

MERSEN & VOUS

La lettre aux actionnaires de Mersen

n°32

Septembre 2014

SOMMAIRE

Grand Angle

L'acide chlorhydrique
made in Mersen

Scan Marchés

360° Mersen

Mémo Finances

Éditorial du président

Madame, Monsieur, Cher(e) actionnaire,

Tout au long de ce semestre, notre Groupe s'est mobilisé autour de deux objectifs : le développement de nos parts de marché dans un environnement économique mondial très hétérogène et la mise en œuvre de notre plan d'optimisation industrielle, nécessaire à notre compétitivité future.

Cette mobilisation commence à porter ses fruits. L'activité a en effet affiché un début de reprise avec une croissance organique du Groupe de l'ordre de +2 % par rapport à l'année dernière, si l'on exclut le marché de la chimie qui connaît actuellement un bas de cycle. En tenant compte de la chimie, cette évolution est de -1,6%. Nos marchés de l'énergie et de l'électronique montrent des évolutions très positives depuis six mois. Cela nous conforte sur la solidité de notre modèle qui s'appuie sur plusieurs lignes de produits et sur des marchés porteurs.

Par ailleurs, la marge opérationnelle courante progresse légèrement ce semestre par rapport au premier semestre 2013, ce qui est également encourageant. Notre structure financière reste solide et cela s'est manifesté par la renégociation

de notre crédit syndiqué à des conditions favorables conduisant à un allongement de la maturité de notre dette.

L'activité du deuxième semestre devrait s'améliorer par rapport au premier, grâce en particulier à la zone Amérique où l'on anticipe une évolution plus positive, et au marché de l'électronique qui devrait poursuivre sa dynamique. Nos ventes sur le marché du solaire progressent également par rapport au niveau d'activité du premier semestre 2013. Le marché de la chimie est par contre en bas de cycle en raison d'investissements faibles depuis fin 2013. Notre activité sur ce marché sera donc peu dynamique en 2014 mais semble montrer un redémarrage pour 2015. Parallèlement, le plan Transform est déployé conformément au calendrier dans chacun des pays et je suis confiant quant à sa contribution future à l'amélioration de l'entreprise et de sa compétitivité.

Je vous remercie de votre soutien et de votre confiance qui témoignent de votre attachement aux valeurs et à la stratégie du Groupe.

Luc Themelin
Président du Directoire



Nos marchés de l'énergie et de l'électronique montrent des évolutions très positives depuis six mois.

CHIFFRES CLÉS
S1 2014

362

millions d'euros
de chiffre d'affaires

47

millions d'euros d'EBITDA
soit 13,1 %
du chiffre d'affaires

12

millions d'euros
de cash-flow opérationnel
avant investissements

merSEN

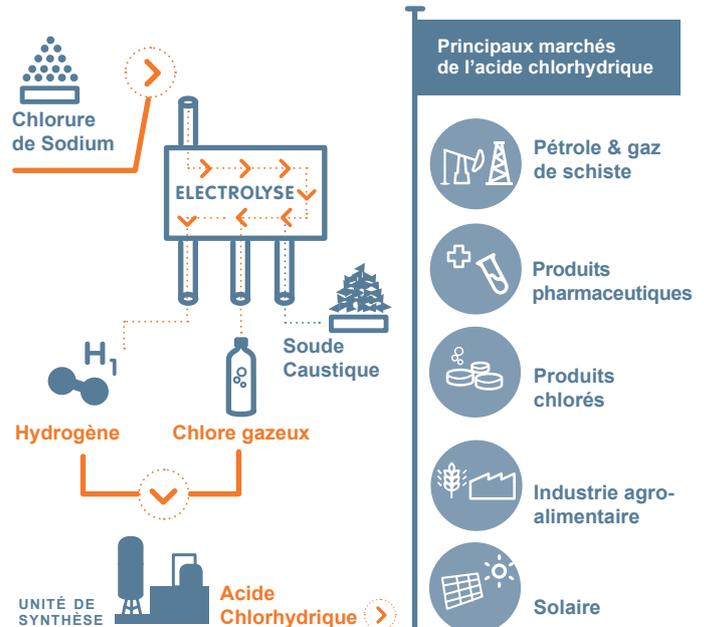
GRAND ANGLE

L'acide chlorhydrique made in Mersen

Avec plus de 600 références à travers le monde, Mersen est l'un des leaders de la conception et de la fabrication d'unités de synthèse d'acide chlorhydrique.

L'acide chlorhydrique (HCl) est un produit chimique couramment utilisé comme réactif dans l'industrie chimique et dans un grand nombre de procédés industriels. Il est employé dans les opérations d'extraction souterraine du pétrole et du gaz, dans l'industrie pharmaceutique, mais aussi dans plusieurs procédés agro-alimentaires. Pour les métaux, ses principales applications sont le décapage (notamment celui des aciers, pour les rendre résistants à la corrosion) et la production du polysilicium, composant indispensable à la fabrication des cellules solaires. L'acide chlorhydrique est obtenu par synthèse du chlore et de l'hydrogène, deux co-produits de l'électrolyse de solution saline, procédé qui produit aussi de la soude caustique. L'une des principales techniques de production en Europe est l'électrolyse à mercure.

Afin de s'adapter à la réglementation européenne, la technologie d'électrolyse à mercure devra disparaître d'ici à 2020. Les usines devront soit fermer, soit investir dans le passage à l'électrolyse à membrane. Sur les 80 sites européens de production de chlore-soude, une vingtaine doit encore réaliser les investissements nécessaires pour se mettre en conformité – un fort potentiel pour Mersen qui fournit notamment les brûleurs nécessaires à la production de l'acide chlorhydrique.



SCAN MARCHÉS

A chaque marché sa culture et ses spécificités

Présent dans 35 pays, Mersen s'appuie sur l'expertise et la connaissance terrain de ses équipes pour accompagner efficacement les acteurs industriels de chaque secteur.

Parce que l'approche du business n'est pas la même d'un pays à l'autre, d'un continent à l'autre, d'un marché en développement à un marché mature. Témoignages terrain !



CANADA

Marc Charlebois • Directeur Général
Mersen Canada Dn

« Le Canada n'est pas les Etats-Unis : la culture du business n'y est pas la même et le prix ne fait pas tout. Au contraire, le support local est essentiel, surtout dans un pays avec une cohabitation difficile des deux langues officielles, cinq fuseaux horaires et presque 6000 km d'un océan à l'autre : les problèmes de logistique et de présence commerciale sont de vrais défis au quotidien ! ».



BRESIL

Silvana Machado • Directeur Général
Mersen do Brasil

« Le Groupe est implanté au Brésil depuis 1939. Nous en connaissons donc tous les ressorts, ce qui nous permet d'éviter les démarches administratives trop longues. Il faut également prendre en considération l'importance de la production locale pour les projets financés par le gouvernement : cela favorise l'achat d'équipements et de composants fabriqués localement, et valide notre démarche. En contrepartie, nos clients sont très demandeurs de contact et de proximité, d'où l'importance d'avoir une force commerciale couvrant l'ensemble du territoire ».

360° MERSEN

ANNIVERSAIRE

L'un des sites historiques du Groupe fête son centenaire

L'usine de Gennevilliers, située aux portes de Paris, fête ses 100 ans en 2014. Cet imposant bâtiment, en plein centre-ville, représente le cœur historique du Groupe, avec l'usine de Pagny sur Moselle.

Aux côtés de fours à très hautes températures et de machines de plus en plus perfectionnées, les hommes y conçoivent et produisent des pièces sur mesure, très prisées par leur haut niveau de qualité et de performance. Elles seront ensuite envoyées dans le monde entier pour servir des marchés porteurs.

Cet anniversaire est l'occasion pour Mersen de rendre hommage à ceux qui contribuent au développement de leur entreprise, en organisant une journée festive à laquelle ont été conviés l'ensemble des salariés du site.



CONTRAT

Accord-cadre ABB-Mersen



Mersen a signé au premier semestre un accord-cadre mondial avec ABB pour la fourniture d'une solution complète combinant baguier de puissance, porte-balais et balais en graphite, spécifiquement conçue pour la nouvelle gamme de génératrices ABB de technologie à balais.

Cette nouvelle génératrice ABB peut équiper une très grande majorité des modèles d'éoliennes commercialisés aujourd'hui dans le monde. La solution complète de Mersen est particulièrement remarquable pour limiter les besoins de maintenance sur la partie la plus critique de la génératrice éolienne. L'implantation mondiale de Mersen a constitué par ailleurs un avantage concurrentiel, permettant de fabriquer des produits identiques en plusieurs points du globe, au plus près du client final.



EUROPE

Massimo Neri • Superviseur zone Europe

« En termes de marché, l'Europe est une zone à géométrie variable : tous les pays ne sont pas au même niveau de maturité sur les mêmes secteurs, et il faut composer avec. Nous devons satisfaire un éventail très large de demandes – sans parler des normes très diverses et des fortes différences culturelles d'un pays à l'autre. Le secret de notre réussite ? Nous savons nous adapter à la culture locale mais sans perdre notre identité de Groupe international ni nos principes d'exigence, de qualité et de conformité ».



AFRIQUE DU SUD

Eben Hattingh • Directeur Général Mersen South Africa

« Mersen étant implanté en Afrique du Sud depuis 60 ans, notre réputation de qualité nous précède et nos compétences sont très recherchées, notamment pour l'extraction minière. Par ailleurs, beaucoup d'acteurs sous-estiment le caractère majeur du BB-BEE* qui vise à favoriser l'intégration des populations noires à tous les niveaux de l'entreprise. Il est inimaginable d'espérer faire du business en Afrique du Sud sans démarche d'empowerment digne de ce nom ».

*BB-BEE: Broad-Based Black Economic Empowerment



CHINE

Benson Zhang • Directeur Commercial Mersen Kunshan, Chine

« La Chine est un marché très particulier où le relationnel client est parfois aussi important que l'expertise produit ou le prix. L'équipe commerciale a donc un rôle essentiel à jouer au quotidien : elle construit et entretient la relation client, et est en contact avec les autorités locales ou nationales. En quinze années de présence, Mersen a su se faire une bonne réputation auprès des industriels chinois, notamment pour le photovoltaïque, la fibre optique ou l'industrie du moule ».

MÉMO FINANCES

Début de reprise hors marché de la chimie

Au premier semestre 2014, Mersen a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 362,1 millions d'euros, en recul de 1,6 % par rapport au premier semestre 2013 à périmètre et changes constants. Hors marché de la chimie qui est en bas de cycle, il est en croissance de près de 2 %, grâce à la bonne tenue des autres marchés du Groupe. Le résultat opérationnel courant¹ s'élève à 29,8 millions d'euros, proche du niveau de juin 2013. La marge opérationnelle courante est de 8,2 % du chiffre d'affaires, en légère progression par rapport au 1^{er} semestre 2013 (8,1 %). Le résultat net part du Groupe de la période s'élève à 0,2 million d'euros contre 11,5 millions d'euros pour la même période en 2013. Il a essentiellement été impacté par le plan Transform, plan de transformation industrielle annoncé par le Groupe en janvier dernier. Le cash-flow opérationnel avant investissements du semestre est de 12 millions d'euros contre 17 millions d'euros au premier semestre 2013 et tient compte d'une augmentation temporaire du BFR.

La structure financière du Groupe reste solide : le ratio d'endettement net sur Ebitda s'établit à 2,3² contre 2,1 fin 2013. Le ratio d'endettement net sur fonds propres est de 49 %² (45 % à fin 2013).

¹Suivant la définition 2009.R.03 du CNC.

²Ratio calculé selon méthode des placements privés de 100MUSD émis en novembre 2011 et du crédit syndiqué de juillet 2012.

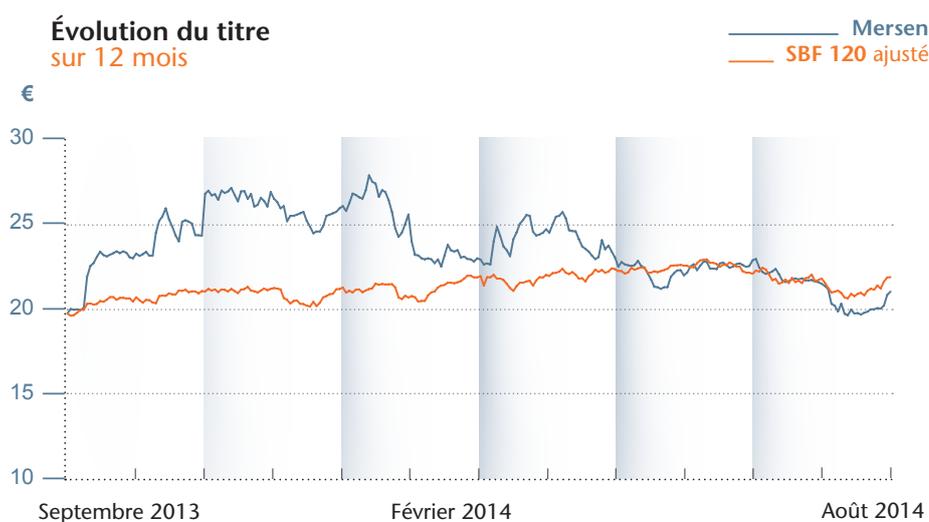
Perspectives

Mersen anticipe toujours un deuxième semestre plus favorable que le premier : la zone Amérique devrait connaître une évolution plus positive et le marché de l'électronique poursuivre sa dynamique ; par ailleurs, les ventes sur le marché du solaire devraient comme prévu être supérieures à celles de l'année dernière. Mais le Groupe doit aussi tenir compte d'une activité sur le marché de la chimie qui ne devrait pas se redresser d'ici à la fin de l'année, compte tenu du niveau bas des commandes enregistrées au premier semestre. Dans ce contexte, Mersen considère que ses objectifs pour l'année, à savoir une légère progression de ses ventes à périmètre et changes constants et de la marge opérationnelle courante, sont atteignables bien que plus ambitieux.

Par ailleurs, le Groupe poursuit le déploiement de Transform, conformément au plan initial. Ce plan, dont le coût est estimé à 30 millions d'euros environ sur l'année, devrait améliorer l'efficacité opérationnelle et la compétitivité du Groupe en apportant, à terme, des gains de marge opérationnelle courante d'environ 1,5 point (à activité comparable à 2013).



Évolution du titre sur 12 mois



Données NYSE Euronext

Cotation	Code ISIN	Ticker	Nombre d'actions
Compartiment B NYSE Euronext Paris	FR0000039620	MRN	20 616 814

PROCHAINS RENDEZ-VOUS*

- 29 octobre 2014**
après Bourse
Chiffre d'affaires du 3^e trimestre
- 16 décembre 2014**
Réunion d'actionnaires
à Marseille
- 29 janvier 2015**
après Bourse
Chiffre d'affaires du 4^e trimestre
- 11 mars 2015**
Résultats annuels 2014

* Calendrier indicatif

CONTACTS

Pour obtenir des informations financières sur Mersen, vous pouvez nous contacter :

Tél. : +33 (0)1 46 91 54 19
Mail : dri@mersen.com

www.mersen.com