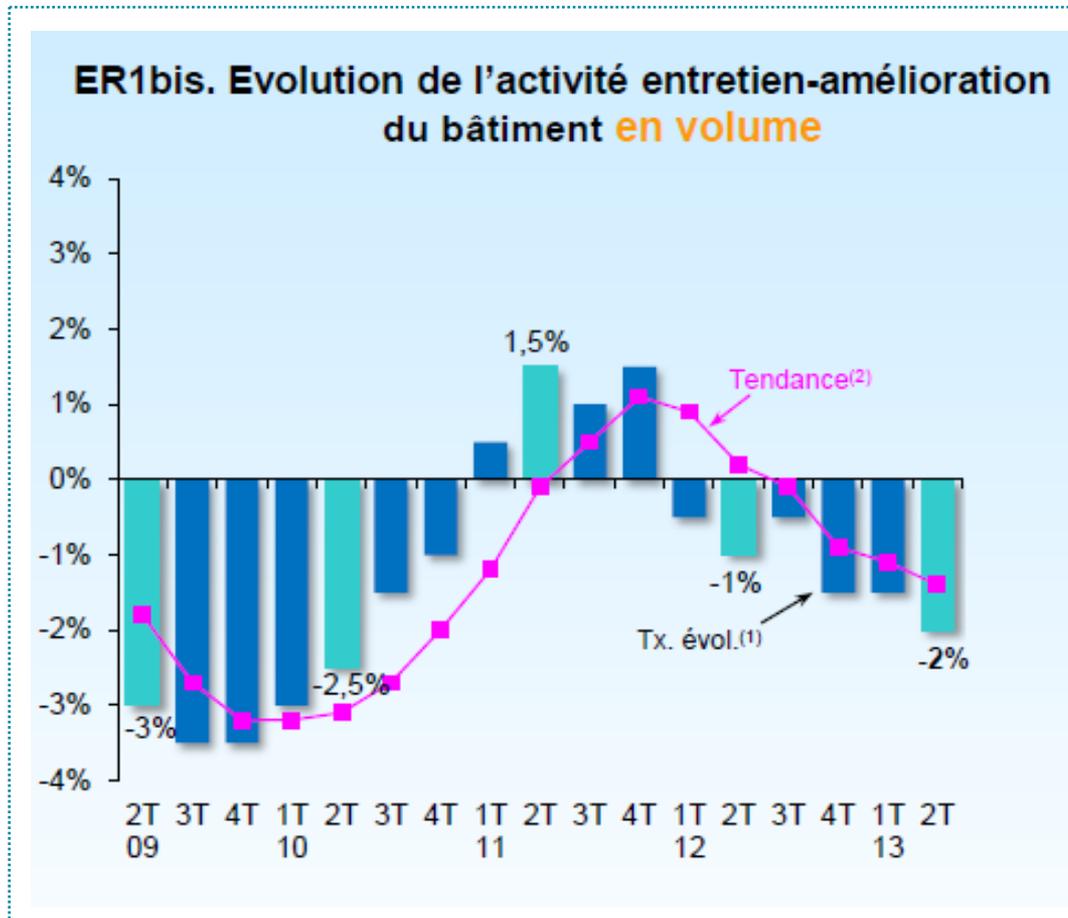


30/06/2013

- PERMIS DE CONSTRUIRE -8,4%
- MISES EN CHANTIER -14,2%



# Pas meilleur dans la rénovation





# Sommaire

VM Matériaux

Evolutions menées au 1<sup>er</sup> semestre  
2013

Perspectives et orientations



**DES IDÉES  
CONSTRUCTIVES**



# Faits marquants S1 2013

## »» JANVIER

EMPRUNT  
OBLIGATAIRE  
MICADO (3,1 M€)

## »» FEVRIER

FIN DES PSE  
CESSION DE 9 POINTS DE  
VENTE DU SUD OUEST À  
SAMSE

## »» MAI

CESSION DE  
ISILAND

## »» JUIN

ARRIVÉE DE  
F. MARMOUZET  
DIRECTEUR NÉGOCE  
MÉTROPOLE



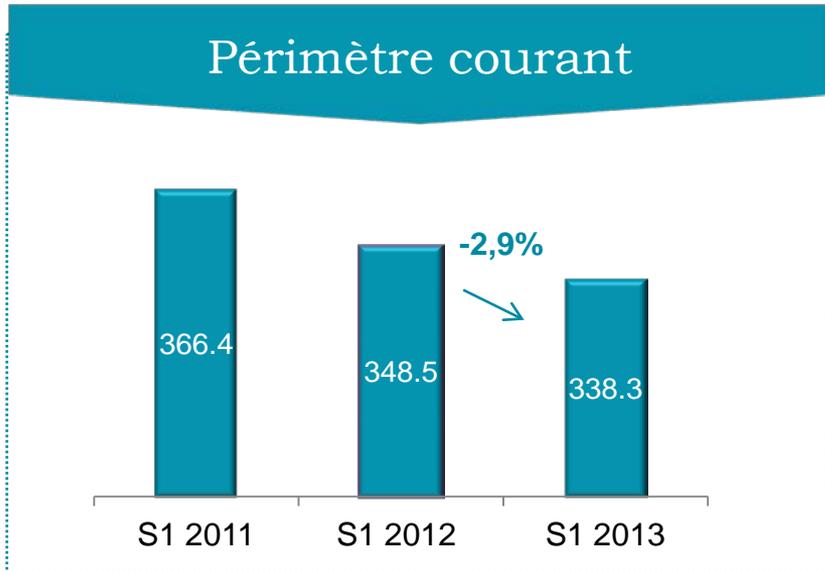


# Des mesures d'adaptation en cours

	Réalisé à fin juin 2013	Objectifs
<b>Exploitation</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Réduction des charges de personnel</li> <li>○ Réduction des dépenses opérationnelles</li> <li>○ Réorganisation de la branche Négoce</li> </ul>	<b>PSE</b> <b>Nouvelle structure de direction Négoce</b>	<b>Amélioration de la rentabilité opérationnelle de l'ordre de 8 M€ en année pleine</b>
<b>Endettement net</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Forte baisse des investissements internes</li> </ul>	<b>Baisse de 45% dès 2012</b> <b>Réduction des investissements du S1 2013 à 2,8 M€</b>	<b>Budget 2013 : 5 à 6 M€</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Programme de cessions d'actifs</li> </ul>	<b>Cession de 9 agences + fonds de commerce d'une centrale à béton + cession de la société Isiland</b>	<b>Poursuite du programme de cessions d'actifs objectif : 20 M€</b>



# Bonne résistance du chiffre d'affaires S1 2013 : - 0,3 % à périmètre retraité\*



\* Voir annexe p.43



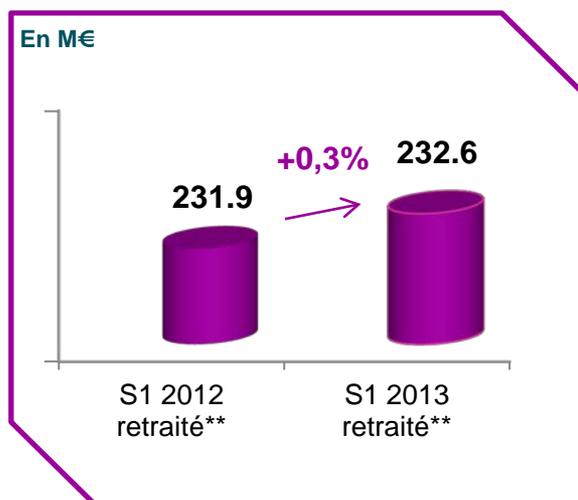
# Evolution trimestrielle du chiffre d'affaires



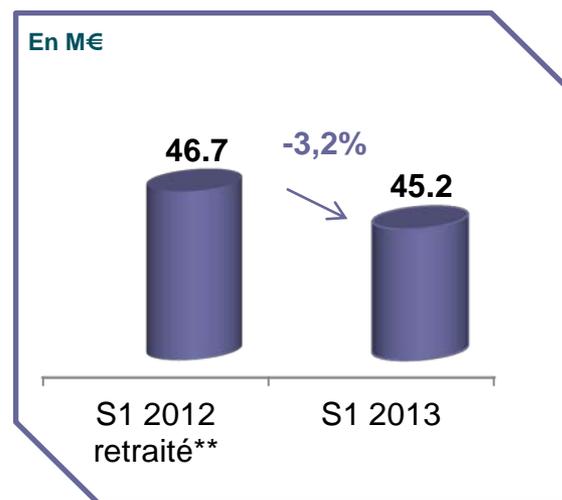


# Evolution du chiffre d'affaires par activité\*

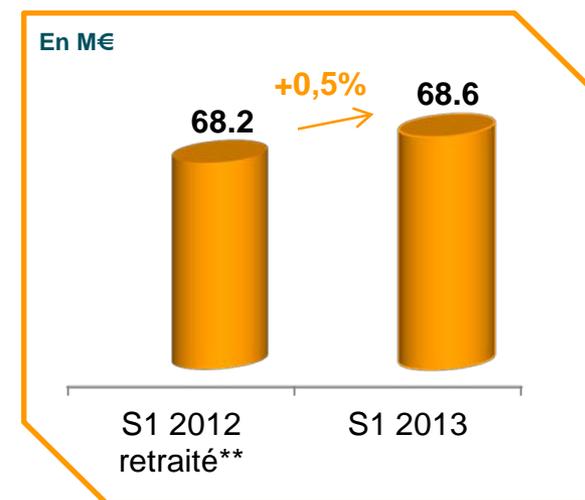
## NÉGOCE



## BÉTON



## MENUISERIE



\* Avant élimination inter-secteurs

\*\* Voir annexe p.43



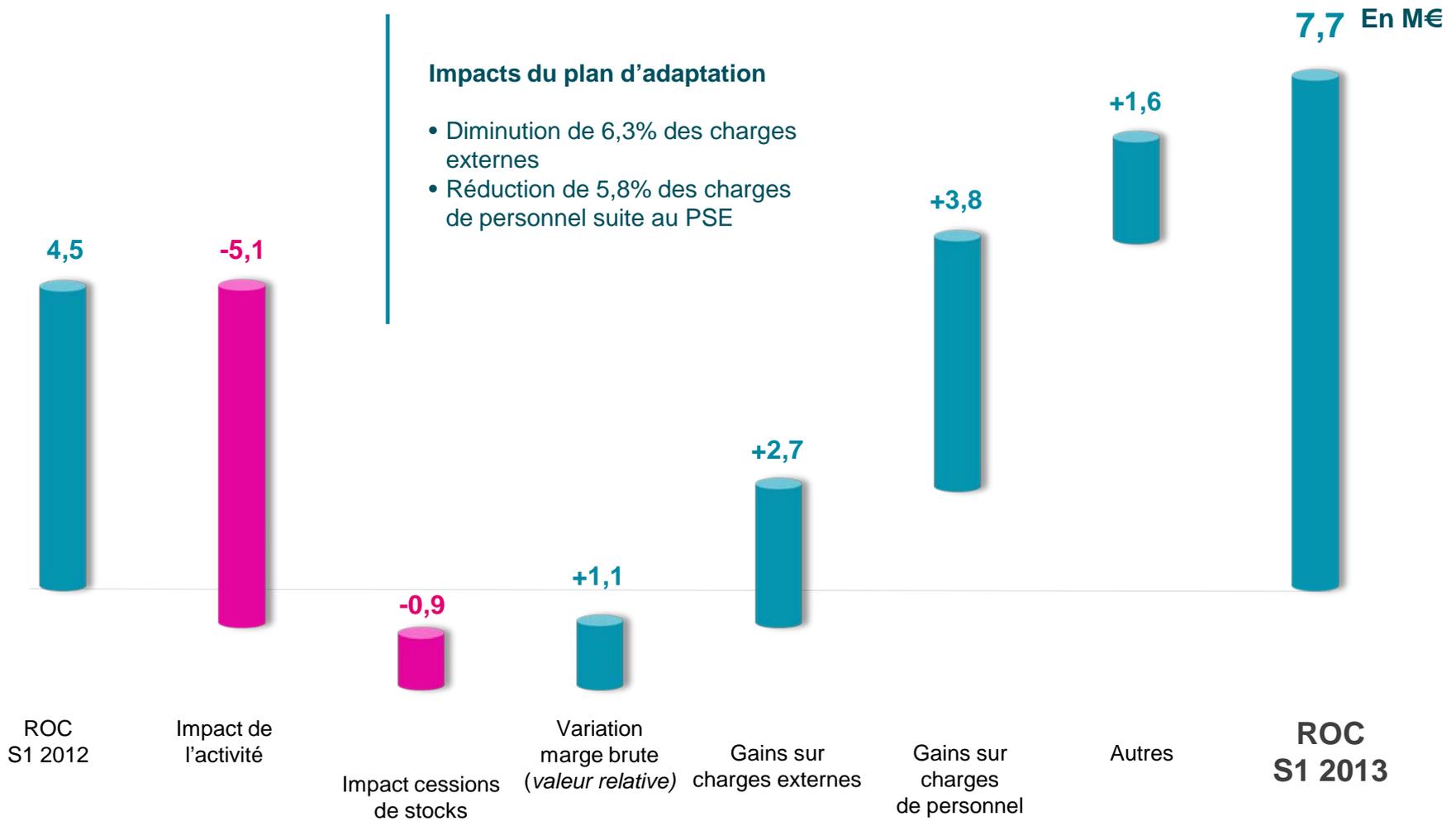
# Résultat opérationnel courant : 7,7 M€



Marge opérationnelle courante		2011	2012	2013
S1		3,0%	1,3%	2,3%
S2		3,2%	2,0%	
Exercice		3,1%	1,6%	



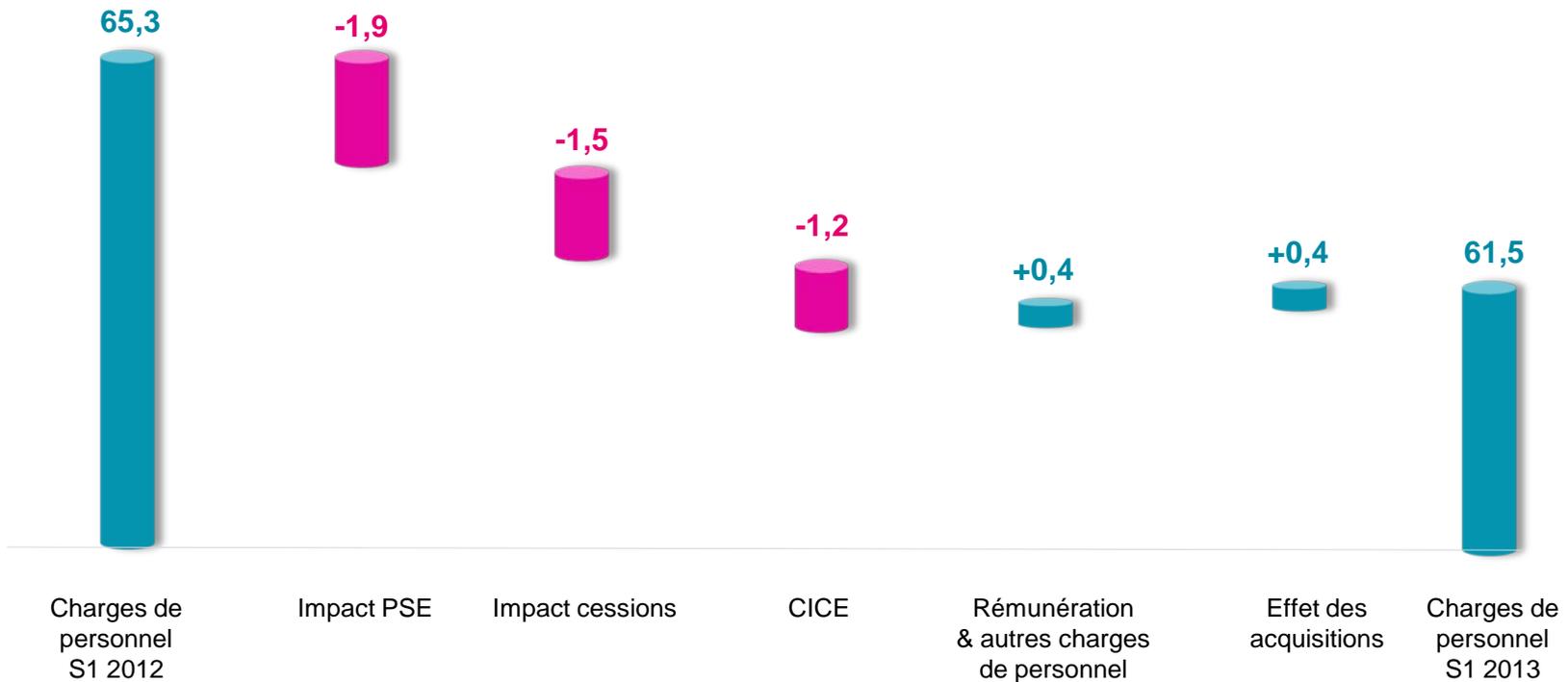
# Evolution du résultat opérationnel courant





# Evolution des charges de personnel

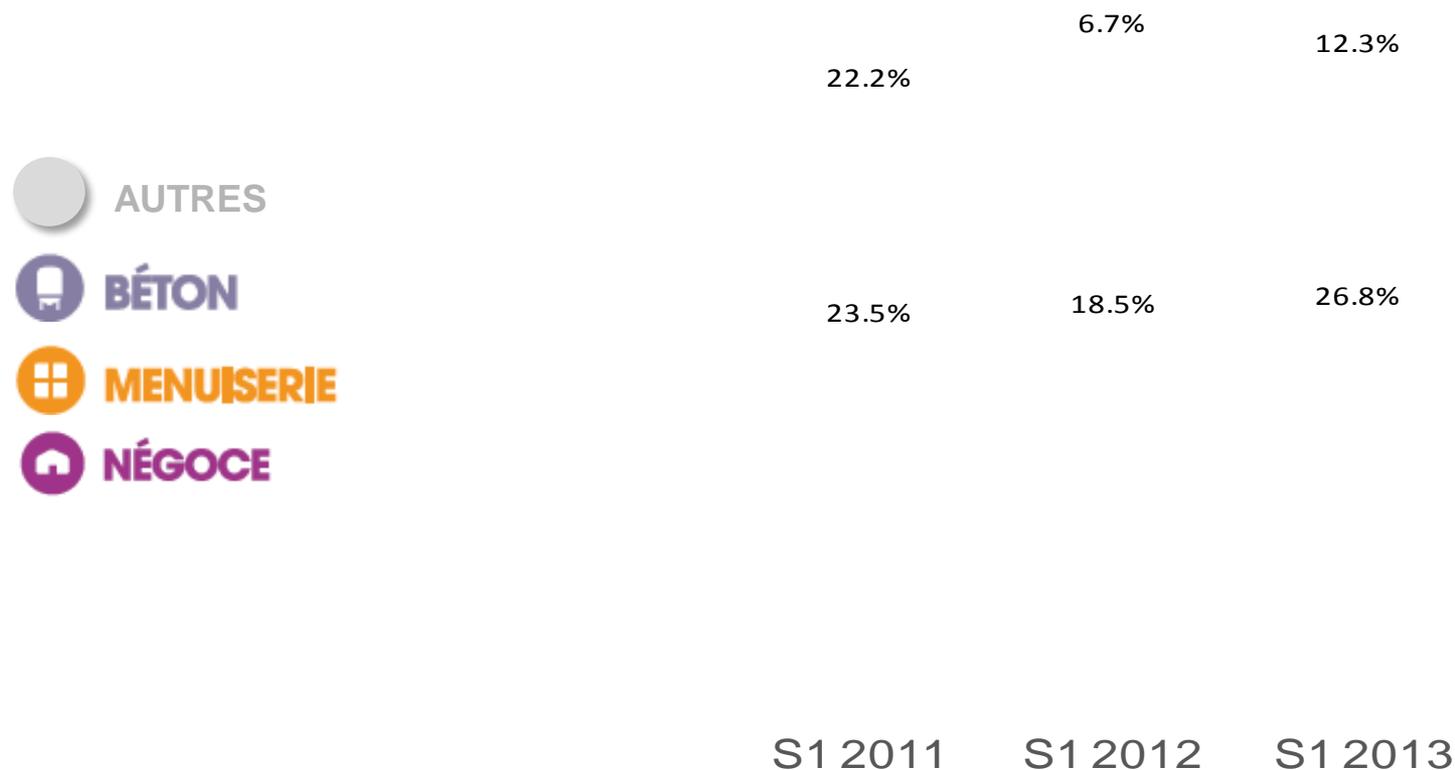
En M€





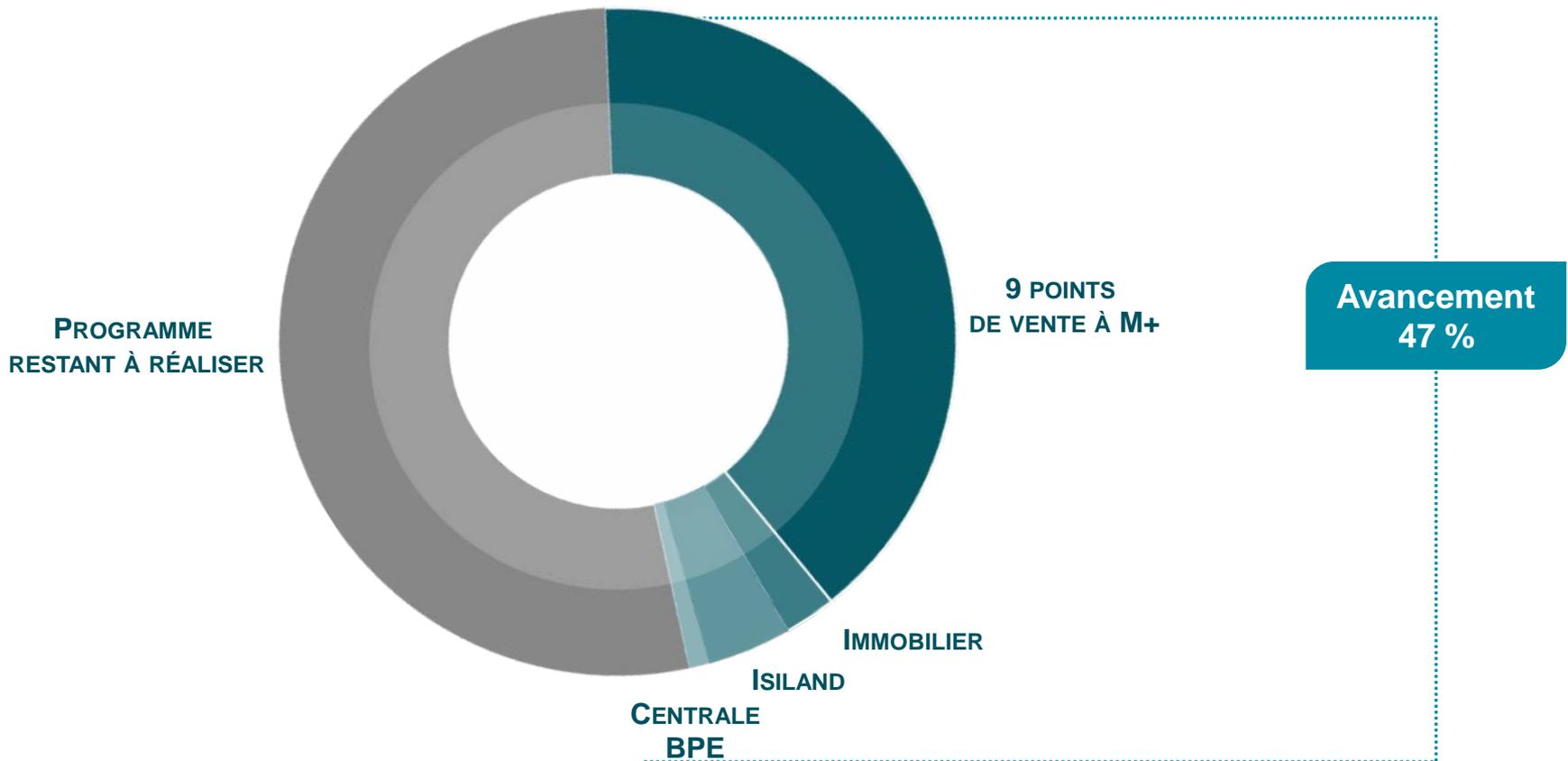
# Résultat opérationnel

## CONTRIBUTION PAR ACTIVITÉ





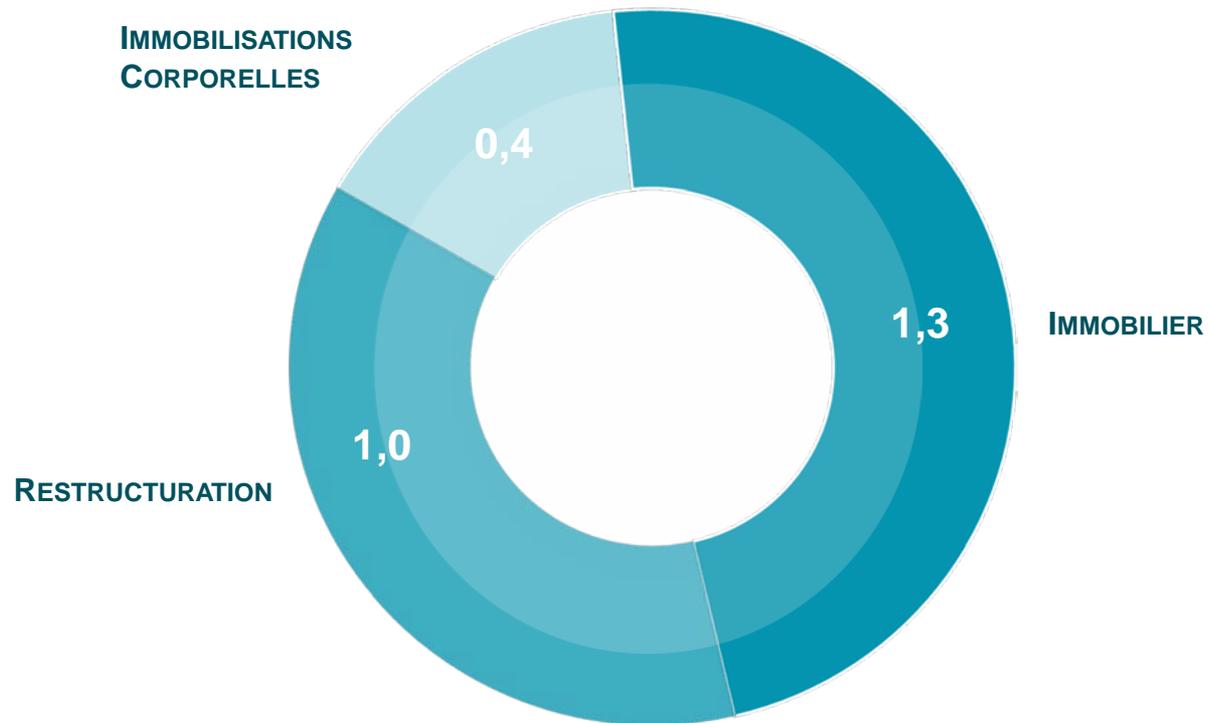
# Programme de cessions : réalisé au 30 juin 2013





# Autres produits & charges opérationnels

En M€





# Compte de résultat résumé

Normes IFRS en millions d'euros	S1 2013	S1 2012
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>338,3</b>	<b>348,5</b>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>7,7</b>	<b>4,5</b>
<i>Marge opérationnelle courante</i>	2,3%	1,3%
Autres produits & charges opérationnels	2,7	-
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>10,4</b>	<b>4,5</b>
Résultat financier	(1,5)	(1,5)
Impôts	(3,0)	(1,0)
<b>Résultat net</b>	<b>6,0</b>	<b>2,3</b>
<i>Marge nette</i>	1,8%	0,7%
<b>Résultat net part du groupe</b>	<b>5,4</b>	<b>1,9</b>



# Ratios

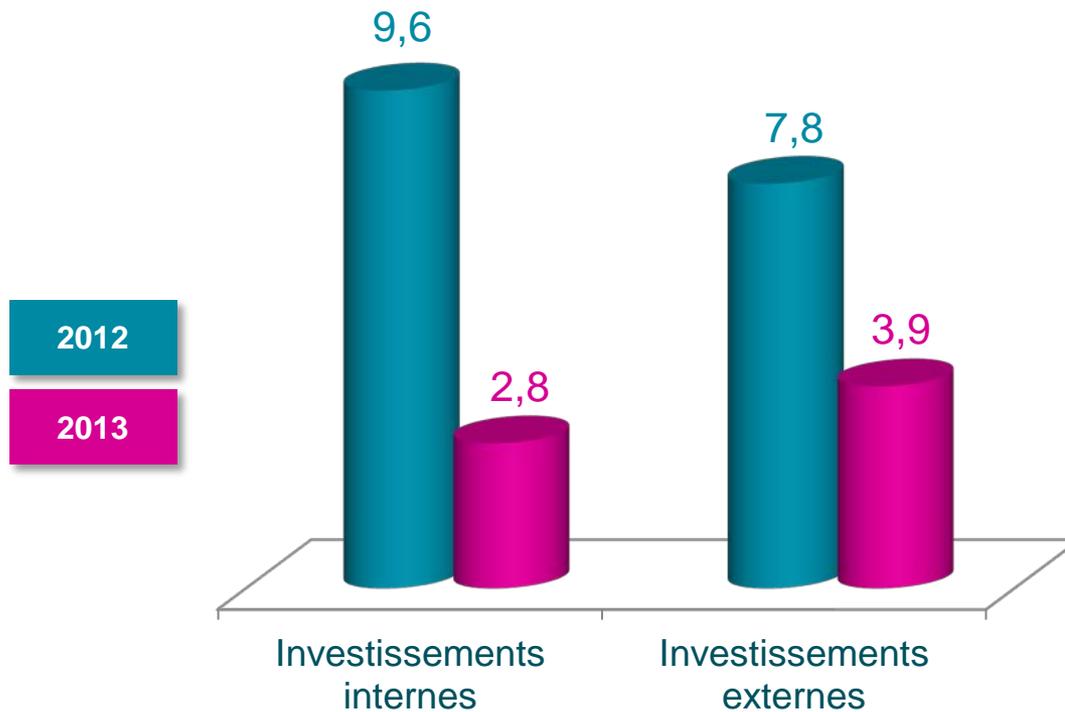


*\* Les ratios clients sont retraités de l'affacturage*



# Réduction du programme d'investissements

En M€



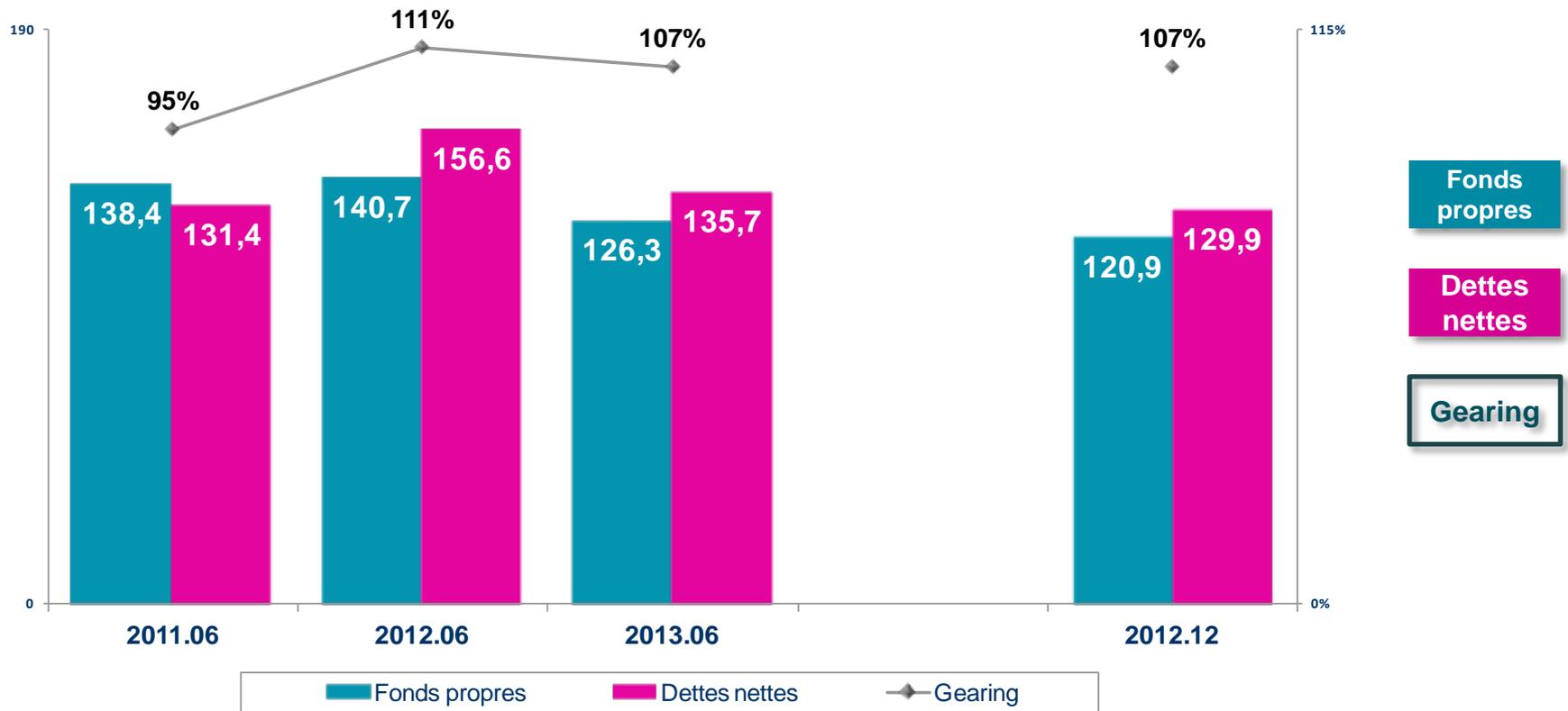
## PRINCIPAUX INVESTISSEMENTS INTERNES 2013

- CAMIONS, VÉHICULES ET ÉLÉVATEURS
- MATÉRIELS ET OUTILLAGES



# Gearing

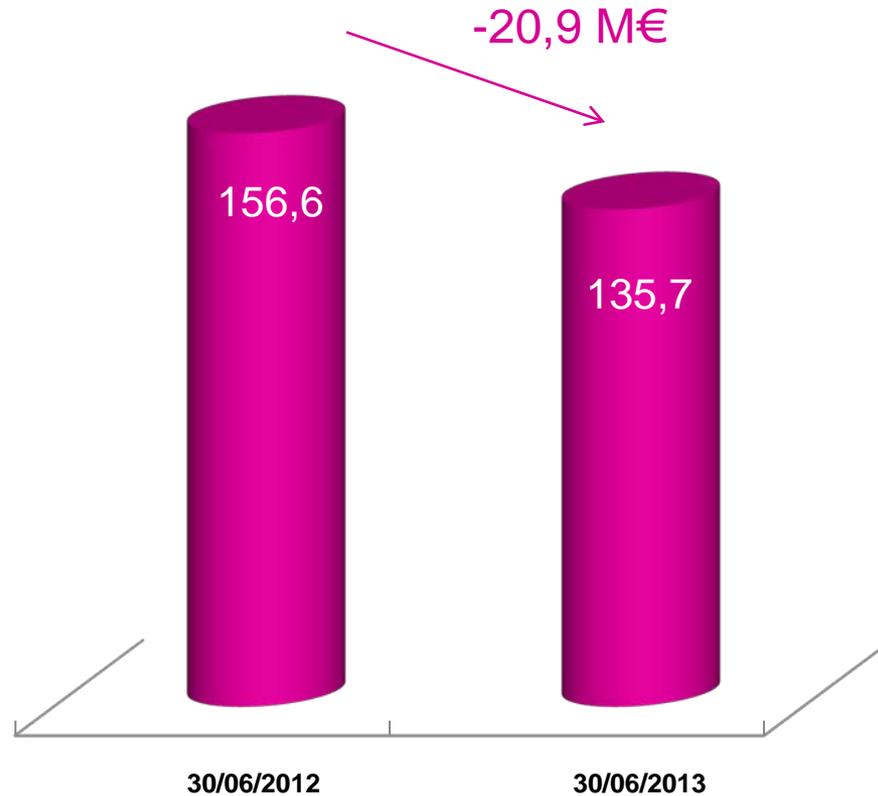
En M€





# Baisse de l'endettement net : -20,9 M€

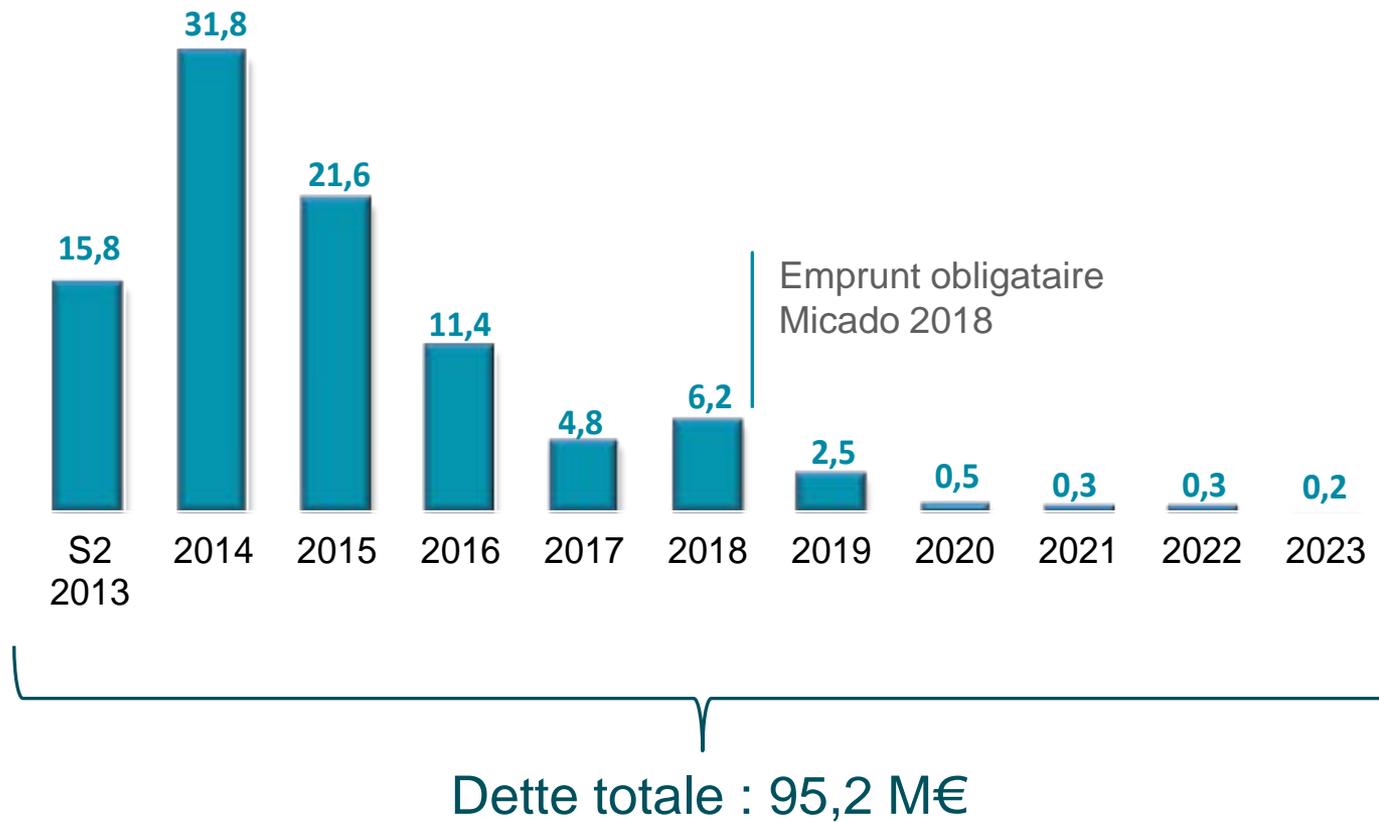
En M€





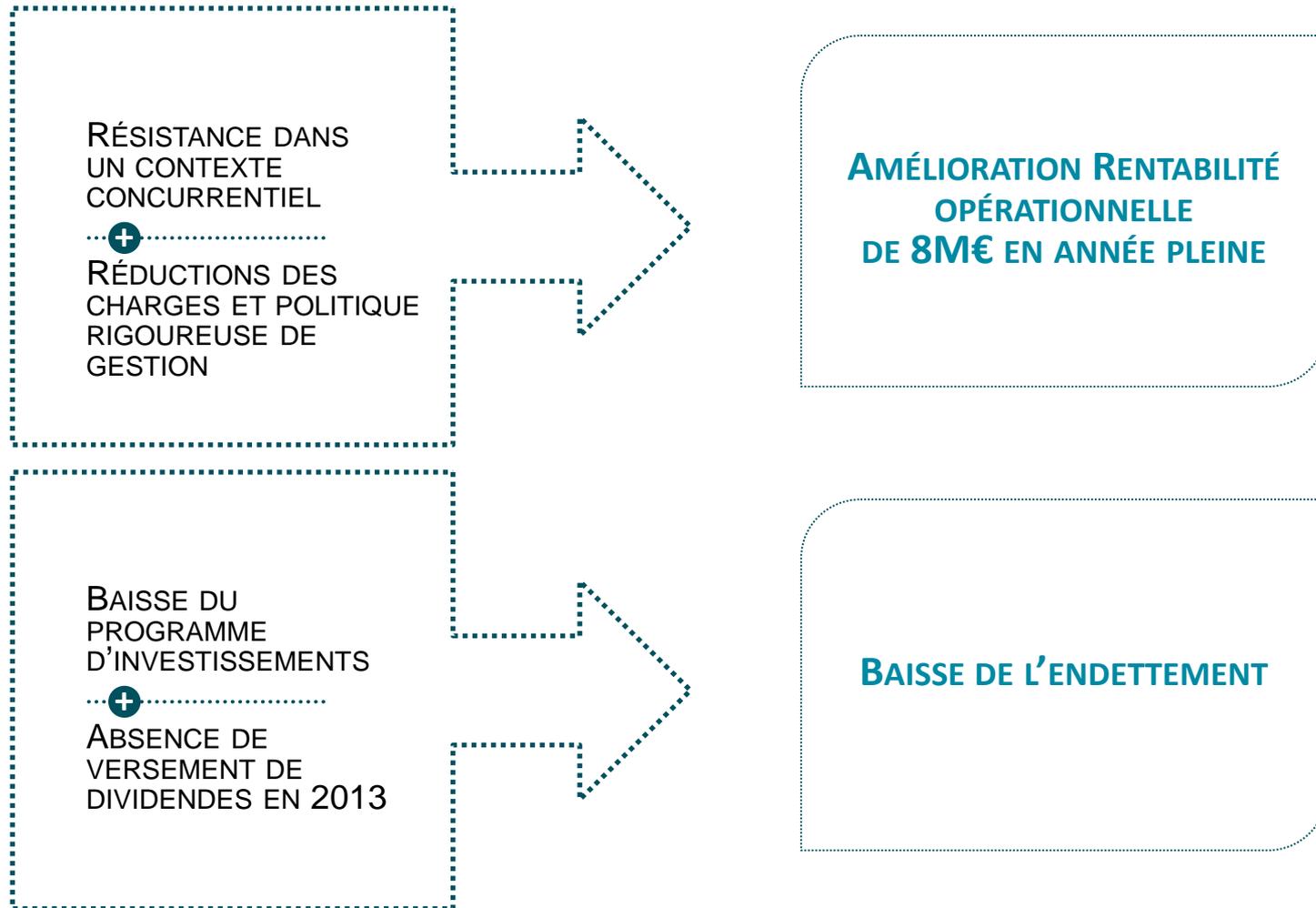
# Echéancier de la dette financière

En M€





# Poursuite du programme d'adaptation





# Evolution du Conseil de Surveillance



.....  
**Jérôme Caillaud**  
Président du Conseil de  
Surveillance



.....  
**Olivier Robin**  
Vice-Président du  
Conseil de Surveillance



.....  
**Marie-Laure Robin  
Raveneau**

**NOUVEAUX MEMBRES**



.....  
**Guylène Ardouin**



# Sommaire

VM Matériaux

Evolutions menées au 1<sup>er</sup> semestre  
2013

Perspectives et orientations



**DES IDÉES  
CONSTRUCTIVES**



# Négoce\* : renforcement de la dynamique commerciale

## ARRIVÉE D'UN NOUVEAU DIRECTEUR GÉNÉRAL NÉGOCE

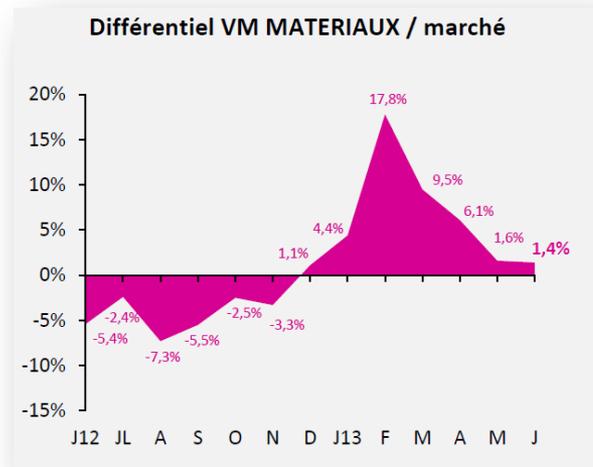


**Frédéric Marmouzet**

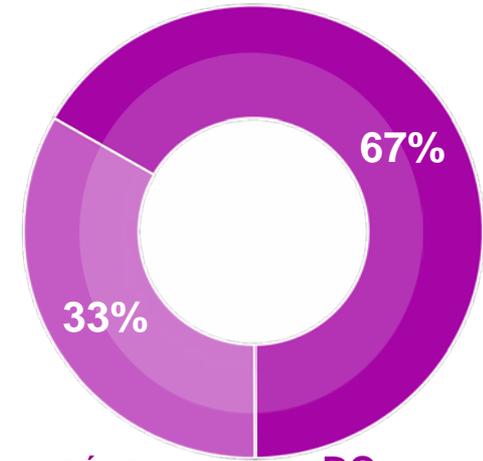
## NOUVELLE ORGANISATION MISE EN PLACE

- 3 directions commerciales multi-spécialistes : Poitou-Charentes Aquitaine, Pays de Loire, HM
- 3 directions commerciales spécialisées : carrelage-sanitaire, TP, bois-panneaux

## REPRISE DE PARTS DE MARCHÉ



### CONTRIBUTION CA NÉGOCE



DC SPÉCIALISÉES

DC

MULTI-SPÉCIALISTES

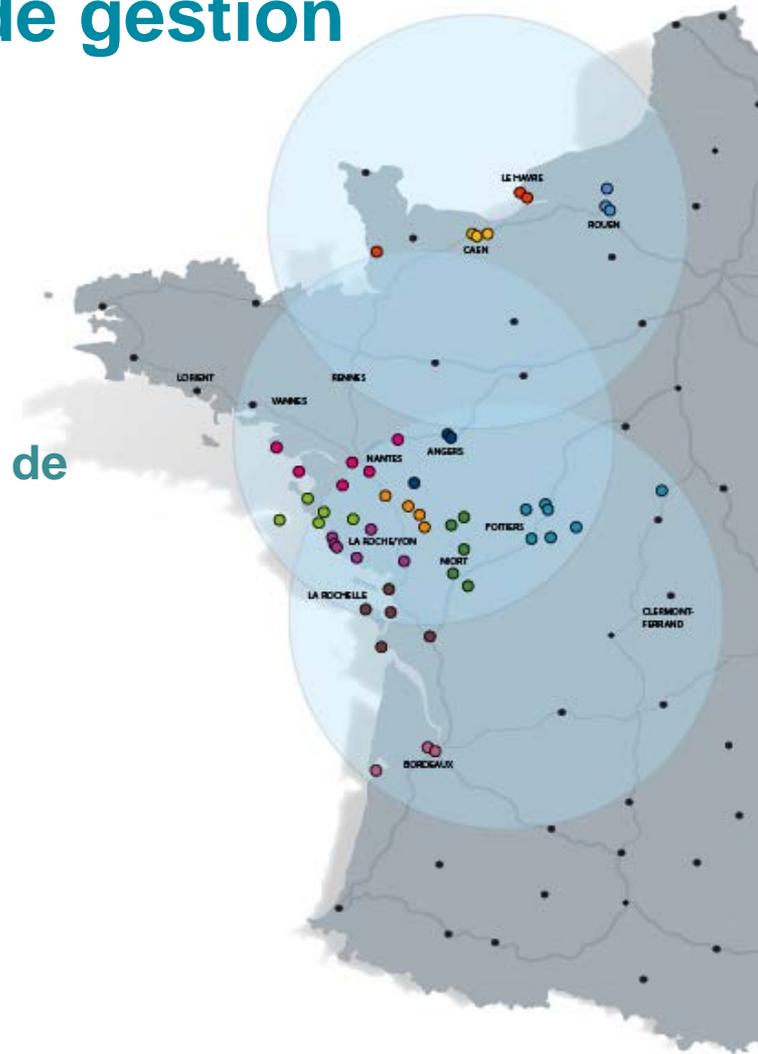
\* Négoces Métropole



# Négoce\* : meilleure maîtrise de gestion

## Nouvelle organisation du contrôle de gestion

- Mise en place de contrôleurs, assistants de gestion
- Revue des process de contrôle interne
- Proximité terrain
- Appui aux directions commerciales



\* Négoce Métropole



# Négoce : développement du TP et PPI\*

- 6 agences TP dans le Grand Ouest : Rennes (35), Vannes (56), Nantes (44), Saint-Nazaire (44), Challans (85), Niort (79), St Malo (35)



- Développement sur des gammes de produits répondant aux exigences d'économie d'énergie ( \*Plaques de plâtre/Isolation)



# Béton : management et services

## Management coordonné de l'ensemble des centrales à béton :

- Optimisation de la logistique
- Renforcement de la dynamique commerciale
- Développement de l'activité chantier

## Mise en place d'un site internet dédié intégrant des services :

- Guide de choix béton par nature et par destination
- Calculateur de volume béton
- Module pour trouver une centrale ou un applicateur en fonction de l'emplacement du chantier



[www.vm-beton.fr](http://www.vm-beton.fr)





# Béton : innovation produits

## Verticalbloc

.....

- facilité de pose, petite largeur,
- adaptation à tous les ouvrages
- avis technique CSTB et conforme aux constructions en zone sismique



## Duoliss®

.....

- solution drainante et décorative,
- approuvé par le CEBTP,
- gestion et recyclage des eaux pluviales





# Béton : Biplan



Développement des chantiers

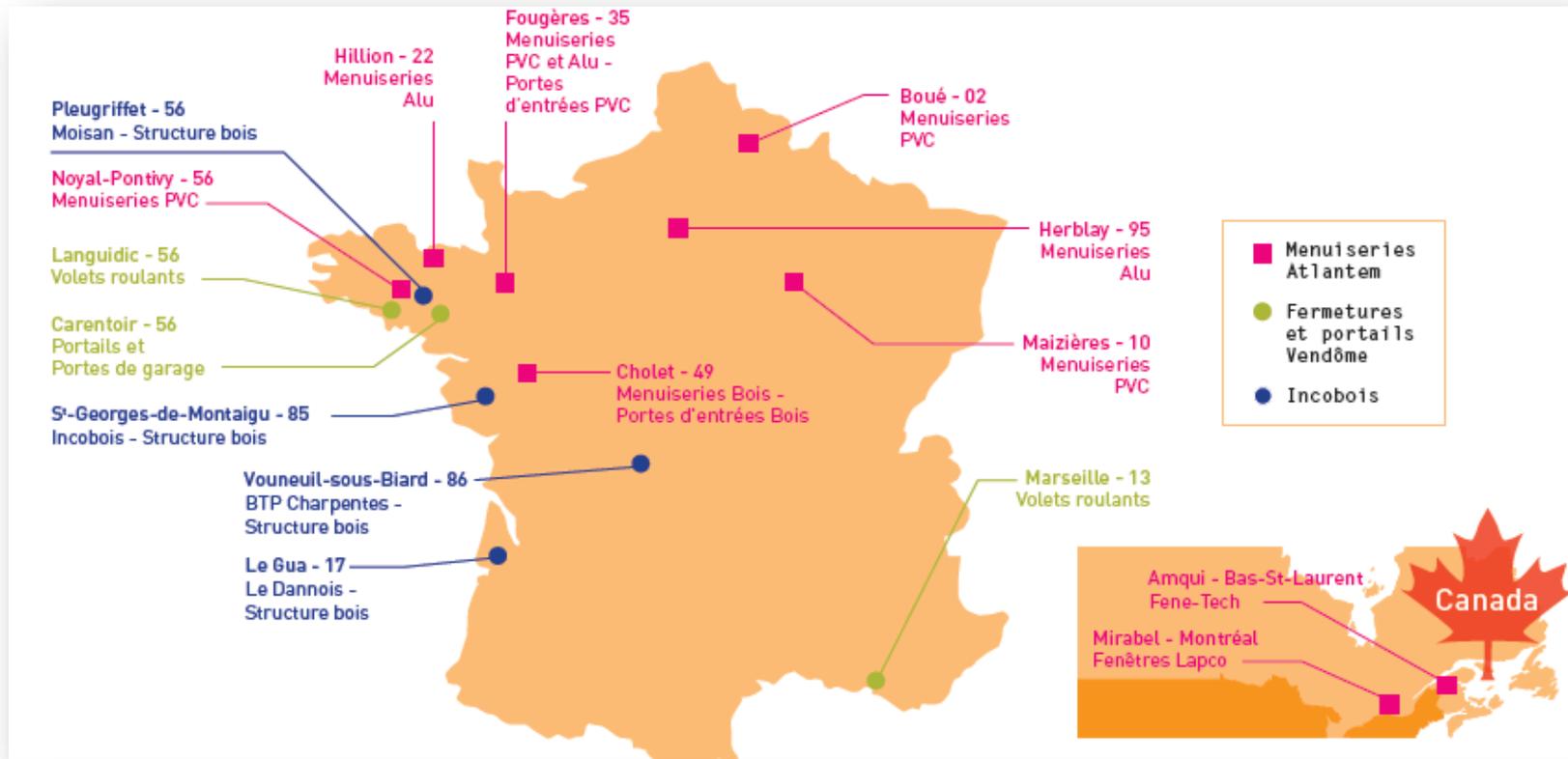
Maillage commercial

Synergies avec le Négoce





# Menuiserie : optimisation de l'outil industriel





# Bon démarrage de Composium

## Composium, la fenêtre énergétique distribuée par le réseau Solabaie

- Une technologie composite et innovante
- Performances thermiques et sécurité renforcée
- Des économies d'énergie et un investissement préservé





# Conclusion

**Bonne résistance du Groupe dans un contexte concurrentiel et dans un marché de la construction faible**

- Amélioration de la rentabilité opérationnelle
- Baisse de l'endettement

**Poursuite des mesures menées durant le S1**

- Programme de cessions
- Économies de charges
- Gestion rigoureuse
- Optimisation de l'organisation et de son efficacité
- Gain de parts de marché

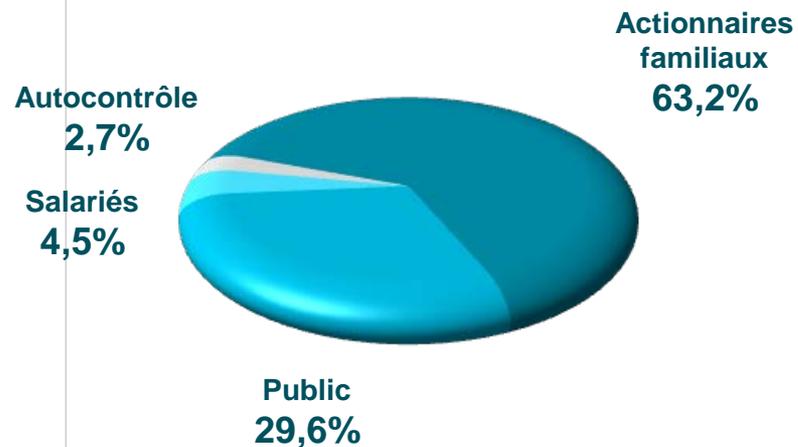




## Vie boursière

- ▶ **Nombre d'actions : 2 993 643**
- ▶ **Code ISIN : FR0000066540**
- ▶ **Marché : NYSE - EURONEXT PARIS - Compartiment C**
- ▶ **Capitalisation au 30/06/2013 : 46,5 M€**

### Répartition du capital au 31/12/2012



## Calendrier 2013/2014

Chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre 2013

Lundi 4 novembre 2013, après Bourse

Chiffre d'affaires annuel 2013

Mardi 4 février 2014, après Bourse

Résultats annuels 2013

Mercredi 19 mars 2014, après Bourse

SFAF résultats annuels 2013

Jeudi 20 mars 2014



# Résultats semestriels 2013

Réunion SFAF, le 18 septembre 2013

...fondamental de présentation  
...Nourri de ce modèle, VM  
...défis du bâtiment et concev  
...régions vendéennes, VM matériaux  
...à long terme. Profondément  
...appément durable qui animent ses ch  
...le respect des hommes dans un profond  
...préservation, le développement et en  
...modèle, VM matériaux n'a de cesse d  
...bâtiment et en matière de idées construct  
...vendéennes, VM matériaux se développe en  
...long terme, VM matériaux dans son dé  
...durable, VM matériaux éthiques et  
...es hommes, VM matériaux éthique, a  
...le l'environnement, VM matériaux détermination  
...matériaux, VM matériaux relever  
...es idées constructives, VM matériaux attaché à  
...développe, VM matériaux tendance p  
...créées dans son ADN, ce sont les valeurs d  
...aux stratégiques et managériales : au plan  
...fond, source d'éthique, VM matériaux plan environnemental  
...Enfin, la pérennité économique. Nourri  
...s'attachent par leur nouveauté de  
...développement. Attaché à



# ANNEXES

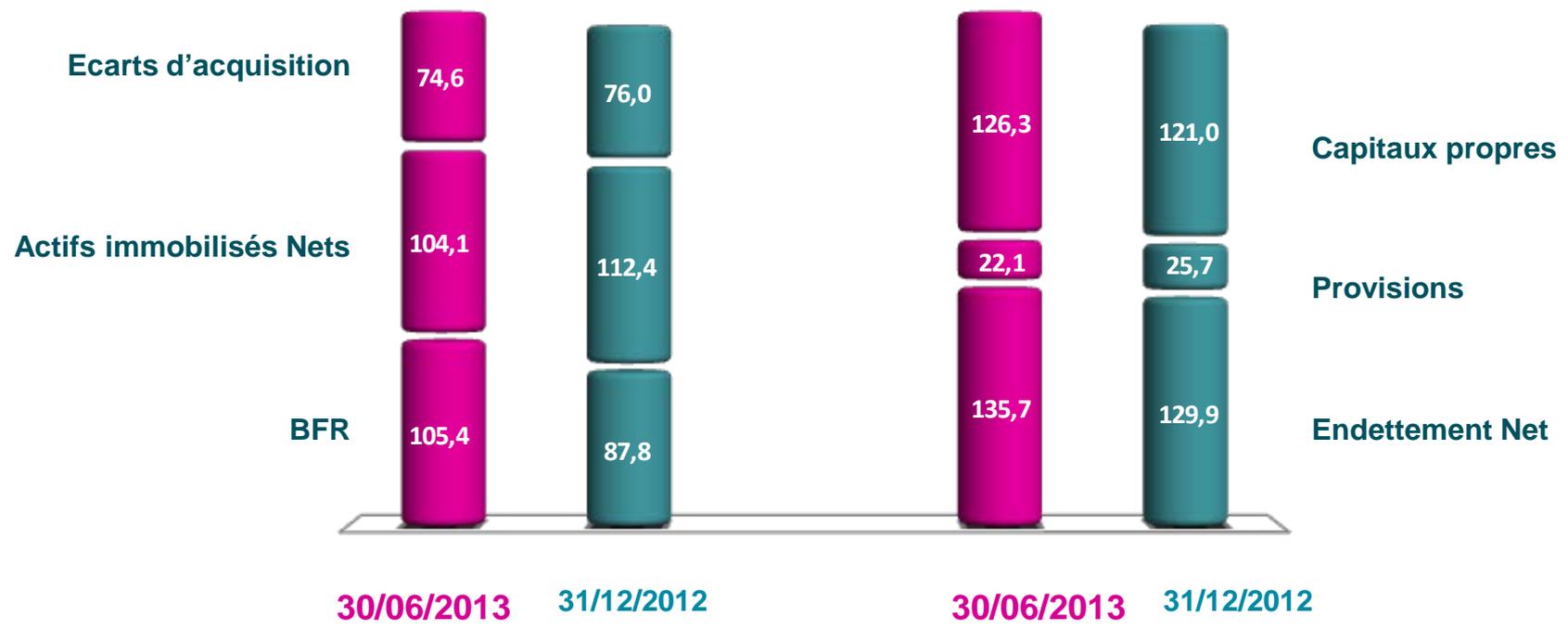


**DES IDÉES  
CONSTRUCTIVES**



# Structure financière

**Normes IFRS**  
en millions d'euros





# Chiffre d'affaires consolidé retraité

En millions d'euros

	S1 2013 courant	Cession de 9 agences à M+ (31/01/2013)						S1 2013 retraité
Négoce	236,0	-3,4						232,6
Béton	45,2							45,2
Menuiserie	68,6							68,6
Autres	11,0							11,0
<i>Elim inter-activité</i>	-22,5							-22,5
<b>Groupe VM Matériaux</b>	<b>338,3</b>	<b>-3,4</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>0,0</b>	<b>334,9</b>

	S1 2012 courant	Cession de 9 agences à M+ (31/01/2013)	Cession d'une centrale BPE (31/12/2012)	Fermeture du site de Royan Bois (31/12/2012)	Cession de la société Isiland (31/05/2013)	Acquisition de la société Fene- Tech (01/04/2012)	S1 2012 retraité
Négoce	244,7	-11,8		-0,8	-0,2		231,9
Béton	47,1		-0,4				46,7
Menuiserie	67,8					0,5	68,2
Autres	11,7						11,7
<i>Elim inter-activité</i>	-22,8						-22,8
<b>Groupe VM Matériaux</b>	<b>348,5</b>	<b>-11,8</b>	<b>-0,4</b>	<b>-0,8</b>	<b>-0,2</b>	<b>0,5</b>	<b>335,8</b>