



# RÉSULTATS SEMESTRIELS

**27 JUILLET 2012**



# Rentabilité élevée conséquence de la stratégie mondiale du Groupe

- **Résultat** opérationnel avant NR à 1 320 M€ (+36% vs 2011), reflétant :
  - *La stratégie du Groupe et ses atouts*
    - **Couverture mondiale**
    - **Forte rentabilité des Activités de spécialités**
    - **Positionnement premium**
  - *La qualité du pilotage*
    - **Conjonction favorable d'un fort effet prix et d'un moindre effet négatif des matières premières**
    - **Amélioration de la rentabilité du Poids lourd**
- **Volumes** en baisse de 8,3%, dans un contexte de marchés européens faibles
- **Cash Flow libre** à l'équilibre





# Chiffres clés

## Chiffres clés publiés 2012 et 2011

En millions €	S1 2012	S1 2011
Ventes nettes	10 706	10 105
Résultat opérationnel avant non récurrents	1 320	971
Marge opérationnelle avant non récurrents	12,3%	9,6%
Résultat net	915	667
Investissements	660	554
Endettement net / Fonds propres	26%	27%
Cash flow libre*	7	-634

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



# SOMMAIRE



01

Marchés : un semestre défavorable

02

Performance structurellement bonne

03

Solidité du profil financier

04

Un contexte favorable aux atouts de Michelin

05

Perspectives





01

# Marchés : un semestre défavorable

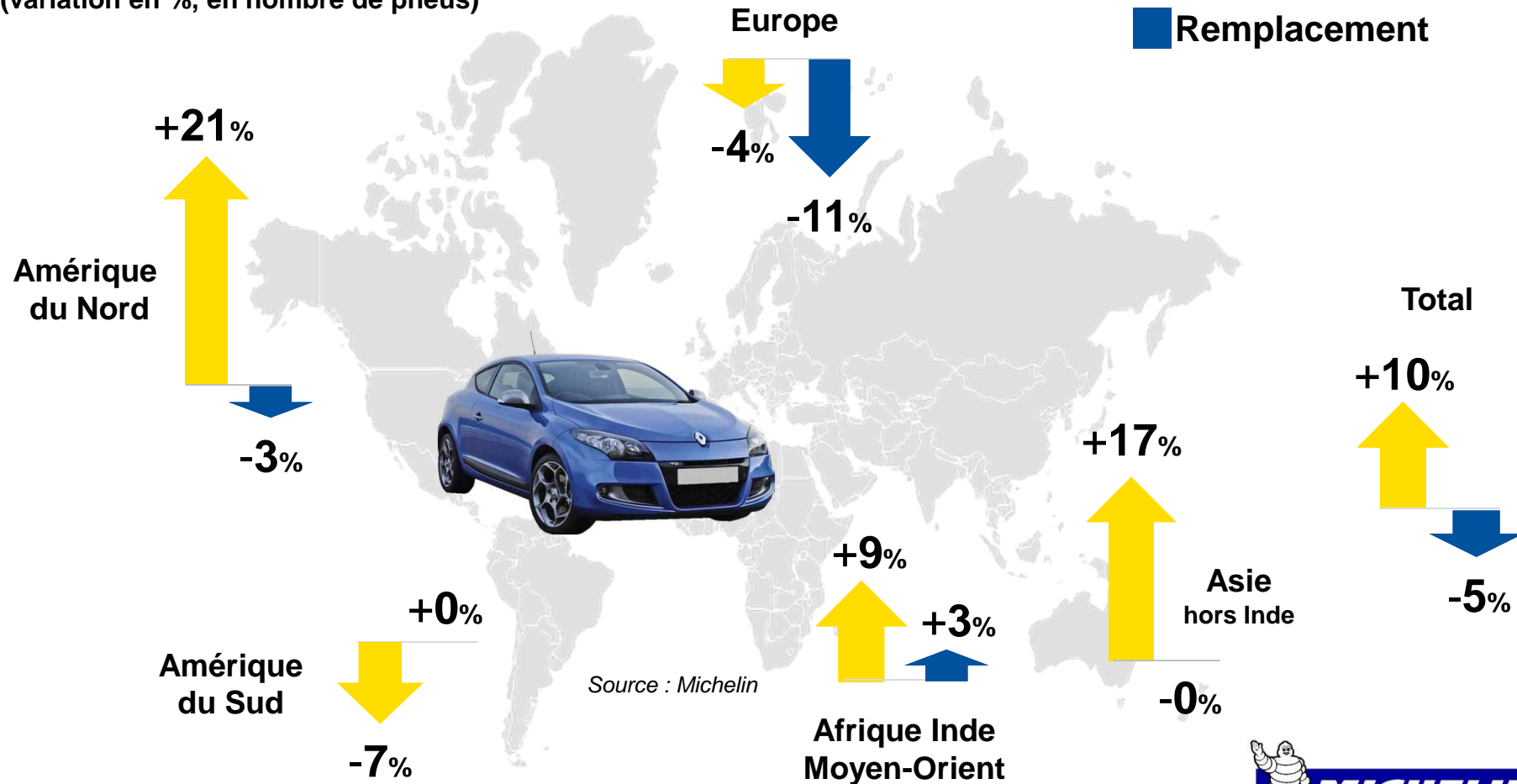




# Tourisme camionnette : comparaisons défavorables, incertitudes en Europe

**Marchés au 30 juin 2012 / 2011**  
(variation en %, en nombre de pneus)

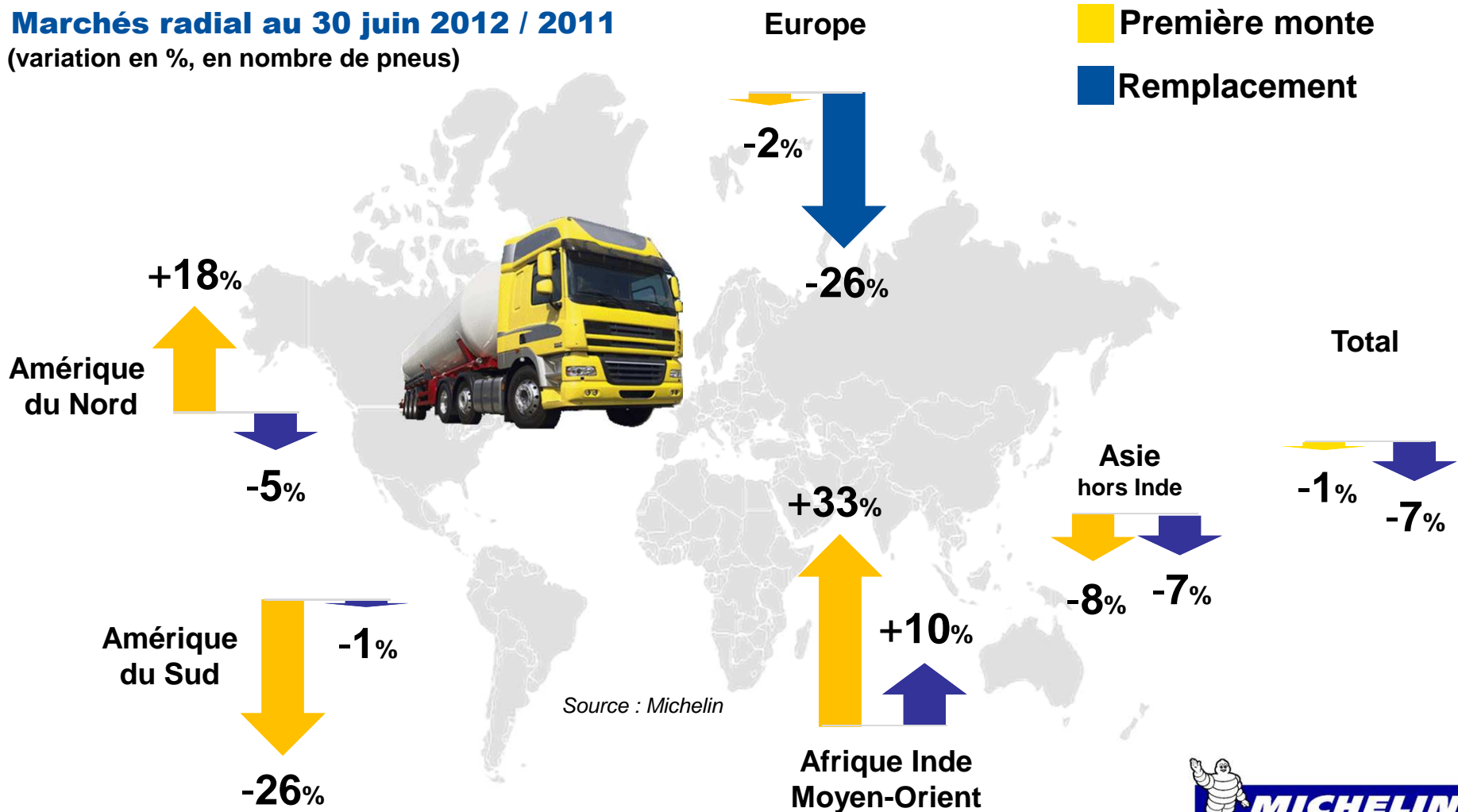
**■ Première monte**  
**■ Remplacement**





# Poids lourd : demande en baisse dans la plupart des marchés

**Marchés radial au 30 juin 2012 / 2011**  
(variation en %, en nombre de pneus)



Source : Michelin

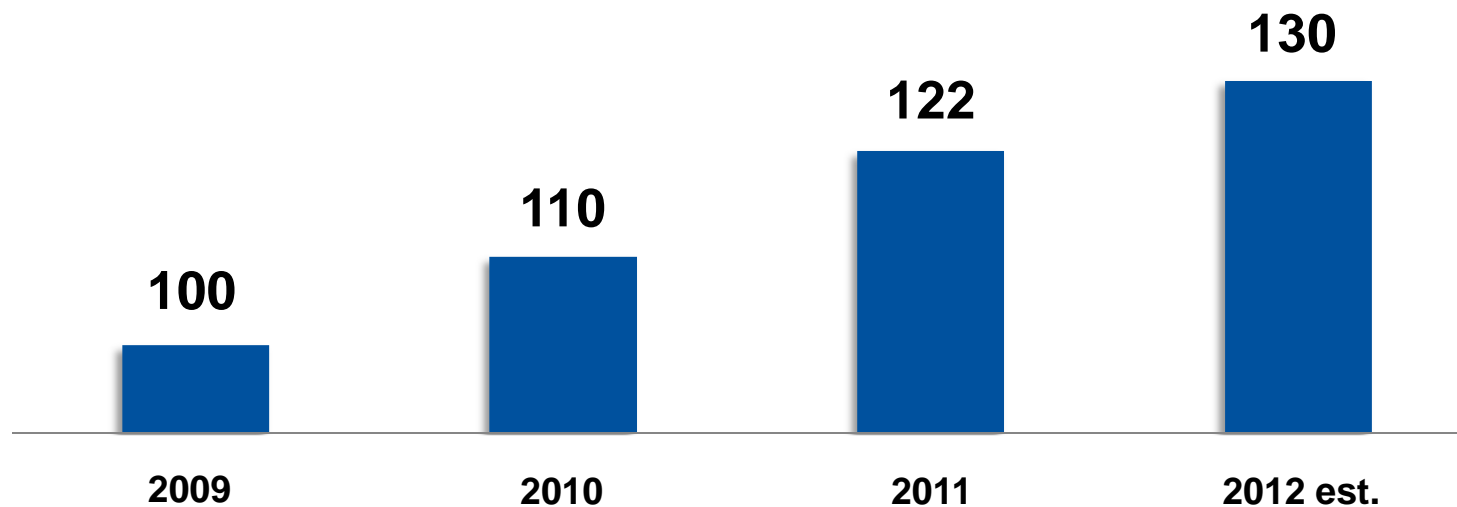




# Spécialités : activité minière robuste

## Marché des pneus miniers

(En tonnes, base 100 = 2009)



Source : Michelin







02

# Performance structurellement bonne

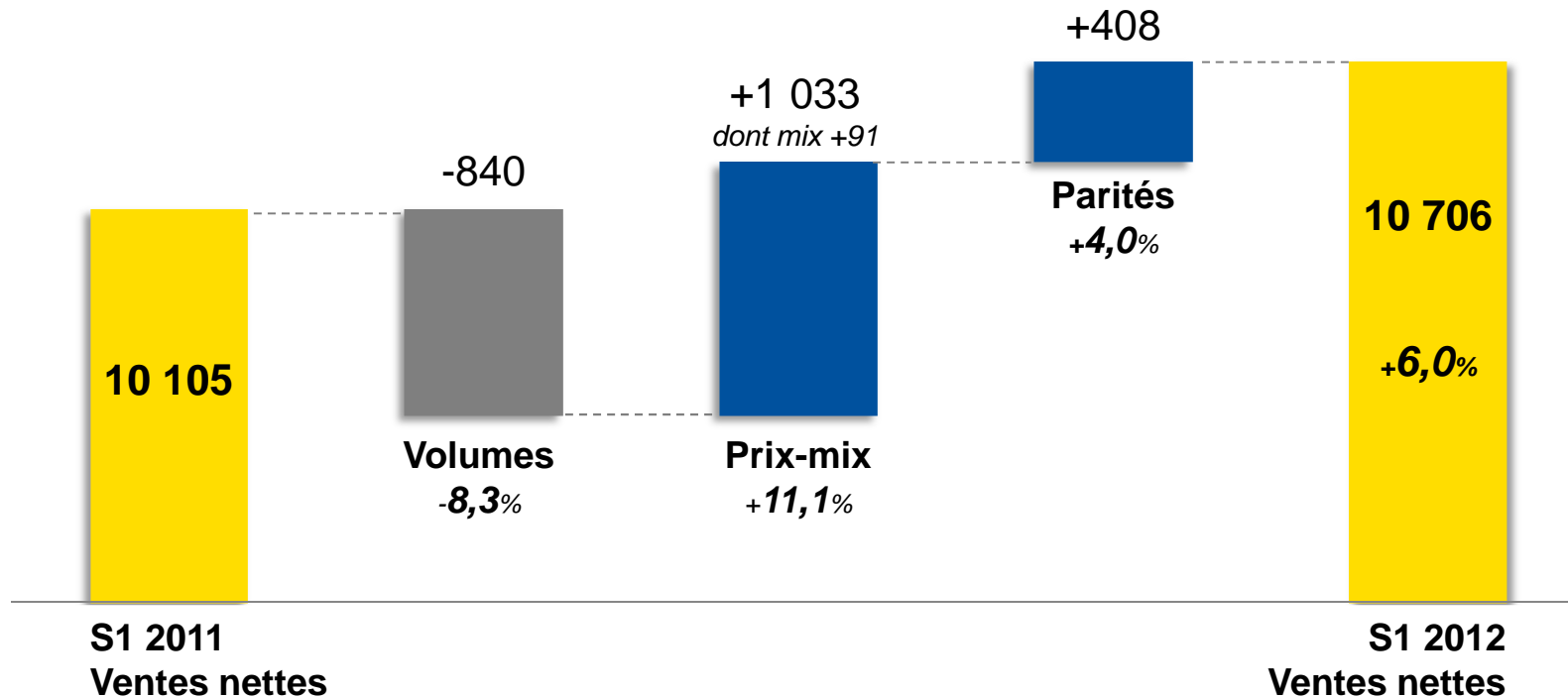




# Hausse des Ventes nettes : prix-mix largement positif atténué par les volumes

## Variation annuelle

(en millions € et en % des ventes nettes)

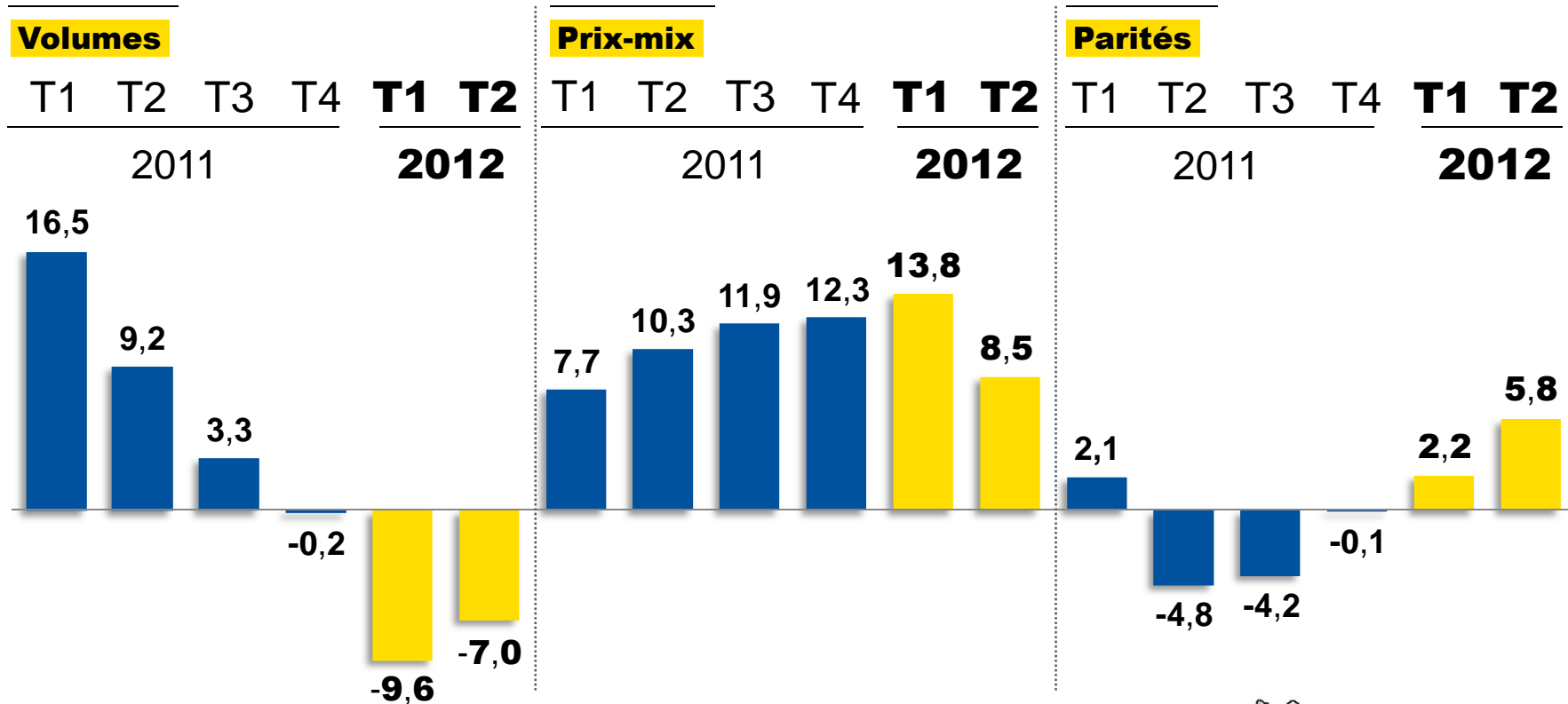




# Volumes : effet du stockage de la distribution Prix-mix : effet des hausses 2011 et des clauses

## Variation annuelle

(en %)

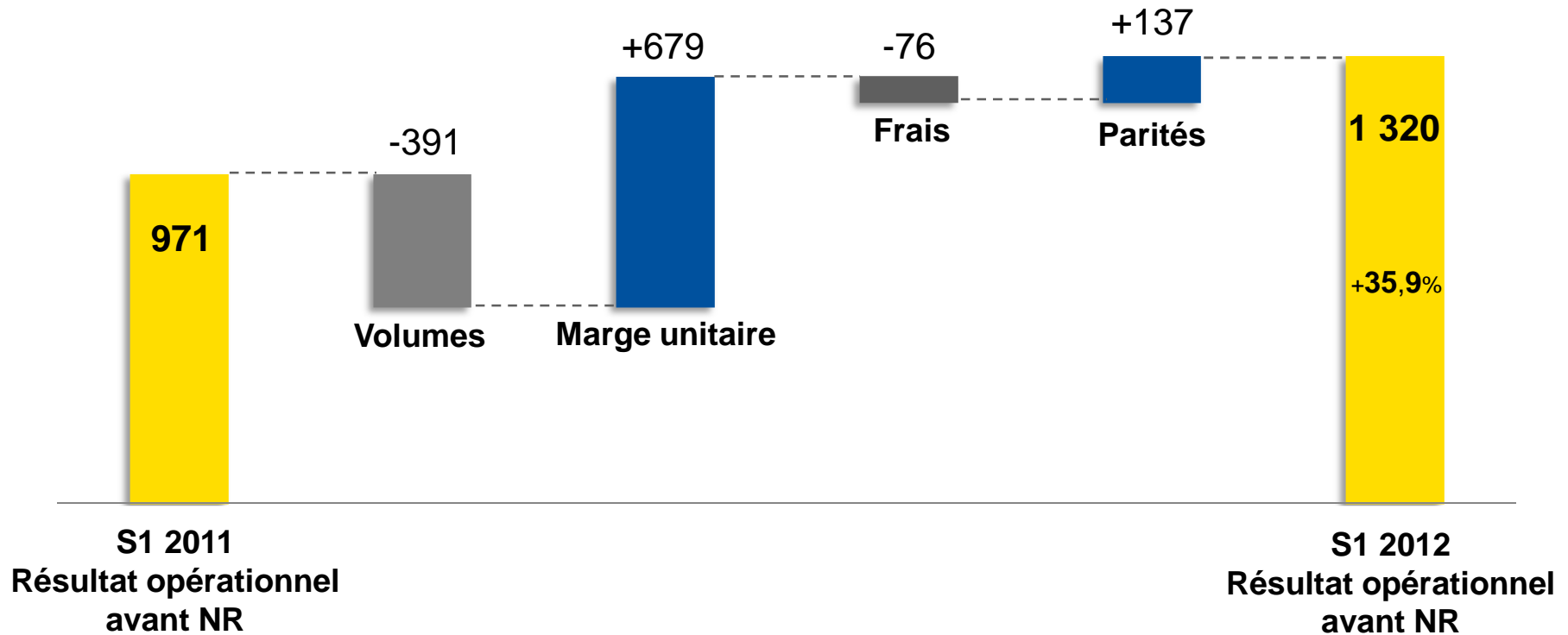




# Hausse du RO tirée par l'amélioration de la marge unitaire

## Variation annuelle

(en millions €)

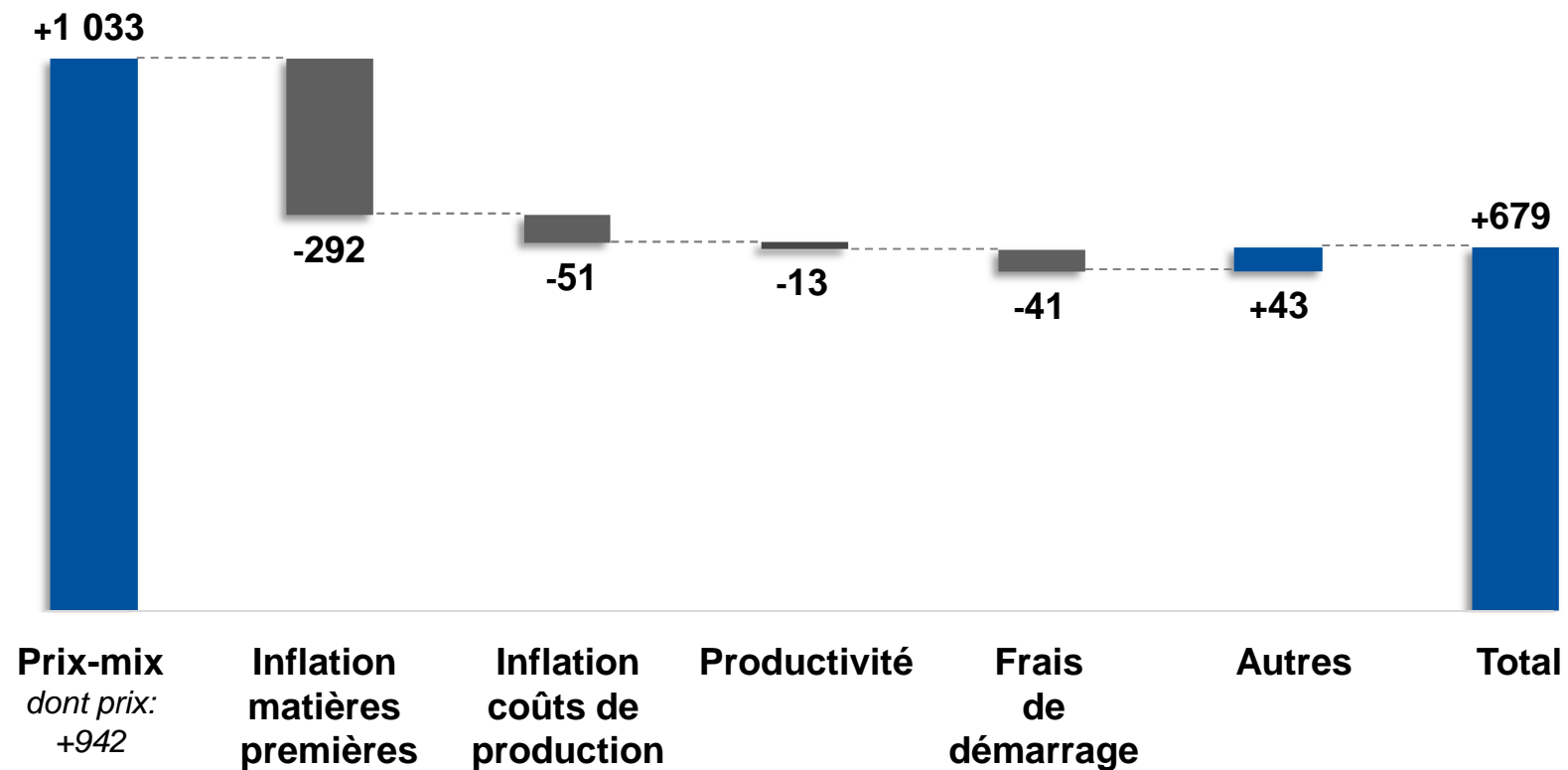




# Conjonction favorable d'un fort effet prix et d'un moindre effet négatif des matières premières

## Variation annuelle des éléments de marge unitaire

(en millions €)





# Dépenses qui préparent la croissance

## Variation annuelle des frais

(en millions €)

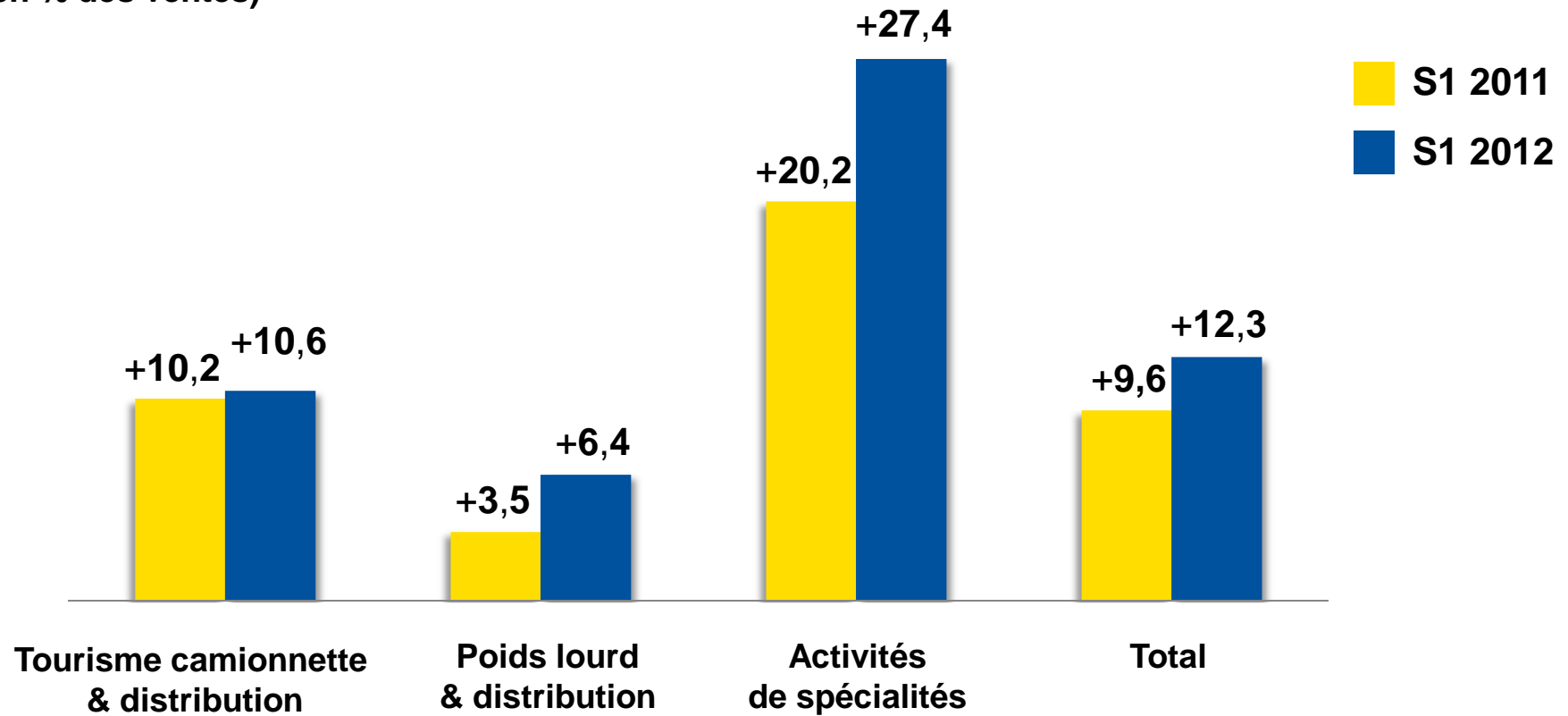




# Marge opérationnelle en progrès pour chaque activité

## Marge opérationnelle avant éléments non récurrents

(en % des ventes)





# TC et distribution associée : rentabilité robuste

## Tourisme camionnette



En millions €	S1 2012	S1 2011	Evolution
<b>Ventes nettes</b> variation des volumes	5 501 -6,4%	5 252	+4,7%
<b>Résultat opérationnel</b> (avant éléments non récurrents)	581	535	+8,6%
<b>Marge opérationnelle</b> (avant éléments non récurrents)	10,6%	10,2%	+0,4 pt

- Base de comparaison volumes élevée compte tenu du cadencement des hausses de prix du Groupe en 2011
- Valorisation des atouts technologiques du Groupe auprès des partenaires constructeurs







# PL et distribution associée : rentabilité en progrès

## Poids lourd



En millions €	S1 2012	S1 2011	Evolution
<b>Ventes nettes</b> variation des volumes	3 269 -15,5%	3 266	+0,1%
<b>Résultat opérationnel</b> (avant éléments non récurrents)	209	115	+81,7%
<b>Marge opérationnelle</b> (avant éléments non récurrents)	6,4%	3,5%	+2,9 pts

- Rentabilité qui s'améliore, notamment en Amérique du Nord
- Rentabilité qui profite au 1<sup>er</sup> semestre :
  - de l'allègement du coût matières premières
  - du plein effet des hausses de prix passées





# Spécialités : rentabilité structurelle confirmée, contexte prix-matière favorable

## Activités de spécialités



En millions €	S1 2012	S1 2011	Evolution
<b>Ventes nettes</b> variation des volumes	1 936 +3,5%	1 587	+22,0%
<b>Résultat opérationnel</b> (avant éléments non récurrents)	530	321	+65,1%
<b>Marge opérationnelle</b> (avant éléments non récurrents)	27,4%	20,2%	+7,2 pts

- **Profitabilité structurellement élevée**
- **Contexte particulièrement favorable marqué par :**
  - *l'application encore à la hausse au 1<sup>er</sup> semestre des clauses matières premières*
  - *le coût des matières premières*





03

## Solidité du profil financier





# Cash Flow libre à l'équilibre malgré la saisonnalité habituelle

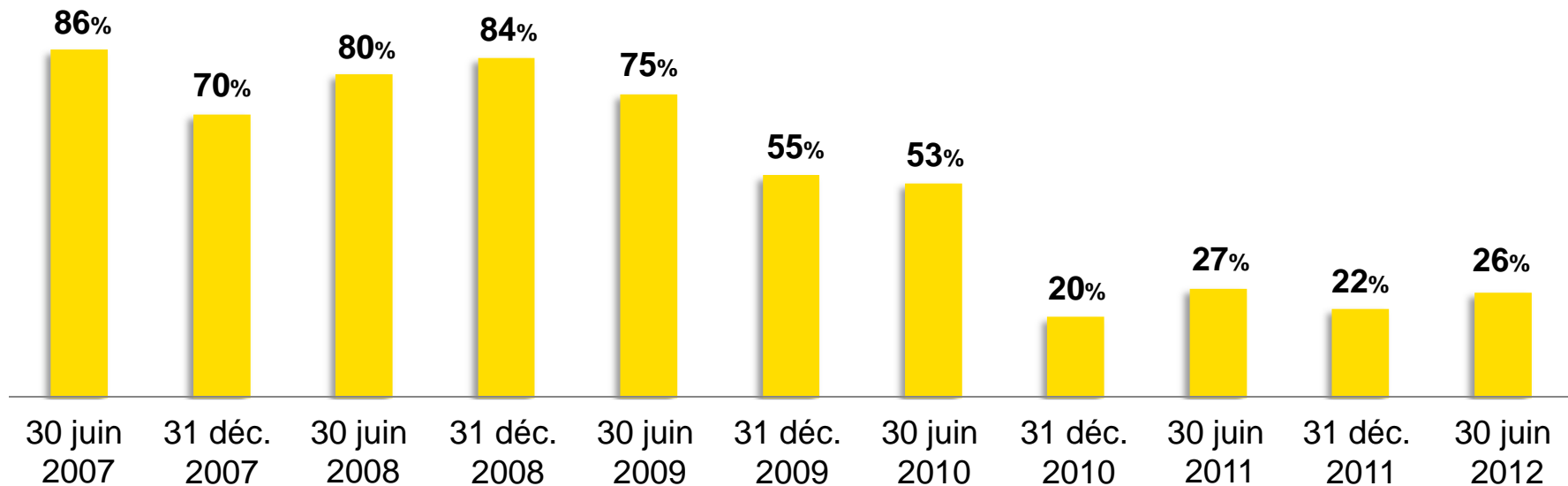
En millions €	S1 2012	S1 2011
<b>EBITDA</b>	<b>1 823</b>	<b>1 440</b>
Variation de BFR	(740)	(1 136)
Cash out restructurations	(45)	(70)
Autres variations de provisions	29	36
Autre BFR d'activité	60	58
<b>Trésorerie d'activité</b>	<b>1 127</b>	<b>328</b>
Impôts & intérêts payés	(384)	(286)
Investissement récurrent (Maintenance, IS/IT, Distribution)	(225)	(234)
<b>Cash flow disponible</b>	<b>518</b>	<b>(192)</b>
Investissement de croissance	(435)	(320)
Autre Cash flow d'investissement	(76)	(122)
<b>Cash flow libre après investissement</b>	<b>7</b>	<b>(634)</b>





# Structure financière robuste

## Ratio d'endettement - Dette nette / Capitaux propres



**S&P et Moody's ont relevé leurs notations à respectivement  
BBB+ et Baa1**





04

---

# Un contexte favorable aux atouts de Michelin





# Gammes MICHELIN : meilleur équilibre de performances reconnu par le grading

## ■ Grading des gammes été

- **A** en adhérence sol mouillé
  - *Energy Saver*
  - *Primacy 3, Pilot Super Sport*
  - *Pilot Sport 3*
- **B** ou **C** en efficacité énergétique
  - *Energy Saver*
  - *Primacy 3*



## ■ Critères pertinents d'analyse du grading d'un pneu

- *Homologation en première monte*
- *Disponibilité au remplacement dans les dimensions majeures du marché*
- *Constance du niveau de performance*

A noter, les gammes Sport, privilégiant un équilibre de performances spécifique, associant un très haut niveau d'adhérence même dans les conditions d'usages extrêmes, avec la longévité kilométrique, sont logiquement classées E en majorité.





# Michelin se félicite de la réglementation et va au-delà des performances mesurées

## ■ MICHELIN Total Performance



**Valorisation de toute la technologie du pneu**

**Les pneus MICHELIN vont au-delà du grading :**

**freinage sur sol sec, adhérence en virage, confort, longévité...**







# Programme ambitieux de nouvelles capacités

- **4 nouvelles usines en cours de construction**
  - *Brésil : Tourisme camionnette*
  - *Chine : Poids lourd, Tourisme camionnette*
  - *Inde : Poids lourd*
  - *Etats-Unis : pneus miniers*
  
- **Formation des futures équipes en cours au sein du Groupe**
  
- **Tous les 1<sup>ers</sup> pneus d'ici fin 2013**
  
- **Coûts, en devises locales, en ligne avec les budgets**





## Brésil : usine Tourisme camionnette

- 1<sup>er</sup> pneu dans les délais : 9 février 2012
- Formation et montée en cadence selon le calendrier





## Chine : 2 usines, Poids lourd et Tourisme camionnette

- Nouvelles machines en phase de test dans l'usine existante
- 1<sup>er</sup> pneu Poids lourd au cours du 3<sup>ème</sup> trimestre 2012
- 1<sup>er</sup> pneu Tourisme camionnette au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2013





## Inde : usine Poids lourd

- 1<sup>er</sup> pneu courant 2013





# USA : croissance des capacités Génie civil en ligne avec la demande

## ■ Nouvelles capacités aux Etats-Unis

- *Nouvelle usine à Anderson*
- *Capacités marginales à Lexington*
- *Investissements : 750M USD*



## ■ Bonne visibilité

- *Barrière technologique à l'entrée*
- *Mix clients favorable*
- *Des contrats pluri-annuels*





05

# Perspectives





# Perspectives 2012

- **Résultat opérationnel en nette hausse**
- **Cash Flow libre positif après investissements**
  - *Investissements de l'ordre de 2 000 M€*
- **Volumes en légère baisse**
  - *Contexte toujours incertain, en Europe principalement*
  - *Volumes annuels en baisse de l'ordre de 3% à 5%*
- **Matières premières favorables au 2<sup>nd</sup> semestre de l'ordre de 100 M€**





## Messages clés

- **Bénéfice de la présence mondiale du Groupe sur l'ensemble des segments de marchés**
- **Confiance dans la qualité du pilotage en 2012**
- **Priorité continue sur les investissements technologiques**

**Perspectives à moyen terme revues courant septembre**





---

# Annexes

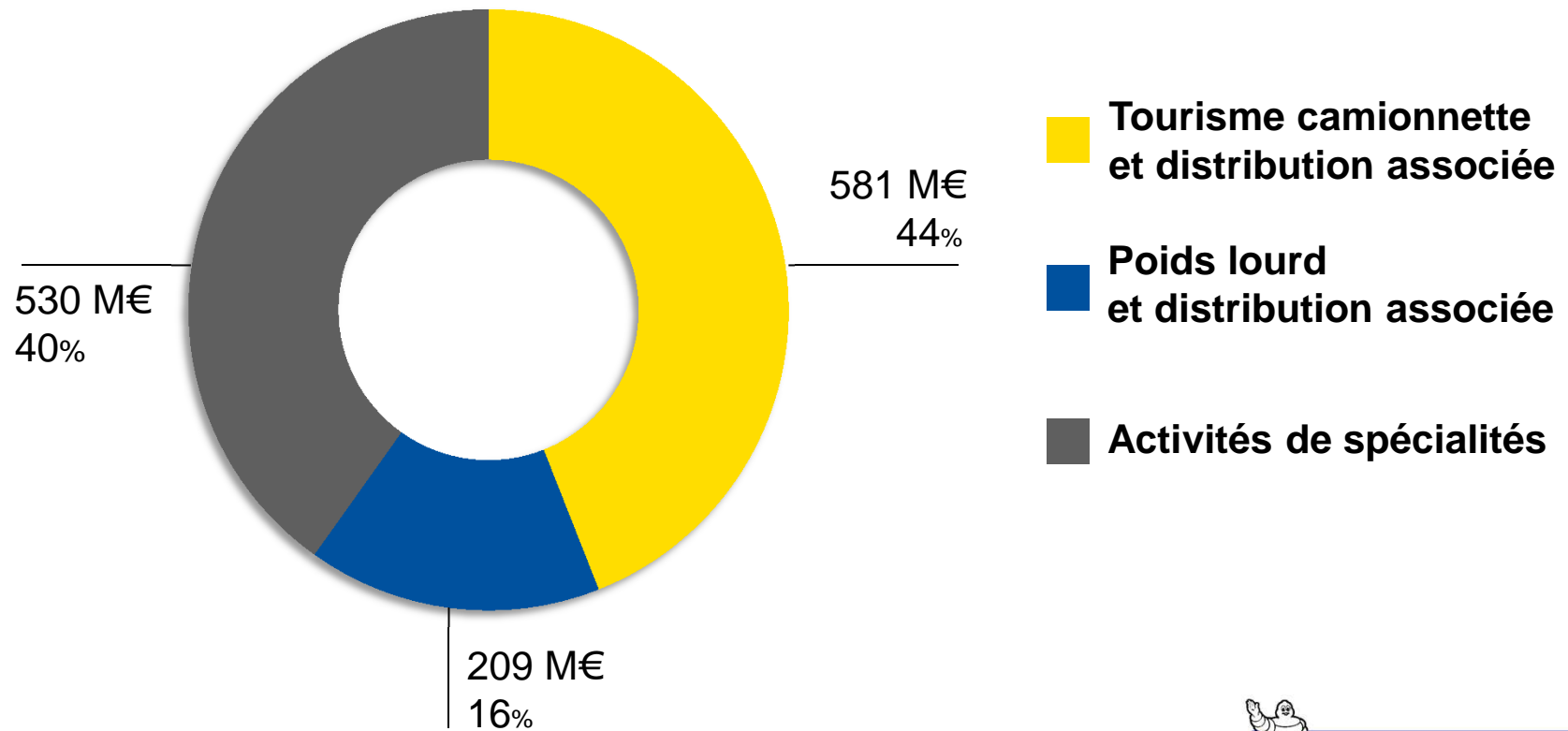




# Equilibre des activités

## Poids du résultat opérationnel de chaque secteur opérationnel

(en % du résultat opérationnel Groupe S1 2012 et en millions €)





# Résultat net en forte progression

## Comptes de résultat simplifiés publiés 2012 et 2011

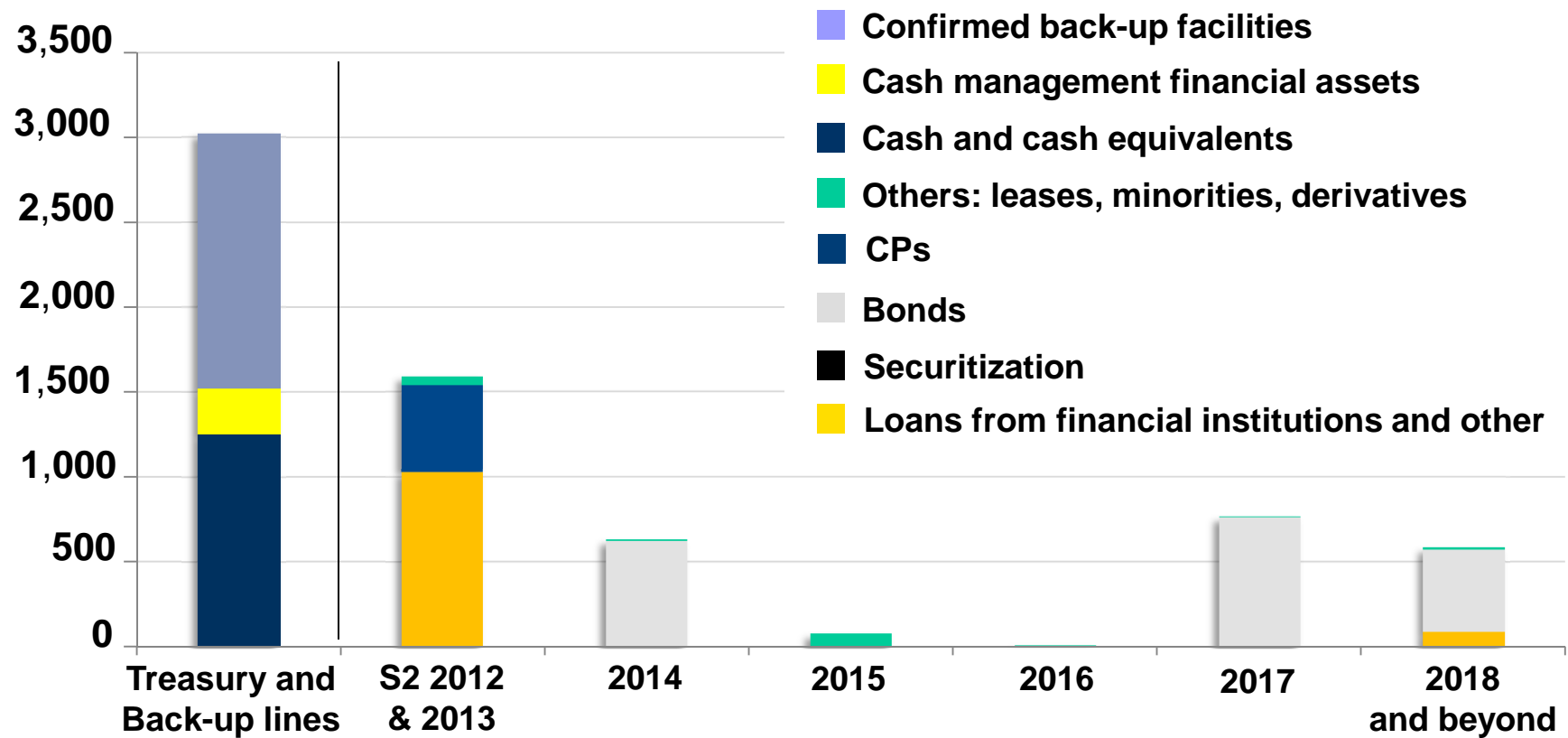
En millions €	S1 2012	S1 2011
Ventes nettes	10 706	10 105
Résultat opérationnel avant éléments non récurrents	1 320	971
En % des ventes nettes	12,3%	9,6%
Éléments non récurrents	97	-
Résultat opérationnel	1 417	971
Coût de l'endettement net	(83)	(88)
Autres produits et charges financiers	(9)	8
Résultat net des sociétés mises en équivalence	4	8
Impôts	(414)	(232)
Résultat net	915	667





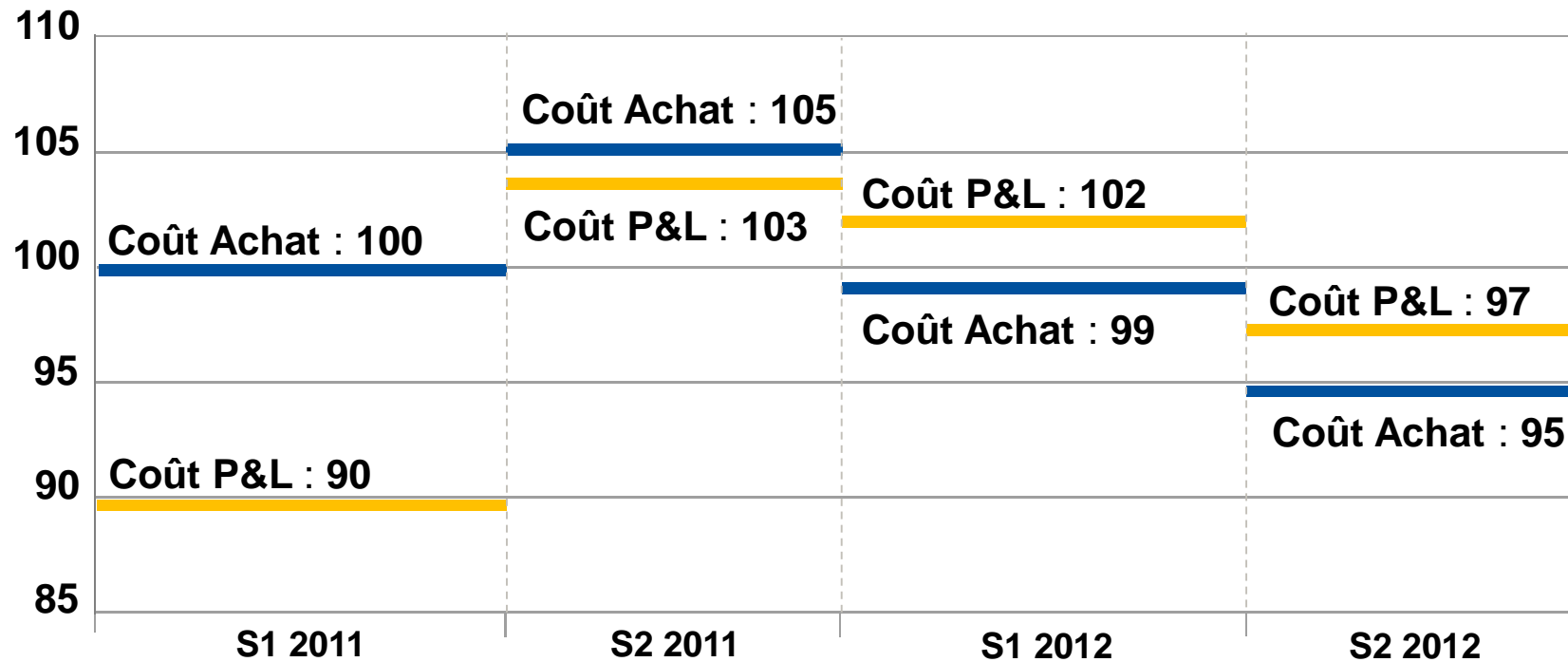
# Une situation de cash confortable

## Échéances de la dette au 30 juin 2012 (valeur nominale, en millions €)



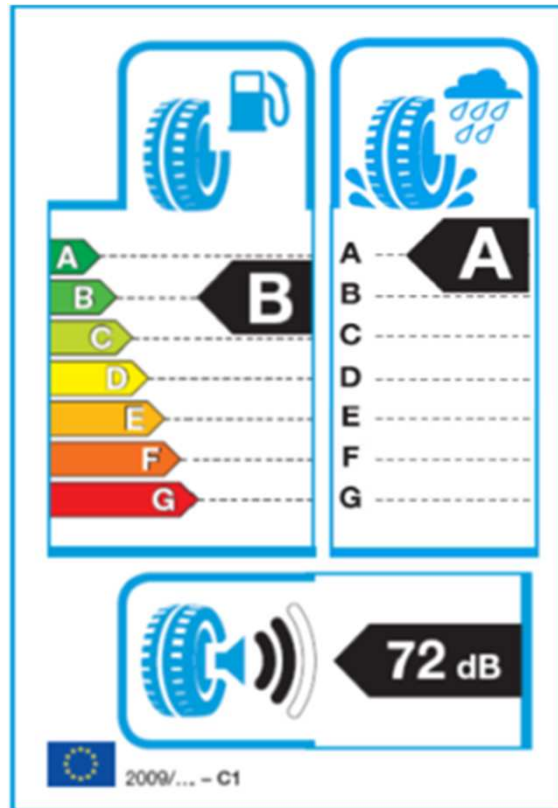


# Matières premières : effet favorable au 2<sup>nd</sup> semestre





# Tire Performance Evaluation System in Europe



Label

- Performance thresholds in 3 areas
  - *Rolling resistance*
  - *Wet grip*
  - *Noise*
- Classes
  - *A-B-C-E-F-G*
  - *Current excellent class = C*
- Implementation in 2012
- Thresholds scheduled to be lowered from 2016





# Regulation to be gradually introduced

## ■ Agenda

- *Grading*

- *Nov 1, 2012: mandatory grading on all tires*

- *Threshold*

- *Nov 1, 2012: new tire lines*

- *Nov 1, 2013: new tire lines + tires on new cars*

- *Nov 1, 2014: all tires*

## ■ Initial impacts

- *Better education of end-user*

- *Marketing tool*





# Contacts

---

## Relations Investisseurs

**Valérie Magloire  
Alban de Saint Martin**

**+33 (0) 1 78 76 45 36**

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

**[investor-relations@fr.michelin.com](mailto:investor-relations@fr.michelin.com)**







## 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 [www.michelin.com](http://www.michelin.com)*

*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."*

