



RÉSULTATS

1^{er} Semestre 2014

—
29 juillet 2014



Solide résultat opérationnel avant éléments non récurrents en hausse de 16% à périmètre et parités constants



- ▶ Hausse de la performance opérationnelle du Groupe en ligne avec les objectifs
 - Marge opérationnelle avant non récurrents : 12% des ventes
 - Plan de compétitivité : à mi-parcours, 60% de l'objectif atteint

- ▶ Maîtrise du positionnement prix
 - Effet Prix-mix/MP plus favorable qu'attendu
 - Volumes en hausse de 1,9%, dans un contexte de ralentissement de la croissance des marchés au T2

- ▶ Résultat net de 624M€, en progression de 23%

- ▶ Cash flow libre en ligne avec la saisonnalité habituelle : -243M€
 - Investissements de 703M€

Chiffres clés



Chiffres clés publiés S1 2014 et S1 2013

<i>En millions €</i>	S1 2014	S1 2013
Ventes nettes	9 673	10 159
Résultat opérationnel (<i>avant non récurrents</i>)	1 159	1 153
Marge opérationnelle (<i>avant non récurrents</i>)	12,0%	11,3%
Éléments non récurrents	-87	-250
Résultat opérationnel (<i>après non récurrents</i>)	1 072	903
Résultat net	624	507
Résultat par action*	3,34	2,76
Investissements	703	762
Endettement net / Fonds propres	9%	12%
Dette sociale	4 025	4 110
Cash flow libre**	-243	147

*En € par action de base

**Cash flow libre : flux de trésorerie sur activités opérationnelles – flux de trésorerie d'investissement



29 juillet 2014

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2014

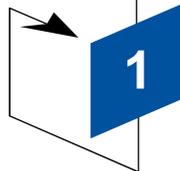


- 1 MARCHÉS EN CROISSANCE, RALENTIE AU 2^{ÈME} TRIMESTRE**
- 2 PERFORMANCE SOLIDE**
- 3 ACTIVITÉ PAR SEGMENT DE REPORTING**
- 4 STRUCTURE FINANCIÈRE ROBUSTE**
- 5 AVANCEMENT DU PLAN DE COMPÉTITIVITÉ**
- 6 PERSPECTIVES**



29 juillet 2014

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2014



MARCHÉS EN CROISSANCE, RALENTIE AU 2^{ÈME} TRIMESTRE

Tourisme camionnette : marchés en croissance dans les pays matures, demande OE en recul dans les nouveaux marchés hors Chine



Marchés au 30 juin 2014 / 2013

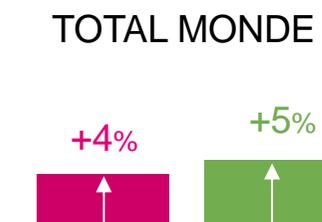
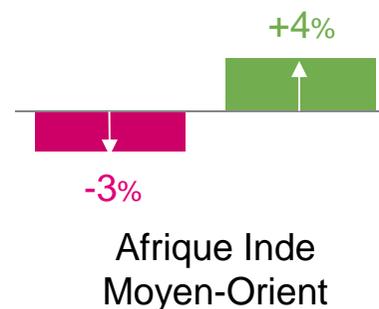
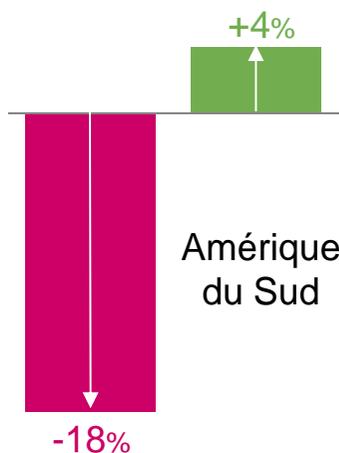
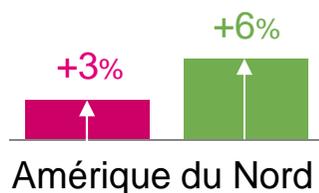
(variation en %, en nombre de pneus)



■ Première monte
■ Remplacement

* Y compris Russie et Turquie

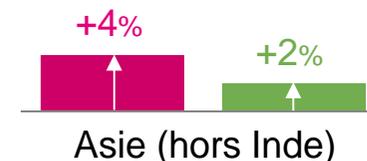
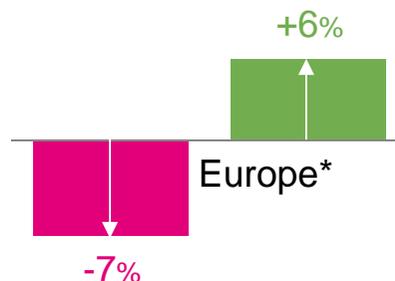
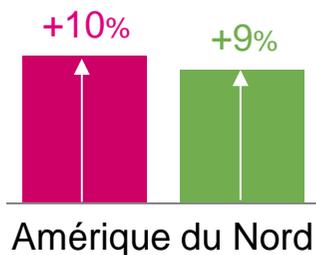
Source : Michelin



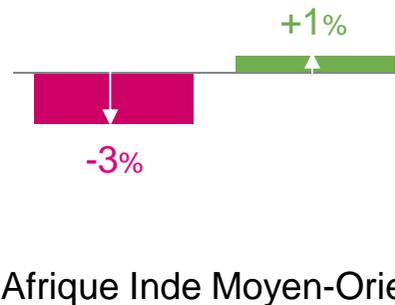
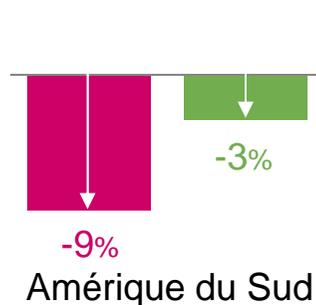
Poids lourd : poursuite de la croissance en Amérique du Nord, stabilisation en Europe et repli dans les nouveaux marchés



Marchés au 30 juin 2014 / 2013 (variation en %, en nombre de pneus neufs)



TOTAL MONDE



■ Première monte
■ Remplacement

* Y compris Russie et Turquie

Source : Michelin



Tourisme camionnette & Poids lourd : ralentissement de la croissance au T2 sur une base de comparaison élevée



Marchés trimestriels 2014 / 2013 total monde

(variation en %, en nombre de pneus neufs)



■ Première monte
■ Remplacement

Source : Michelin



Marchés Génie civil contrastés

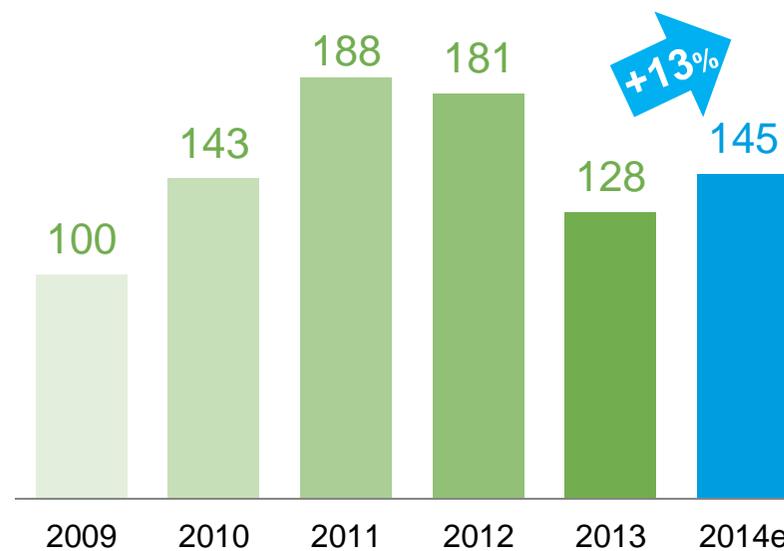


Marchés Génie civil

(base 100 en 2009, en tonnes)



Minier



Infrastructure et Première monte

(Europe et Amérique du Nord)

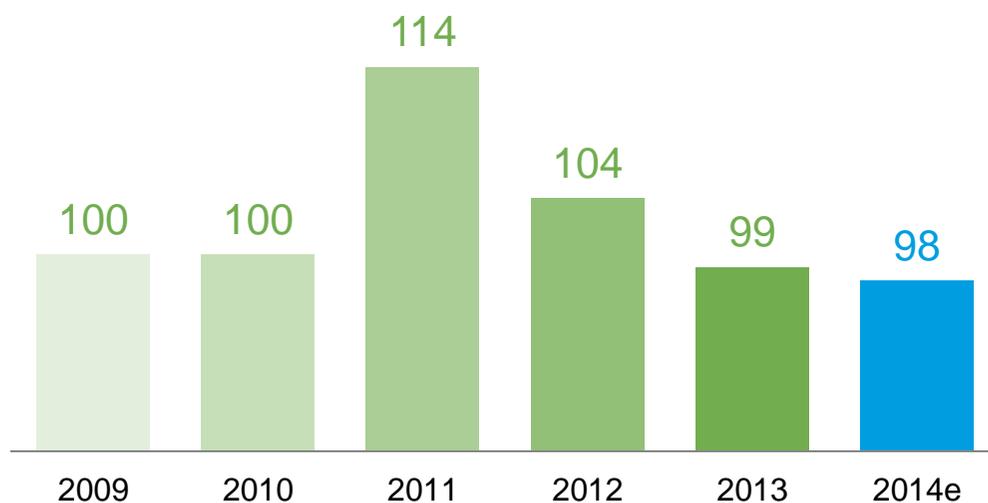


Agricole : globalement stable mais dynamique sur les pneus techniques



Marchés agricoles Europe et Amérique du Nord

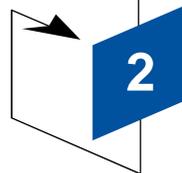
(en nombre de pneus, base 100 en 2009)





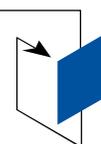
29 juillet 2014

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2014

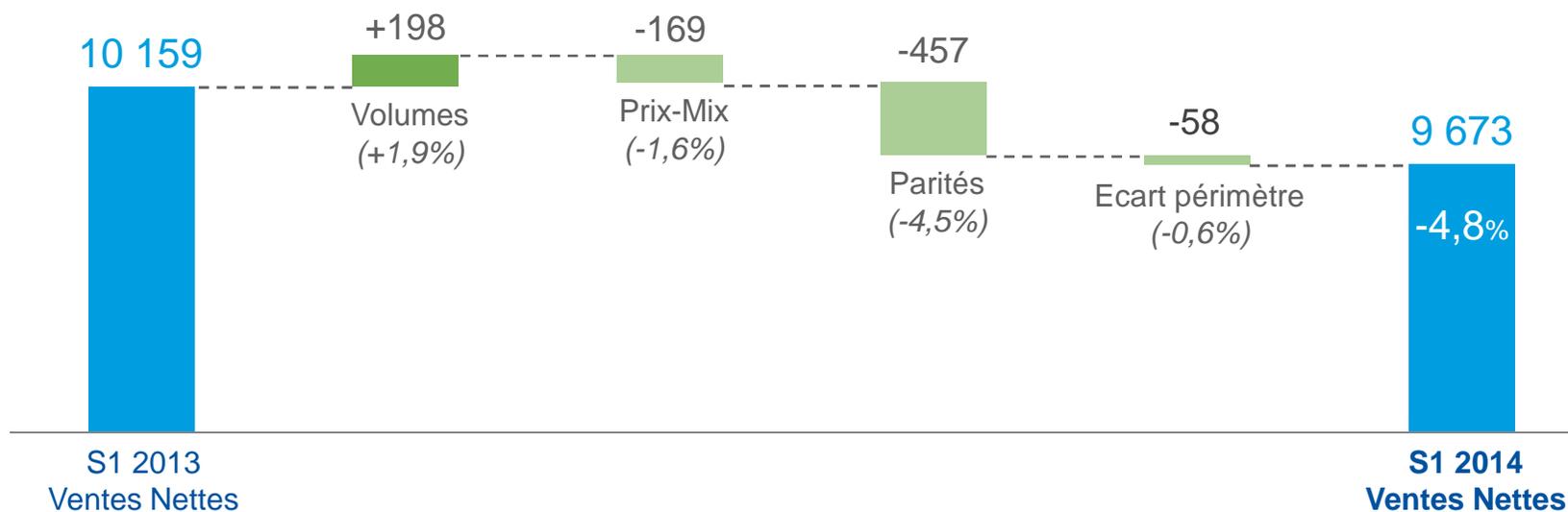


2 PERFORMANCE SOLIDE

Ventes nettes : un pilotage agile de l'équilibre prix / volumes dans un contexte matières premières incertain



Variation annuelle (en millions €)

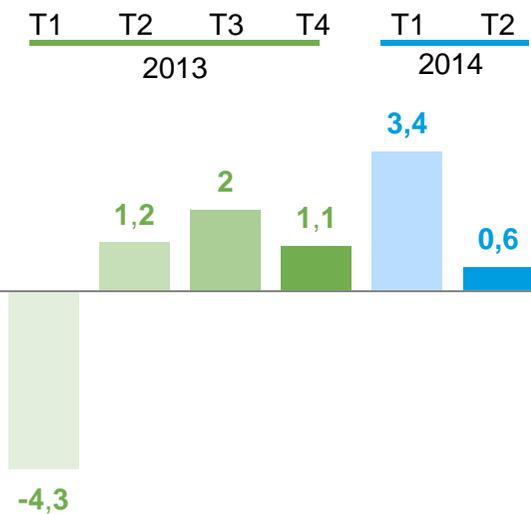


Au 2^{ème} trimestre : des volumes en légère croissance, un environnement de prix plus tendu et un fort effet de change

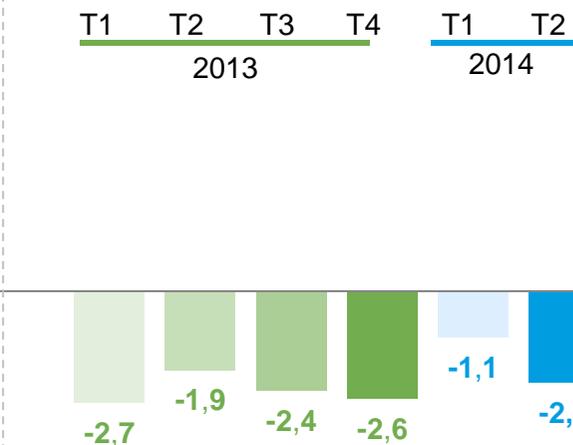


Variation annuelle
(en %)

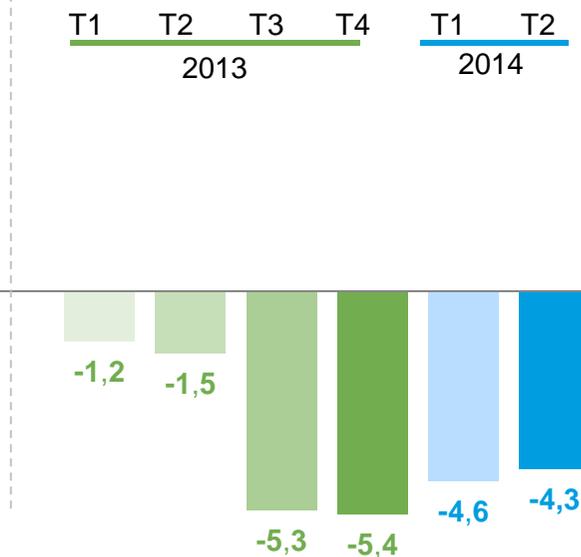
► Volumes



► Prix-Mix



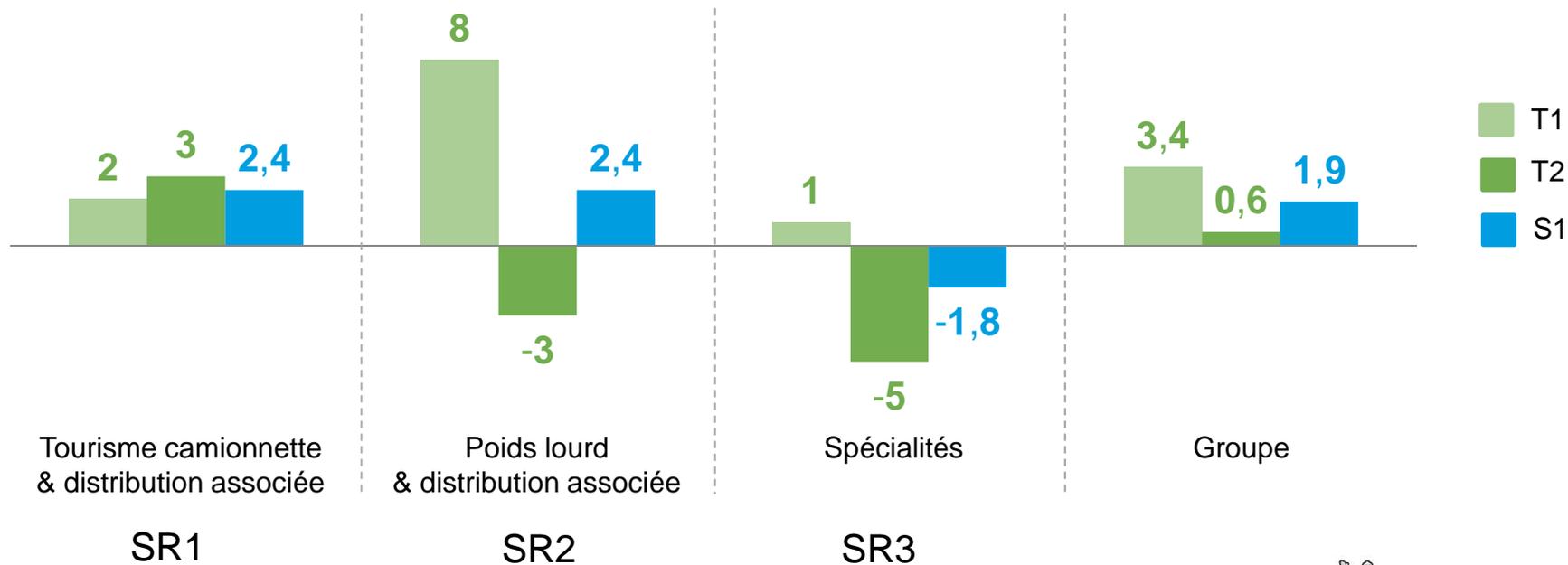
► Parités



Volumes : SR1 en ligne avec le marché au T2, SR2 en croissance sur le semestre, SR3 pénalisé par le marché minier



Variation annuelle
(en %)

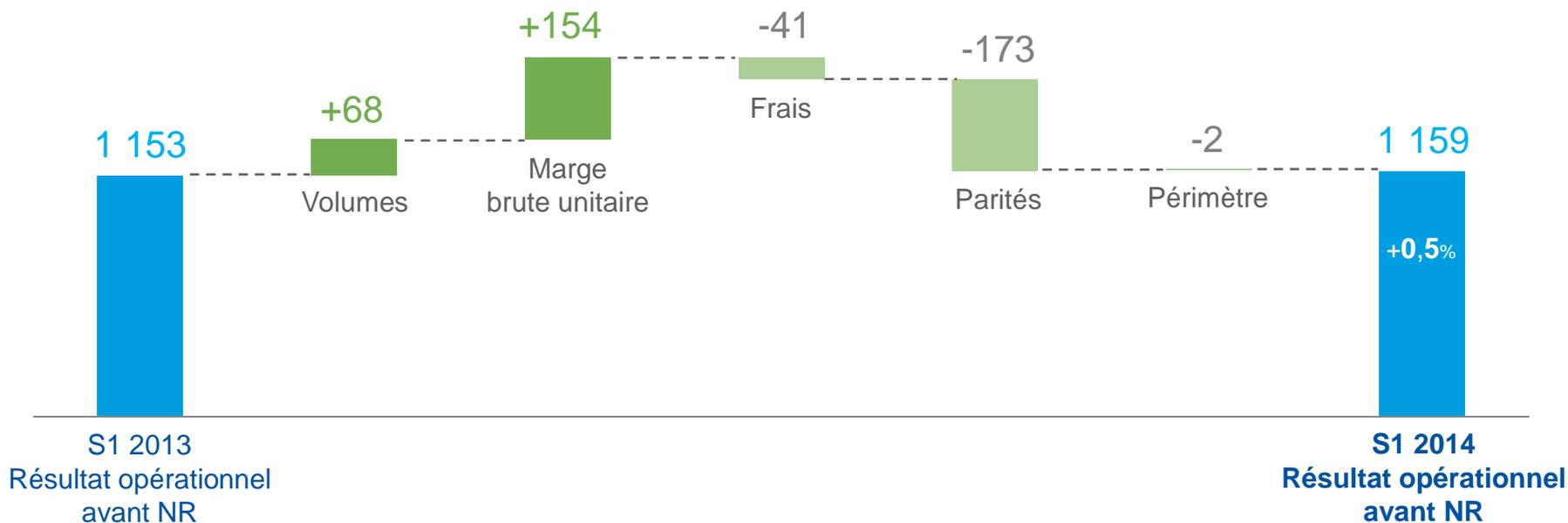


Résultat opérationnel en hausse de 181M€ à périmètre et change constants grâce au pilotage de la marge brute unitaire et des frais



Variation semestrielle

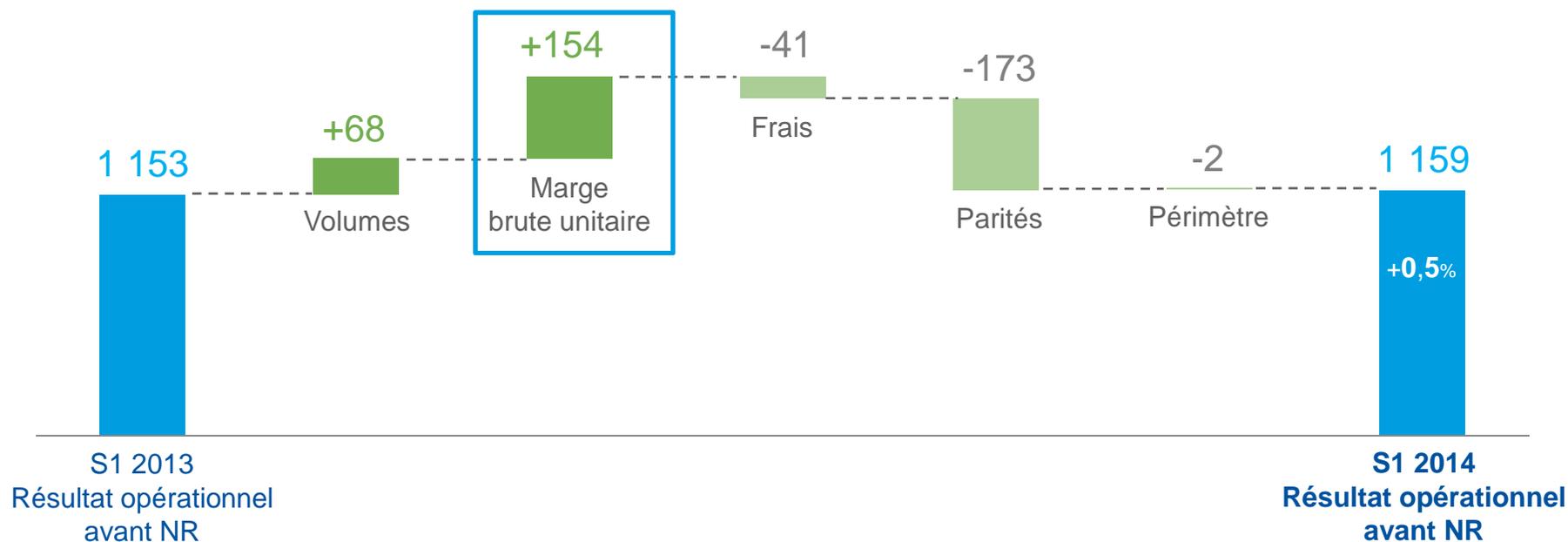
(en millions €)



Résultat opérationnel : une marge brute unitaire en nette hausse



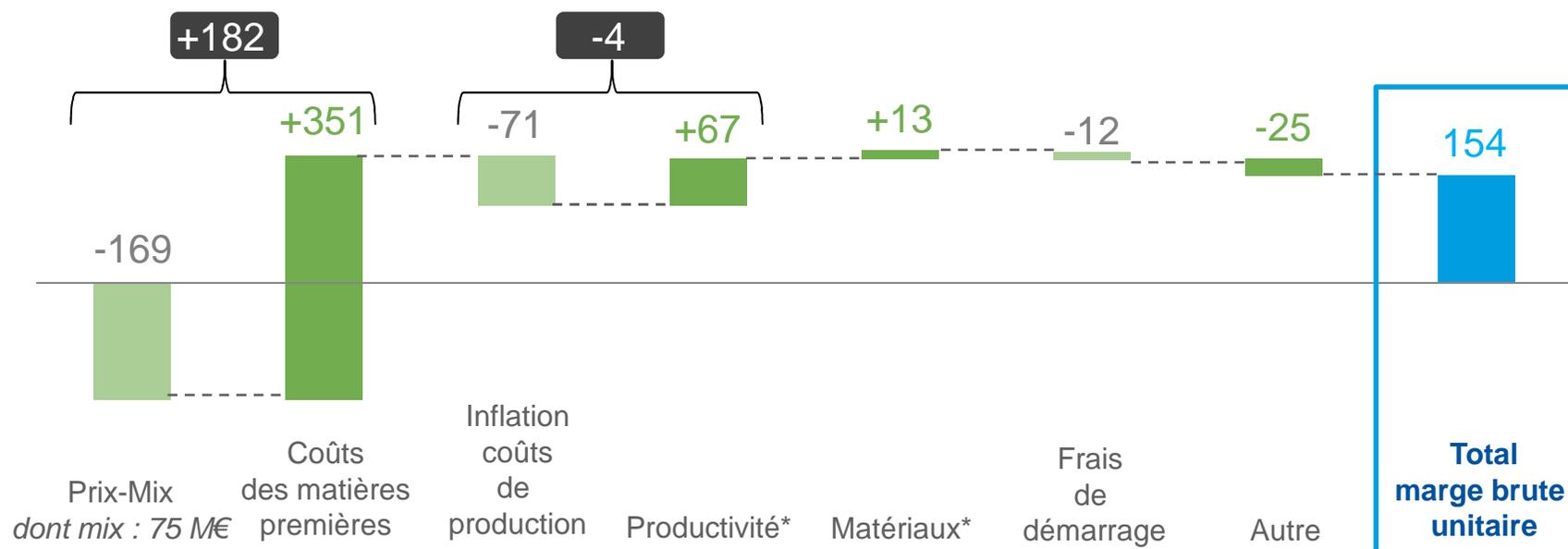
Variation semestrielle (en millions €)



Marge brute unitaire : maintien d'un effet prix/matières premières positif, conforme à l'objectif



Variation semestrielle des éléments de marge brute unitaire (en millions €)



* élément du Plan de compétitivité

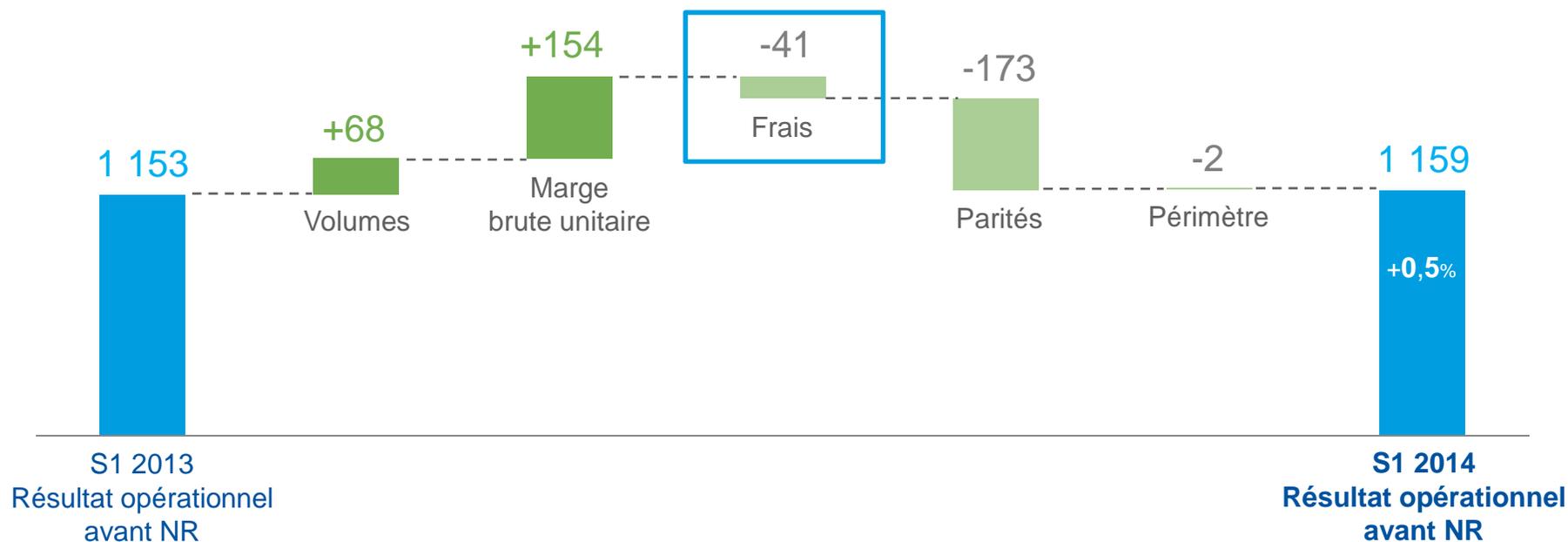


Résultat opérationnel : maîtrise des frais



Variation semestrielle

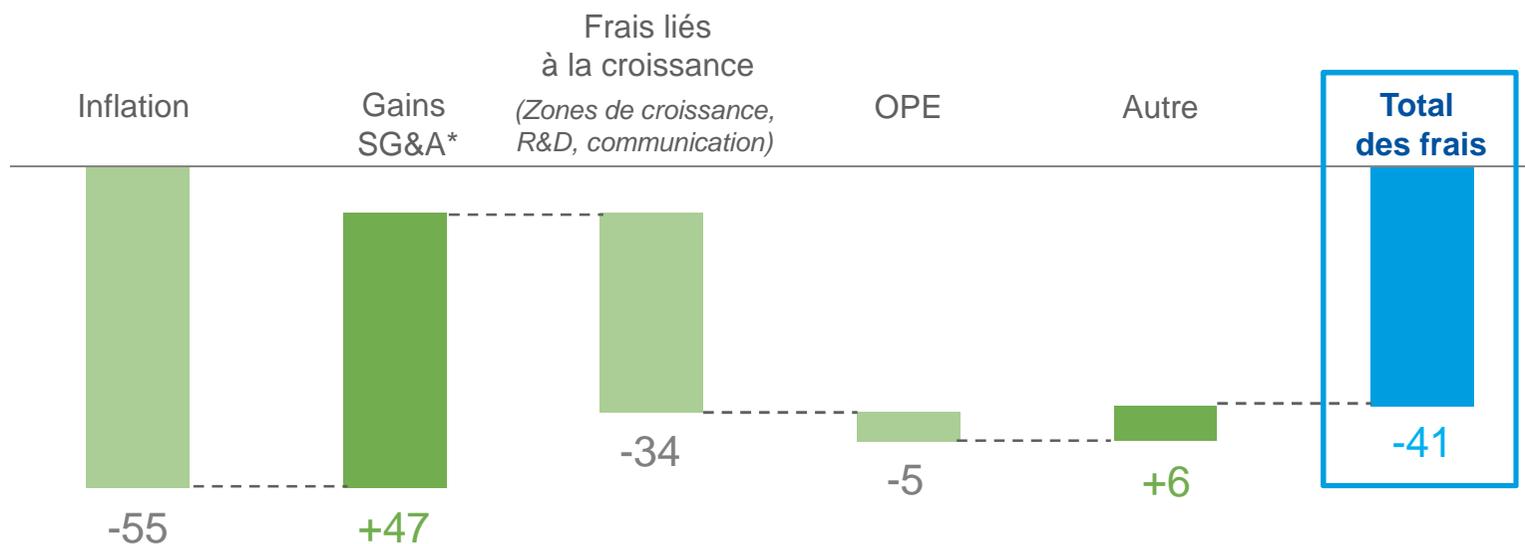
(en millions €)



Maîtrise des frais



Variation semestrielle des frais (en millions €)

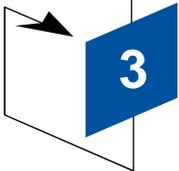


* élément du Plan de compétitivité



29 juillet 2014

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2014



3

ACTIVITÉ PAR SEGMENT DE REPORTING

TC et distribution associée : amélioration significative de la marge opérationnelle en ligne avec l'objectif annuel



Tourisme camionnette (en millions €)



	S1 2014	S1 2013	Évolution
Ventes nettes <i>variation des volumes</i>	5 167 +2,4%	5 321	-2,9%
Résultat opérationnel <i>(avant éléments non récurrents)</i>	588	550	+6,9%
Marge opérationnelle <i>(avant éléments non récurrents)</i>	11,4%	10,3%	+1,1 pt

► Impact défavorable des **Parités** sur les Ventes nettes (-4,0%)

► Volumes

- Croissance à la marque Michelin en ligne avec le marché sur le semestre
- Stabilisation au T2 pour les marques BFGoodrich et Kleber

► Prix-Mix

- Application des clauses Matières premières à l'OE et repositionnements au RT
- Poursuite de l'amélioration du Mix

Innovation : MICHELIN Premier A/S dépasse de 35% les projections de ventes initiales



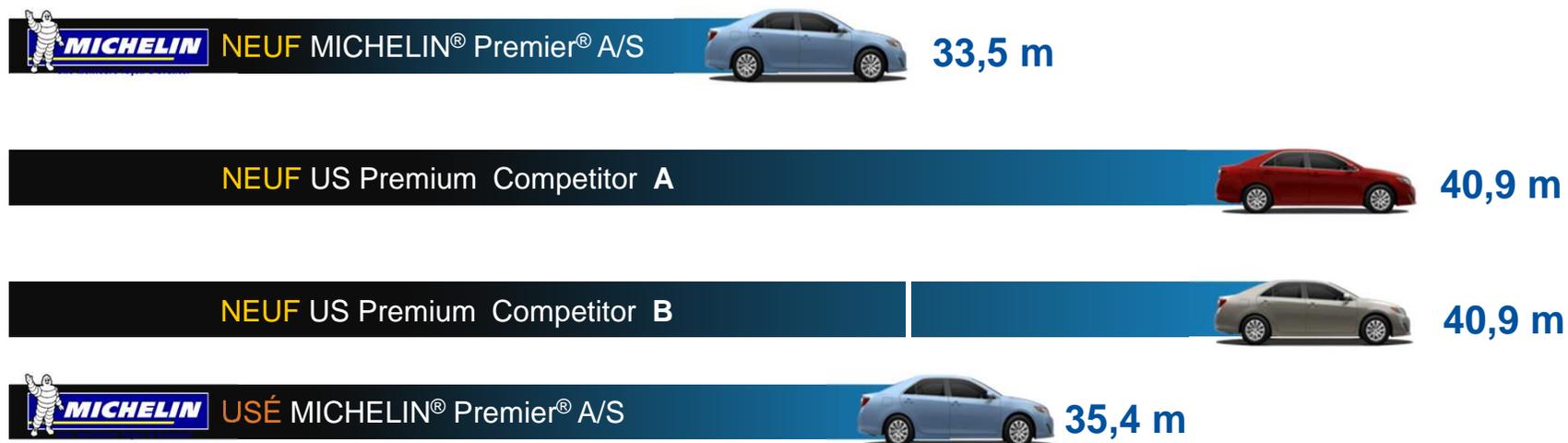
The infographic features a close-up of a tire tread at the top. Below it, a central tire is surrounded by six circular icons: a red octagonal 'STOP' sign, a blue fuel pump icon, a sun, a red triangle with a black border and a white arrow, a blue water drop, and a blue steering wheel icon. At the bottom, the Michelin logo and the text 'MICHELIN Total Performance' are displayed.



Neuf ou usé, plus sûr que la concurrence



DISTANCE DE FREINAGE SUR SOL MOUILLÉ (en mètre)



PLUS D'UNE LONGUEUR DE VOITURE GAGNÉE SUR SOL MOUILLÉ

PL et distribution associée : poursuite de l'amélioration de la rentabilité



Poids lourd (en millions €)



	S1 2014	S1 2013	Évolution
Ventes nettes <i>variation des volumes</i>	2 927 +2,4%	3 121	-6,2%
Résultat opérationnel <i>(avant éléments non récurrents)</i>	226	203	+11,3%
Marge opérationnelle <i>(avant éléments non récurrents)</i>	7,7%	6,5%	+1,2 pt

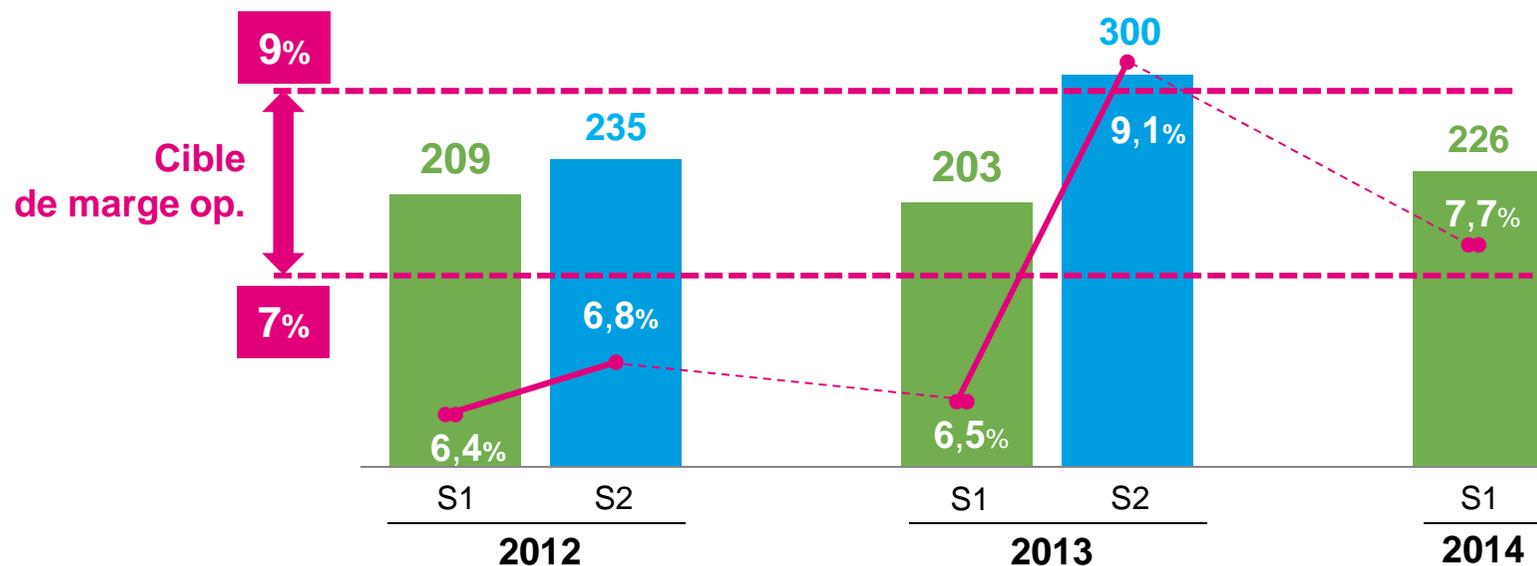
- ▶ Impact défavorable des **Parités** sur les Ventes nettes (-5,4%)
- ▶ **Volumes**
 - Performance en ligne avec la croissance mondiale
- ▶ **Prix-Mix**
 - Impact des clauses d'indexation à l'OE et résistance des prix au RT

Poids lourd : confirmation de l'objectif annuel de marge opérationnelle dans le haut de la fourchette 7-9%



Résultat opérationnel

(en millions €)



■ Résultat opérationnel S1 (avant non récurrents) ■ Résultat opérationnel S2 (avant non récurrents) ■ Marge opérationnelle (avant non récurrents)



Spécialités : maintien d'une rentabilité structurellement élevée



Spécialités (en millions €)

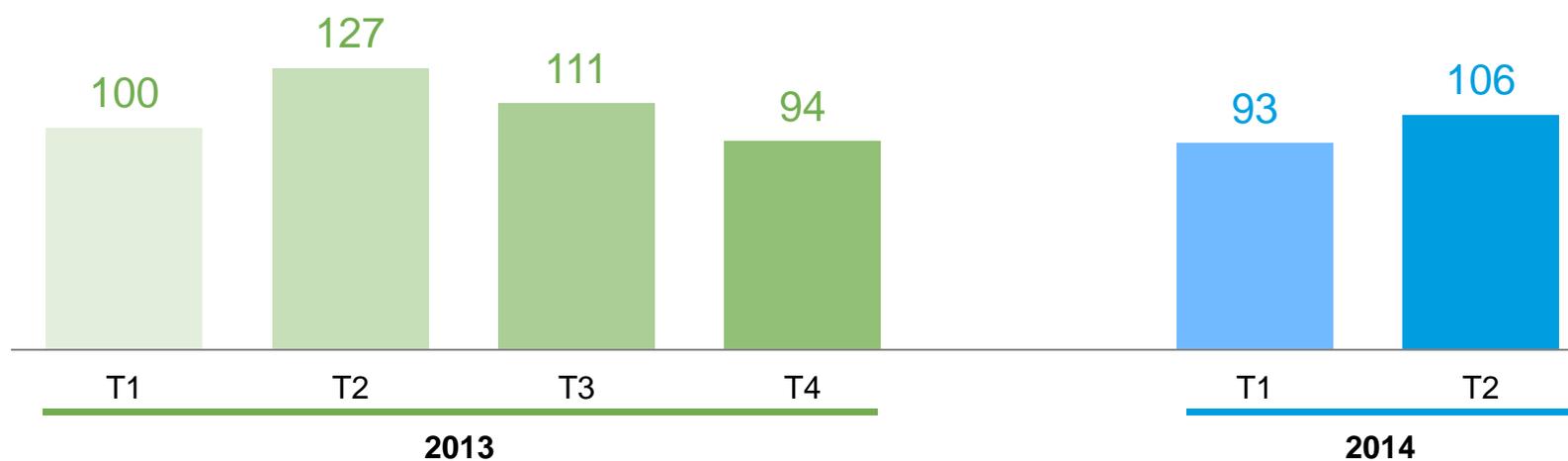
	S1 2014	S1 2013	Évolution
  Ventes nettes <i>variation des volumes</i>	1 579 -1,8%	1 717	-8,0%
 Résultat opérationnel <i>(avant éléments non récurrents)</i>	345	400	-13,8%
Marge opérationnelle <i>(avant éléments non récurrents)</i>	21,8%	23,3%	-1,5 pt

- ▶ Impact défavorable des **Parités** sur les Ventes nettes (-4,6%)
- ▶ **Volumes** : croissance dans tous les segments à l'exception du segment minier
 - Volumes miniers en hausse séquentielle après T4 2013 et T1 2014 stables
 - Génie civil OE et Infrastructure en amélioration
 - Forte progression des volumes Agricole, 2-Roues et Avion
- ▶ **Prix** : application des clauses d'indexation Matières premières

Volumes miniers en légère reprise séquentielle



Volumes de ventes pneus miniers (base 100 au 1^{er} trimestre 2013)



Spécialités : marge opérationnelle S1 tirée par la saisonnalité des marchés de spécialités



Résultat opérationnel (en millions €)



■ Résultat opérationnel S1 (avant non récurrents) ■ Résultat opérationnel S2 (avant non récurrents) ■ Marge opérationnelle (avant non récurrents)



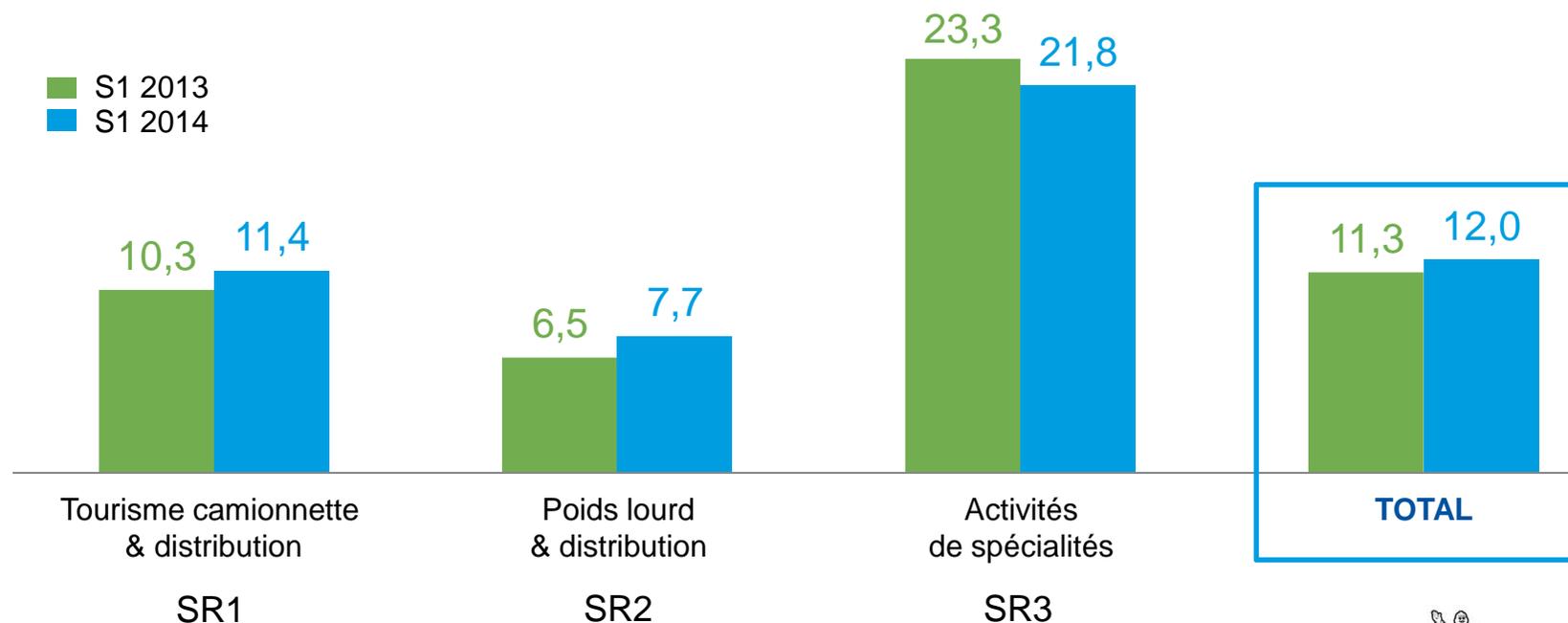
Marge opérationnelle :

conforme à la saisonnalité des marchés et aux objectifs annuels



Marge opérationnelle avant éléments non récurrents

(en % des ventes nettes)





29 juillet 2014

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2014



4

STRUCTURE FINANCIÈRE ROBUSTE

Cash Flow libre en ligne avec les objectifs annuels compte tenu de la saisonnalité

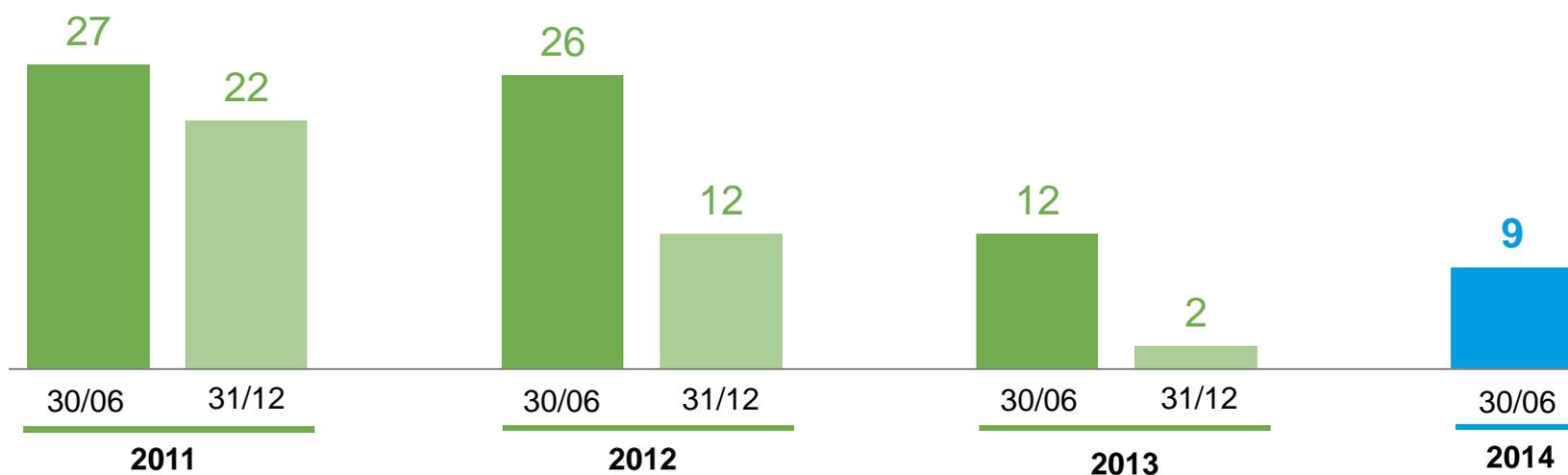


<i>En millions €</i>	S1 2014	S1 2013
EBITDA	1 687	1 675
Variation du BFR	(581)	(157)
Variation des provisions	(85)	(109)
Trésorerie d'exploitation	1 021	1 409
Impôts & intérêts payés	(385)	(317)
Investissements récurrents (<i>Maintenance, IS/IT, Distribution</i>)	(312)	(290)
Cash flow disponible	324	802
Investissements de croissance	(391)	(472)
Autre cash flow d'investissement	(176)	(183)
Cash flow libre après investissement	(243)	147

Structure financière robuste : un ratio d'endettement historiquement bas



Ratio d'endettement – Dette nette / Capitaux propres (en %)





29 juillet 2014

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2014



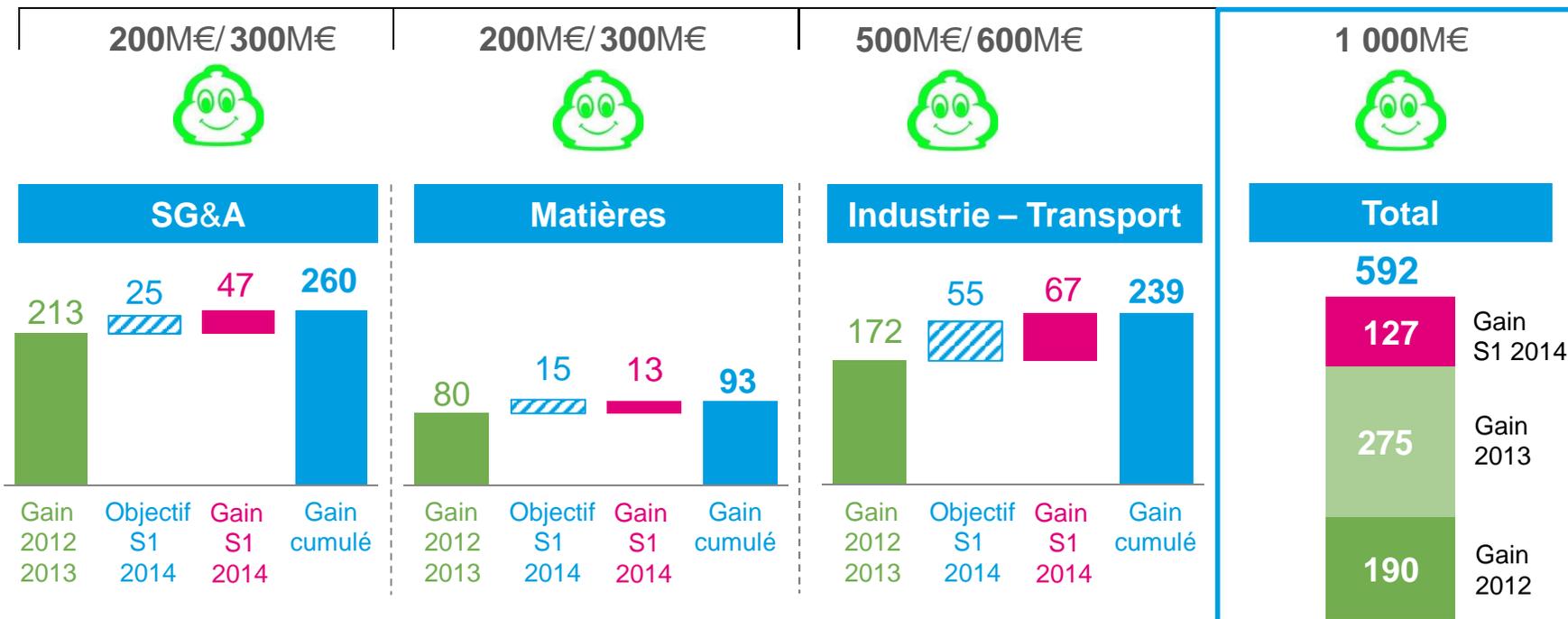
5

AVANCEMENT DU PLAN DE COMPÉTITIVITÉ

Plan de compétitivité 2012-2016 : à mi-parcours, 60% de l'objectif atteint dans un contexte de légère croissance



OBJECTIFS DE GAINS 2012 – 2016*



*Avant inflation et y compris coûts évités



Les projets 2013 et 2014 d'optimisation industrielle apporteront plus de 100M€ de gains annuels

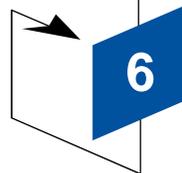


<i>En millions €</i>	2013	2014e	2015e	2016e	2017e	
						Total
Charge non récurrente	(250)	(87)				(337)
<i>dont cash out</i>	(42)	(90)	(64)	(25)	0	(221)
Cash in (cessions d'actifs)			23			
						Gains annuels après 2017
Gains de productivité	0	54	71	110	114	114



29 juillet 2014

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2014

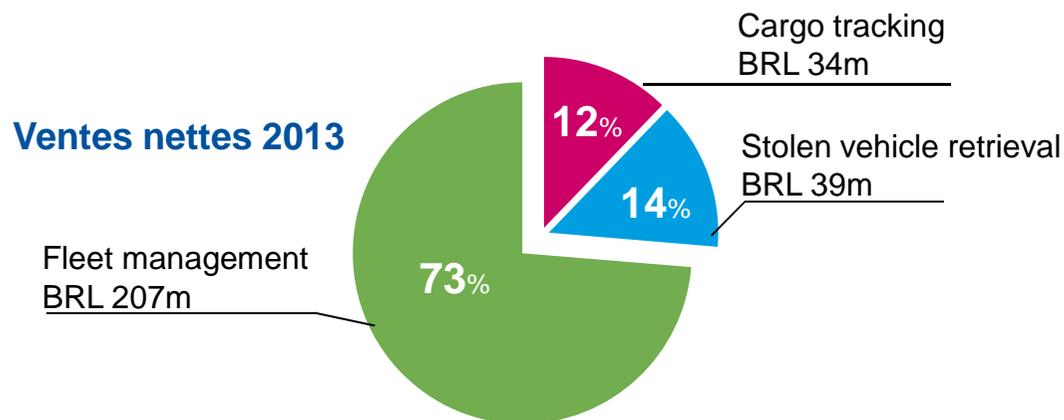


PERSPECTIVES

Projet d'acquisition de SASCAR relatif pour le Groupe



Sascar : le leader brésilien de la télématique doté d'un service à la pointe



- ▶ Ventes nettes 2013 : BRL 280m
- ▶ Croissance 2013 : 24%
- ▶ EBITDA 2013 : 37% des ventes nettes
- ▶ Parc de véhicules : 230K (TB & PC)
- ▶ Employés : 870 au 1^{er} juin 2014

<i>Perspectives</i>	2014e	Horizon 5 ans
Croissance des ventes nettes	+14%	+15% à +20% par an
EBIT (en % des ventes nettes)	23%	20% - 25%

Guidance 2014 confirmée



	Guidance 2014	
Volume	Hausse d'environ 3%	confirmé
Effet matières premières	Tailwind	confirmé
Prix mix / matières premières	Positif	confirmé
Compétitivité / frais industriels	Equilibre	confirmé
Variation des SG&A	En légère hausse	confirmé
Résultat opérationnel avant NR	Bénéfice de la croissance, aux effets de change près	confirmé
Marge opérationnelle avant NR – Pneus Tourisme camionnette (SR1)	Milieu de la fourchette 10-12%	confirmé
Marge opérationnelle avant NR – Pneus Poids lourd (SR2)	Haut de la fourchette 7-9%	confirmé
Marge opérationnelle avant NR – Activités de Spécialités (SR3)	Bas de la fourchette 20-24%	confirmé
ROCE	Supérieur à 11%	confirmé
CAPEX	Environ 2 000 M€	confirmé
Cash Flow Libre structurel	Supérieur à 500 M€	confirmé

Calendrier financier 2014

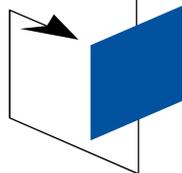


- ▶ **22 octobre 2014** : ventes nettes du 3^{ème} trimestre 2014
- ▶ **10 novembre 2014** : journée investisseurs à Shenyang (Chine)
- ▶ **10 février 2015** : résultats 2014
- ▶ **22 mai 2015** : Assemblée générale des actionnaires



29 juillet 2014

RÉSULTATS SEMESTRIELS 2014



ANNEXES

TC & PL Europe : une croissance toujours soutenue hors CEI et Ukraine en TC et un second trimestre stable pour le Poids lourd

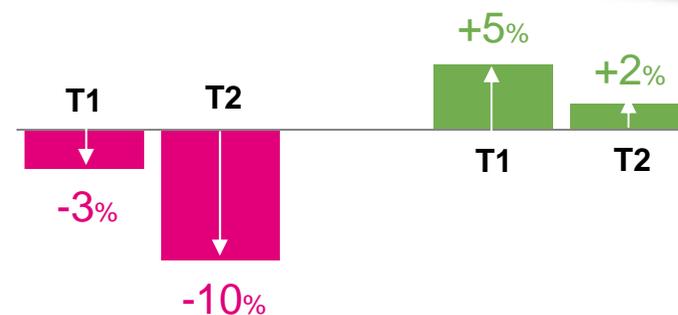
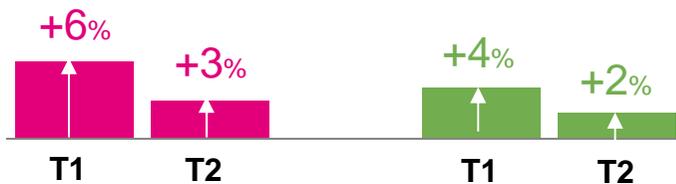


Marchés 2014 / 2013 Europe*

(variation en %, en nombre de pneus neufs)



■ Première monte ■ Remplacement



* Y compris Russie et Turquie

Source : Michelin

TC & PL Amérique du Nord : un marché toujours porteur et tiré par le Tier 3



Marchés 2014 / 2013 Amérique du Nord (variation en %, en nombre de pneus neufs)



■ Première monte ■ Remplacement

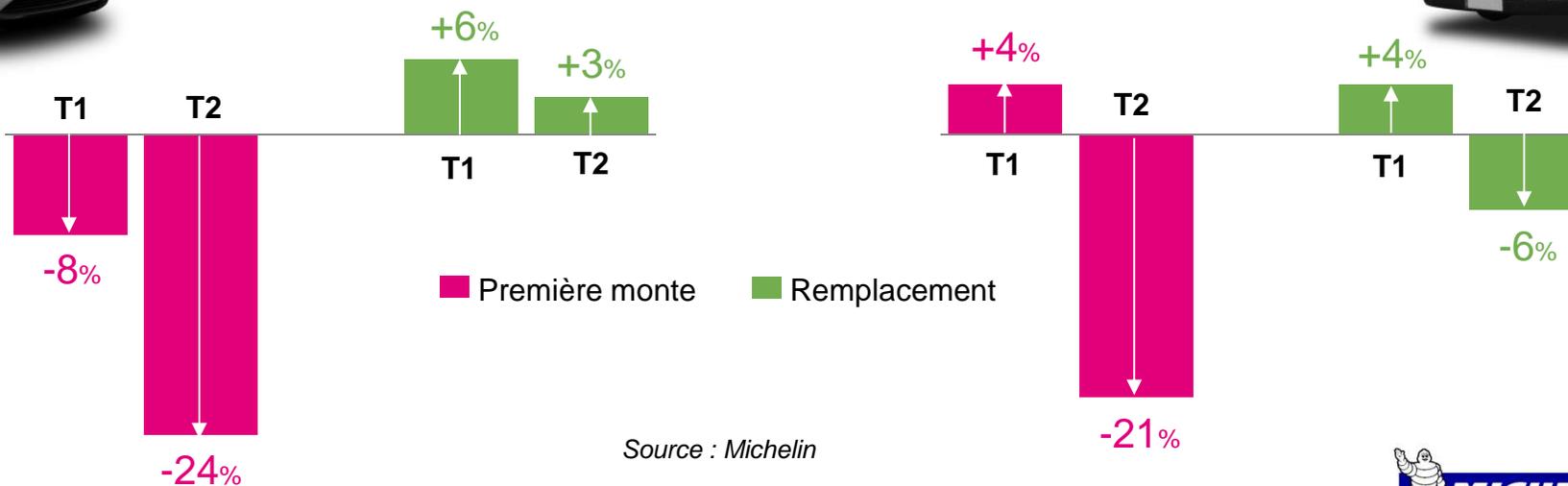


Source : Michelin

TC & PL Amérique du Sud : freinage au 2^{ème} trimestre



Marchés 2014 / 2013 Amérique du Sud (variation en %, en nombre de pneus neufs)



Source : Michelin



TC & PL Asie (hors Inde) : ralentissement de la croissance au 2^{ème} trimestre, Chine TC toujours porteur



Marchés 2014 / 2013 Asie (hors Inde)

(variation en %, en nombre de pneus neufs)



■ Première monte ■ Remplacement



Source : Michelin



TC & PL Afrique, Inde, Moyen-Orient : des marchés contrastés

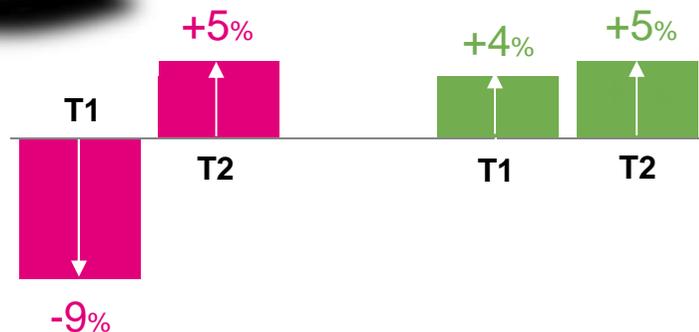


Marchés 2014 / 2013 Afrique Inde Moyen-Orient

(variation en %, en nombre de pneus neufs)



■ Première monte ■ Remplacement



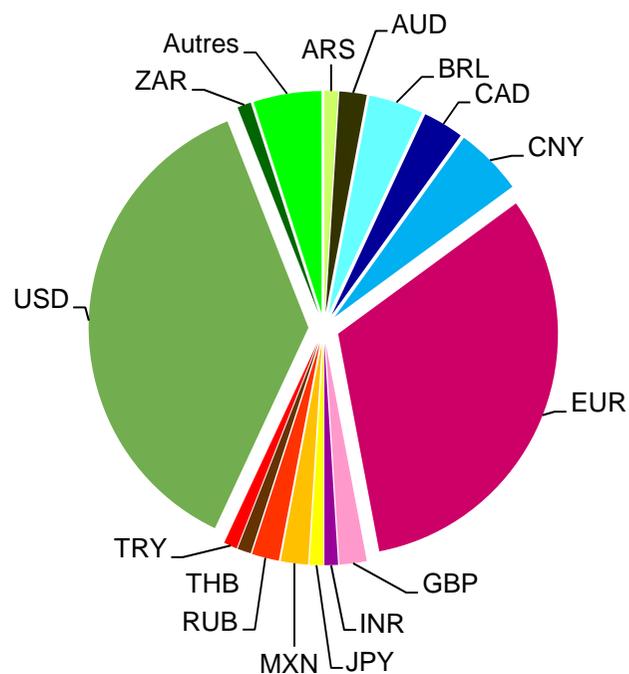
Source: Michelin



Forte exposition aux parités compte tenu de la présence mondiale du Groupe



Répartition de ventes nettes du S1 2014 par devises



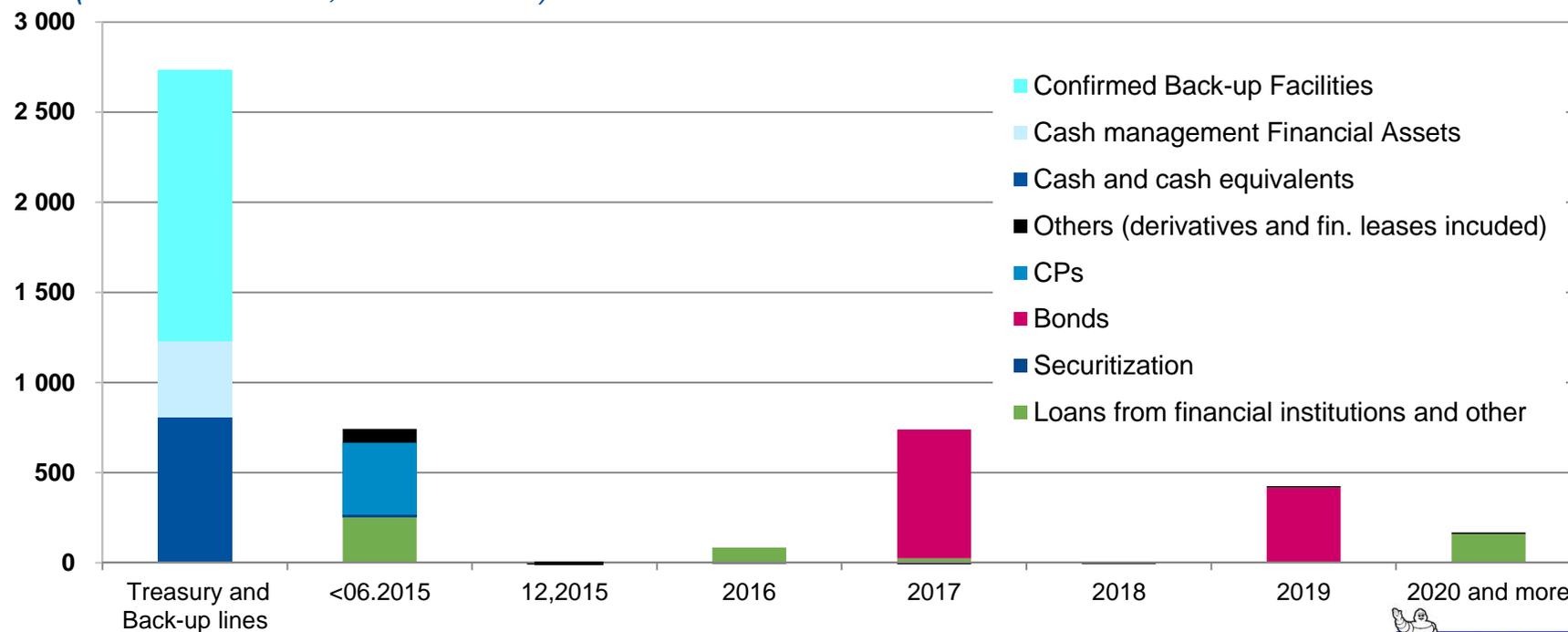
Poids des devises en %	
ARS	1%
AUD	2%
BRL	4%
CAD	3%
CNY	5%
EUR	32%
GBP	2%
INR	1%
JPY	1%
MXN	2%
RUB	2%
THB	1%
TRY	1%
USD	37%
ZAR	1%
Autres	5%

Une situation de cash confortable



Échéances de la dette au 30 juin 2014

(Valeur nominale, en millions €)



Avertissement



" Cette présentation ne constitue pas une offre de vente ou la sollicitation d'une offre d'achat de titres Michelin. Si vous souhaitez obtenir des informations plus complètes concernant Michelin, nous vous invitons à vous reporter aux documents publics déposés en France auprès de l'Autorité des marchés financiers, également disponibles sur notre site Internet <http://www.michelin.com/fre>

Cette présentation peut contenir certaines déclarations de nature prévisionnelle. Bien que la Société estime que ces déclarations reposent sur des hypothèses raisonnables à la date de publication du présent document, elles sont par nature soumises à des risques et incertitudes pouvant donner lieu à un écart entre les chiffres réels et ceux indiqués ou induits dans ces déclarations."



Contacts



Relations Investisseurs

Valérie MAGLOIRE
Matthieu DEWAVRIN

+33 (0) 1 78 76 45 36

27, cours de l'île Seguin
92100 Boulogne-Billancourt - France

investor-relations@fr.michelin.com