

Communiqué de presse

Paris, le 9 mars 2005

Les résultats 2004 de TRANSDEV : une croissance soutenue de l'activité supérieure à celle du marché

« Pour la cinquième année consécutive, TRANSDEV présente une augmentation significative de son chiffre d'affaires. Par rapport au marché européen, qui progresse de 7 à 10% chaque année, TRANSDEV s'est fixé un objectif de croissance de son chiffre d'affaires de 15% par an. En 2004, celui-ci est en hausse de 19% et en moyenne depuis 5 ans, sa croissance est également de 19%, confirme Philippe Segretain, président de TRANSDEV. Pour nous, ces objectifs sont à la fois réalistes et nécessaires. Toutes les conditions sont réunies pour y parvenir : notre savoir-faire, des fondamentaux solides, une activité saine et un marché en croissance».

Le volume d'affaires géré atteint 1,3 Md€ ainsi réparti : grands réseaux urbains (0,85 Md€), villes moyennes (0,15 Md€), réseaux interurbains (0,33 Md€) en France, en Australie, en Grande-Bretagne, au Portugal, en Espagne, en Italie et en Allemagne.

Le chiffre d'affaires consolidé s'élève à 690 M€, en hausse de 19% (+108 M€) par rapport à celui de 2003 (lui-même était déjà en progression de 22%). **Le Résultat Net Part du Groupe a augmenté de 33%** (2004/2003) et s'établit à 13,4 M€. Le précédent était lui-même en hausse de 25% par rapport à l'année antérieure. Le ROCE est en croissance de **2,2 points à 7,2 %**.

Le ratio d'endettement est en diminution de 0,2 point à 1,1, comparé à 1,3 en 2003, traduisant ainsi l'amélioration de la structure financière du Groupe.

L'activité hors de France représente aujourd'hui 43% du chiffre d'affaires et contribue à améliorer la rentabilité des capitaux propres (ROE) du Groupe TRANSDEV à 11 %, **en hausse de 3,1 points**.

Zoom sur les développements

Le marché **du tramway et métro** est un pôle majeur du développement de TRANSDEV. En France, les réalisations 2004 concernent :

- **Nantes**, extension de la ligne 2 et mise en connexion avec la gare TER (ligne 3),
- **Grenoble**, extension de la ligne B et construction de 2 nouvelles lignes (9 et 3 Kms),
- **Valenciennes**, construction de la ligne 1 (8 kms), ouverture mi-2006,
- **Montpellier**, construction de la 2ème ligne (19 kms), ouverture fin 2006,
- **Strasbourg**, extension du réseau (lignes B, C et D, respectivement 5, 4 et 2 kms),
- **Mulhouse**, nouveau réseau,

Hors de France, elles se sont concrétisées :

- au Portugal, la mise en service d'une nouvelle extension du métro de **Porto**,
- en Australie, à **Melbourne**, le doublement du réseau de tramway,
- en Grande-Bretagne, à **Nottingham**, la mise en service de la ligne 1 du tramway et à **Edimbourg** le gain de l'appel d'offres (contrat de 15 ans de plus de 181 M€),
- en Espagne, à **Tenerife**, le démarrage de la construction du tramway (Assistance à Maîtrise d'Ouvrage).

Le marché des **villes moyennes** est également un axe de développement avec deux appels d'offres offensifs gagnés sur la concurrence, **Saint-Quentin** (contrat de 25 ans) et **Laon** (contrat de 9 ans) et une prise de participation à hauteur de 49% du capital de la société d'exploitation **des transports urbains de Bourg-en-Bresse (SETUB) en Rhône-Alpes**.

...

Concernant le marché de l'**interurbain**, deux acquisitions en France, 70% du fonds de commerce du **Groupe Piot**, l'une des principales PME françaises dans l'Est et la **société ATCRB, à Saint-Jean-de-Luz**, pour l'exploitation de 50 liaisons régulières, permettent à TRANSDEV de renforcer sa part de marché sur ce secteur.

Au Portugal, l'acquisition, via sa filiale routière de Porto (TRP), de la société **Calçada** conforte le positionnement de TRANSDEV comme l'un des opérateurs majeurs dans ce pays.

Des réseaux performants en termes de fréquentation grâce à la politique d'innovation et de qualité

L'augmentation de la fréquentation des grands réseaux urbains de TRANSDEV, en France, est de 6,5 % tous réseaux confondus (2004/2003), de 7,5 % sur réseaux TCSP (2004/2003) et de 60% à Porto compte tenu de l'ouverture d'un nouveau tronçon. Les premiers résultats de Nottingham sont en ligne avec le modèle financier.

Plusieurs facteurs sont à prendre en compte pour expliquer ces résultats remarquables, en particulier la politique d'innovation et de qualité que TRANSDEV déploie depuis plusieurs années dans une recherche constante de l'amélioration du déplacement et de la mobilité des clients voyageurs.

Quelques exemples d'**innovations** :

- l'**information** du voyageur, avec MobiTrans (brevet déposé par TRANSDEV), un service d'information trafic en temps réel sur téléphone portable – lancé à Nantes en 2003 étendu en 2004 dans deux nouveaux réseaux ;
- l'**achat et la réservation des billets** à distance, avec DigiTick (une première européenne), le billet virtuel pour accéder aux stations de montagne à partir d'un téléphone portable - lancé en 2005 à Bourg-St-Maurice et Moûtiers ;
- le **confort et la rapidité en bus**, avec BusWay (label TRANSDEV) : nouveau concept de transport par bus sur voie réservée - lancé en 2005 à Nantes.

La qualité est également l'un des points majeurs du développement des réseaux du Groupe pour se positionner face aux autres modes.

TRANSDEV a obtenu les meilleures récompenses qui confortent le travail accompli sur l'amélioration de la qualité. En Grande-Bretagne, **les Bus Industry Awards**, qui récompensent chaque année les meilleurs opérateurs de bus au Royaume-Uni, a placé TRANSDEV en tête des opérateurs britanniques, **en classant aux deux premières places ses deux réseaux de bus, Nottingham City Transport et London United**. En France, le Palmarès Rail et Transports a classé quatre réseaux TRANSDEV **aux cinq premières places : Grenoble, Nantes, Montpellier et Strasbourg**.

TRANSDEV a mis en place **une procédure de labellisation propre** qui tend à mettre à niveau tous les réseaux du Groupe avec une recherche d'excellence partout où les conditions locales le permettent. Ce label doit, à terme, concerner toutes les sociétés du Groupe et **assurer aux clients un niveau de qualité de base**, élément clé de la prestation TRANSDEV.

« Notre politique de croissance externe et d'amélioration de la fréquentation devrait nous permettre d'atteindre un volume d'affaires de 1,6 Md€ et un chiffre d'affaires consolidé de 1 Md€ en 2006 », conclut Philippe Segretain.