



Résultats 2009



19 février 2010

Avertissement

Certaines informations et déclarations contenues dans ce document expriment des objectifs établis sur la base des appréciations et estimations actuelles de la direction générale du Groupe. Elles restent subordonnées à de nombreux facteurs et incertitudes, difficilement prévisibles et généralement en dehors du contrôle du Groupe, qui peuvent impliquer que les résultats et développements qui seront constatés diffèrent significativement de ceux exprimés, induits ou prévus.

Le Groupe ne prend aucun engagement de mettre à jour ou de réviser les informations et déclarations à caractère prévisionnel contenues dans ce document, en réaction à de nouvelles informations, à des développements à venir ou à d'autres facteurs.

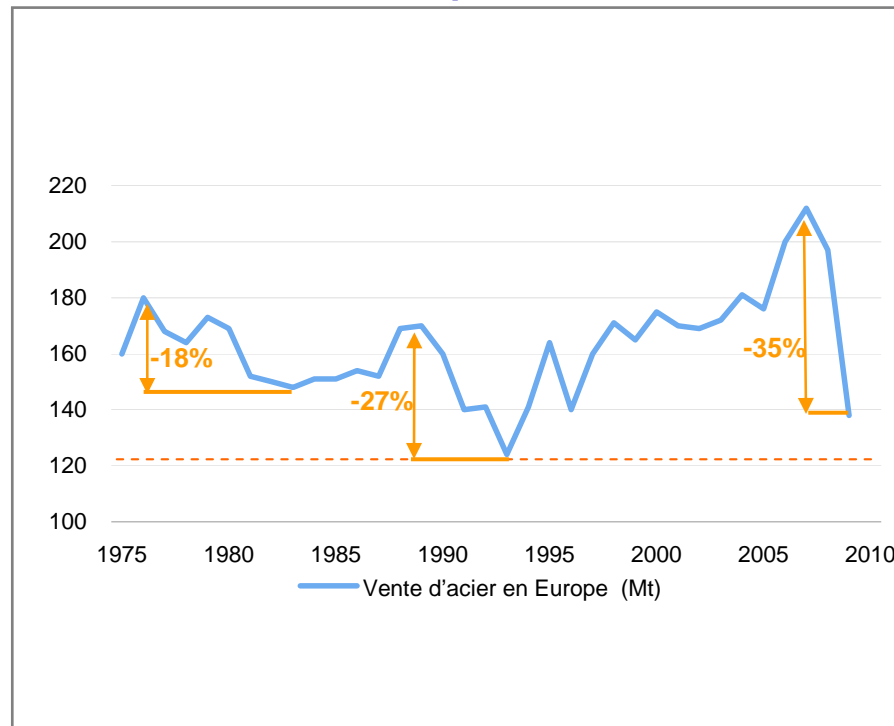
Sommaire

- 1 Une crise sans précédent pour le secteur
- 2 Des résultats 2009 pénalisés par la conjoncture
- 3 Des actions fortes et rapides pour adapter IMS à la crise
- 4 Stratégie globale du Groupe
- 5 Perspectives financières

Annexes

Une chute des volumes sans précédent

Ventes d'aciers en Europe (Mt)

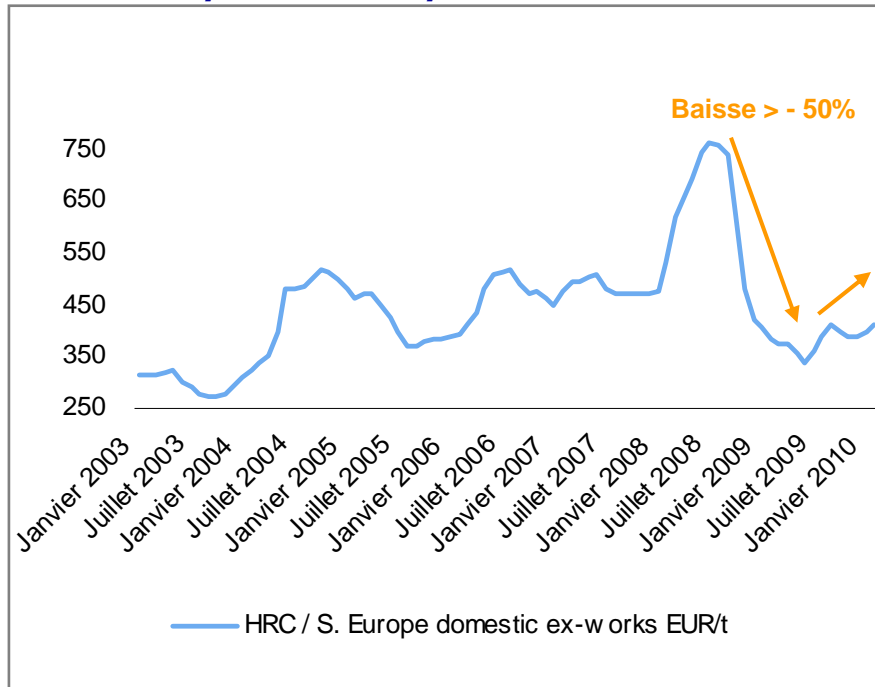


Source : Eurometal

- Baisse de 35% des ventes d'acier en Europe depuis 2007

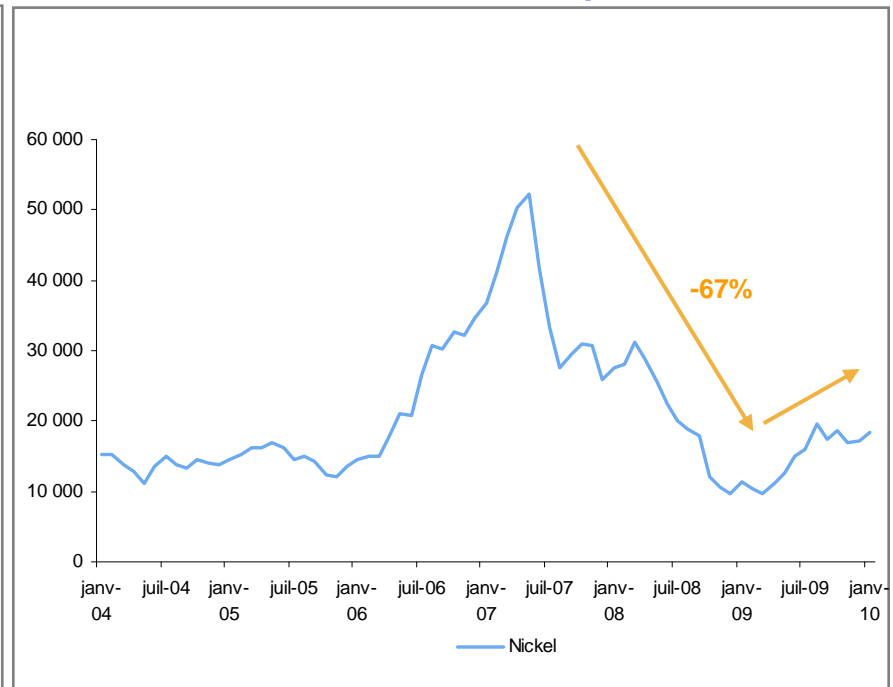
Une baisse des prix très violente

Indice de prix HRC depuis 2003



Source : Eurometal

Cours du nickel en \$/tonne depuis 2004

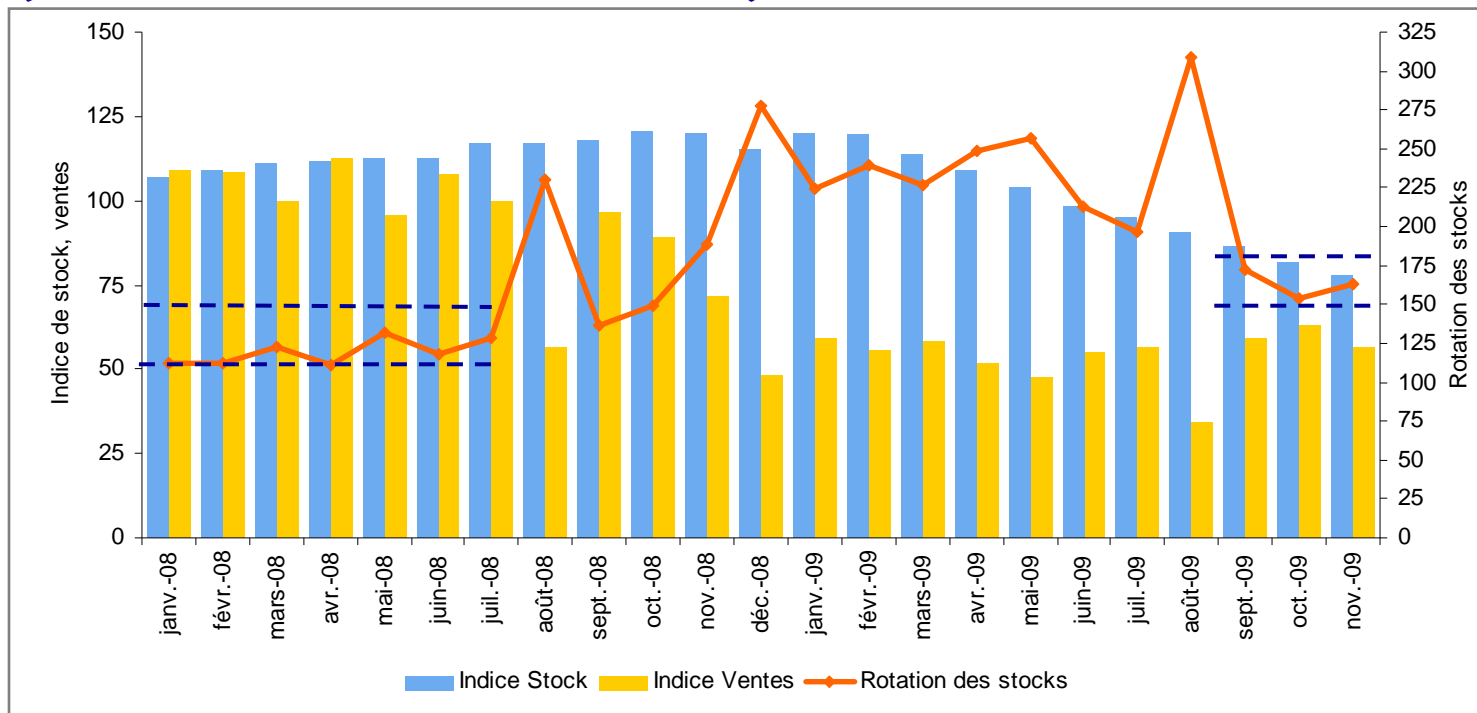


Source : Metals Prices

- Baisse des prix moyens de vente des aciers courants à partir de juin 2008
- Aciers spéciaux :
 - prix des aciers mécaniques et abrasion impacté avec 3-4 mois de décalage ; remontée à partir du T1 2010
 - prix des inox principalement lié à l'évolution des prix des alliages ; augmentation à partir du T3 2009

L'ensemble du secteur a été durement touché

Ventes d'aciers spéciaux et alliés en Europe depuis 2008 (rotation des stocks en base mensuelle)



Source : Dismet

- Détérioration de la rotation des stocks pour l'ensemble des acteurs du secteur

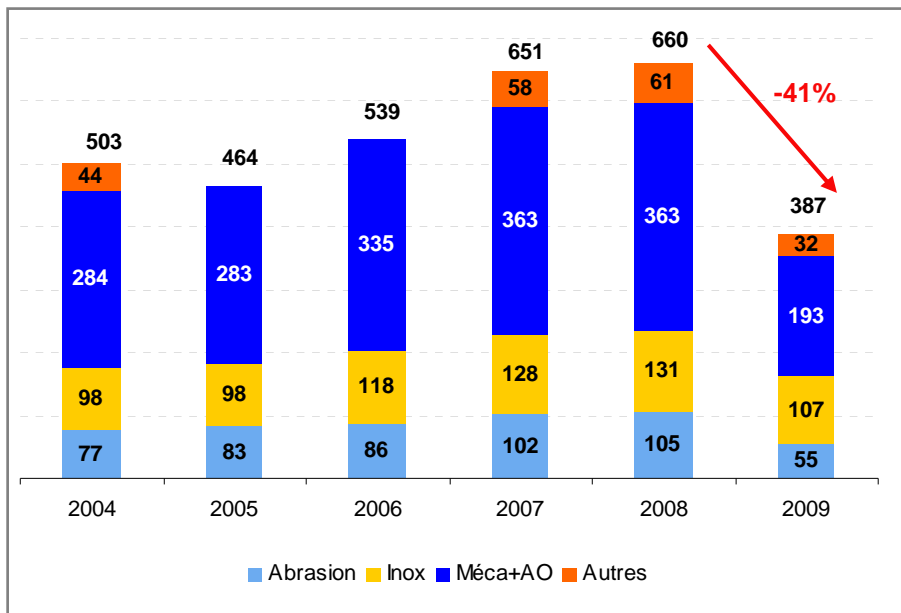
Sommaire

- 1 Une crise sans précédent pour le secteur
- 2 Des résultats 2009 pénalisés par la conjoncture
- 3 Des actions fortes et rapides pour adapter IMS à la crise
- 4 Stratégie globale du Groupe
- 5 Perspectives financières

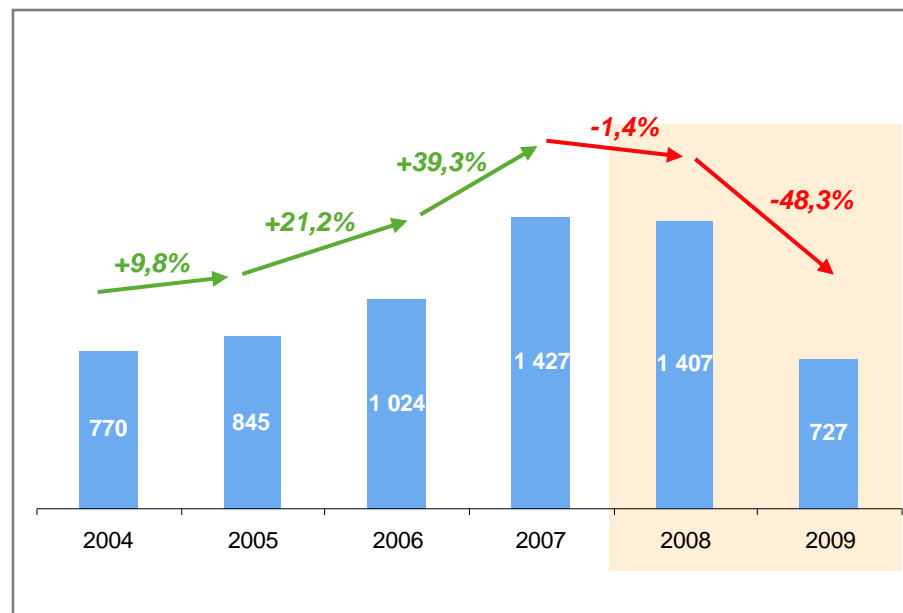
Annexes

Baisse brutale de l'activité

Evolution des volumes vendus depuis 2004 (Kt)



Evolution du CA depuis 2004 (M€, % croissance)

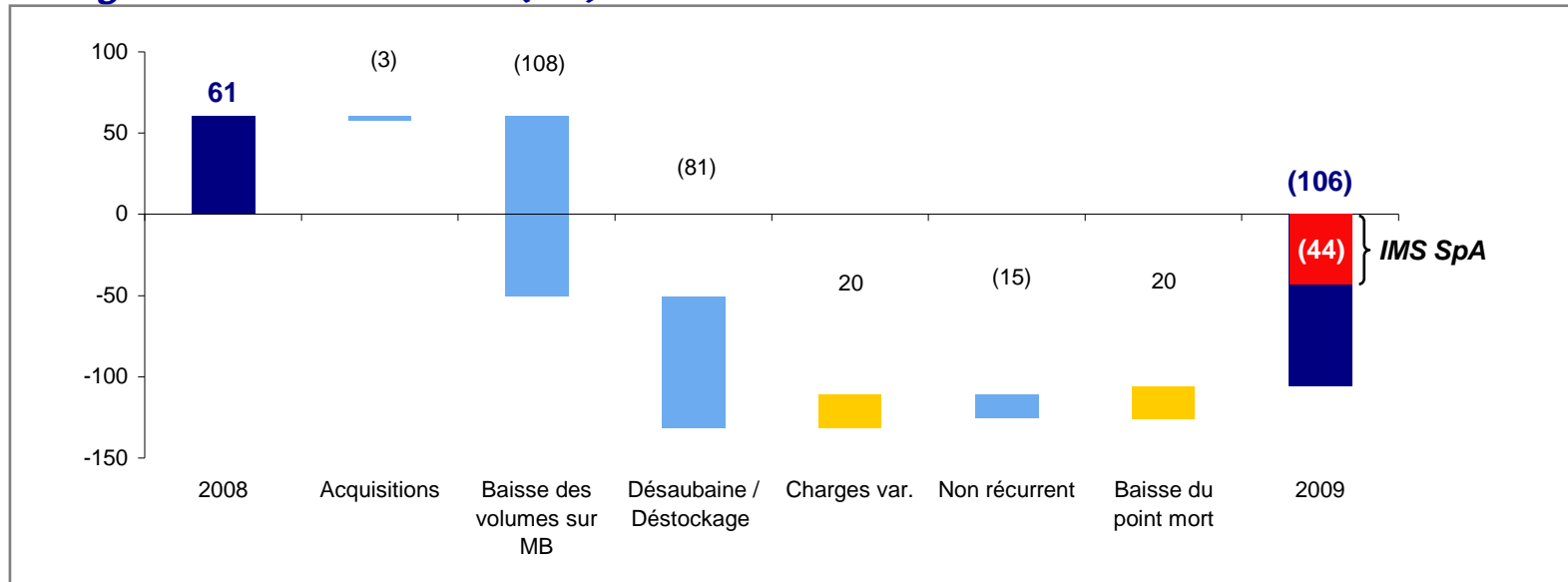


Résultats 2009

<i>31/12 - M€</i>	2008	2009	Variation
Volumes distribués (tonnes)	660 426	386 771	-41,4%
Chiffre d'affaires	1 407,0	727,1	-48,3%
Marge brute	291,8	100,3	-65,6%
<i>% CA</i>	<i>20,7%</i>	<i>13,8%</i>	
Résultat opérationnel	60,5	-105,8	ns
<i>% CA</i>	<i>4,3%</i>	<i>-14,6%</i>	
Résultat net	31,4	-86,9	ns
<i>% CA</i>	<i>2,2%</i>	<i>-12,0%</i>	
Free cash flow	79,9	57,7	-27,8%
Besoin en fonds de roulement	351,3	221,0	-37,1%
Endettement net + factoring	205,4	158,1	
Capitaux propres	333,5	247,9	
<i>Gearing</i>	<i>62%</i>	<i>64%</i>	

Evolution de l'EBIT entre 2008 et 2009

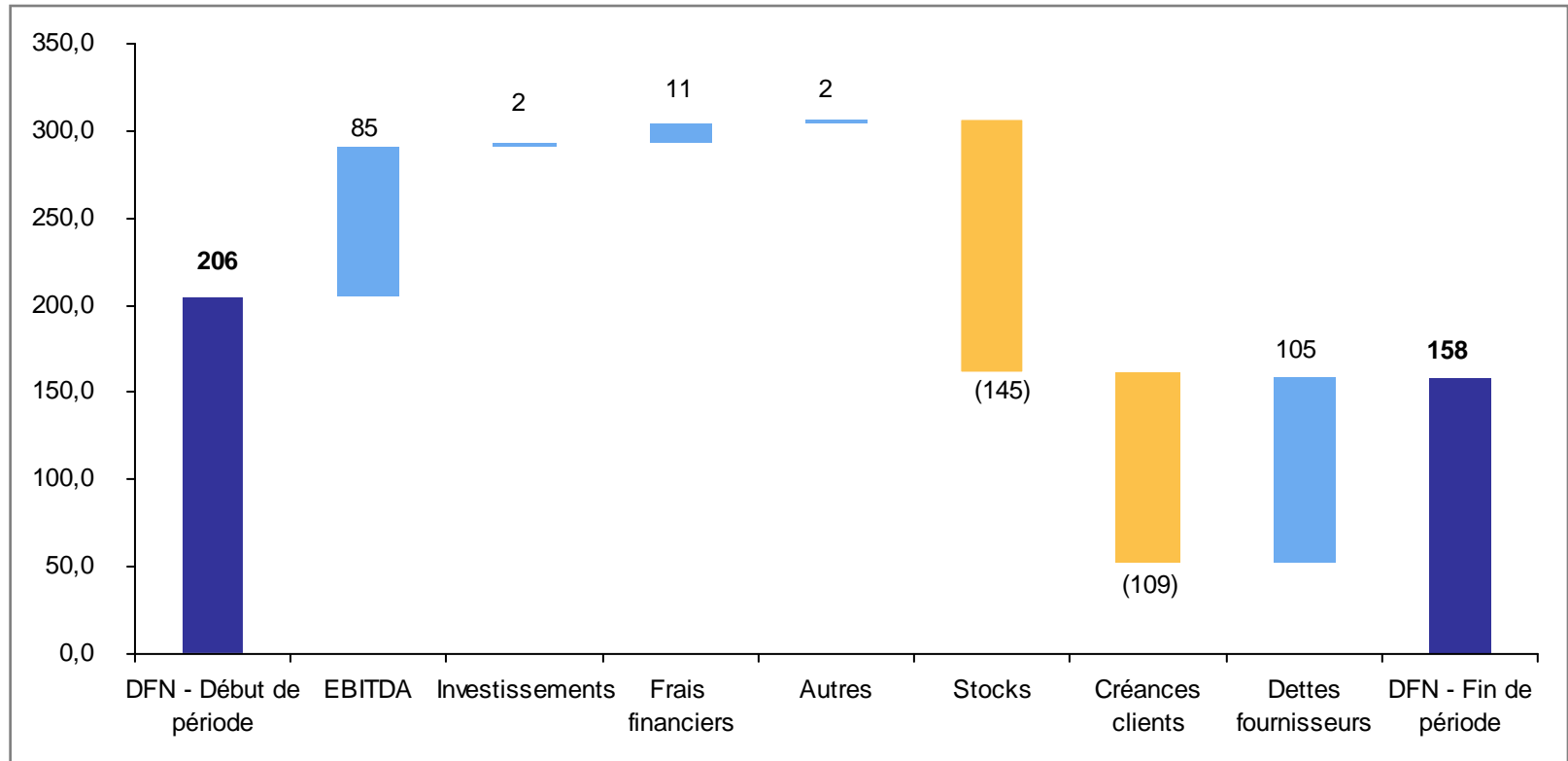
Bridge EBIT 2008/2009 - (M€)



- La perte opérationnelle s'explique par :
 - L'impact de la baisse des volumes sur la marge brute de -108 M€
 - La priorité donnée à la génération de cash par la réduction des stocks (vente à perte) dans un contexte de baisse des prix : la marge brute baisse de 81 M€ hors effet volume
- Baisse de marge en partie compensée par les mesures d'abaissement du point mort
 - Réduction des charges fixes de 20 M€ en 2009 (28 M€ en rythme annuel)

Réduction de la dette fin 2009

Evolution du niveau d'endettement en 2009 - (M€)



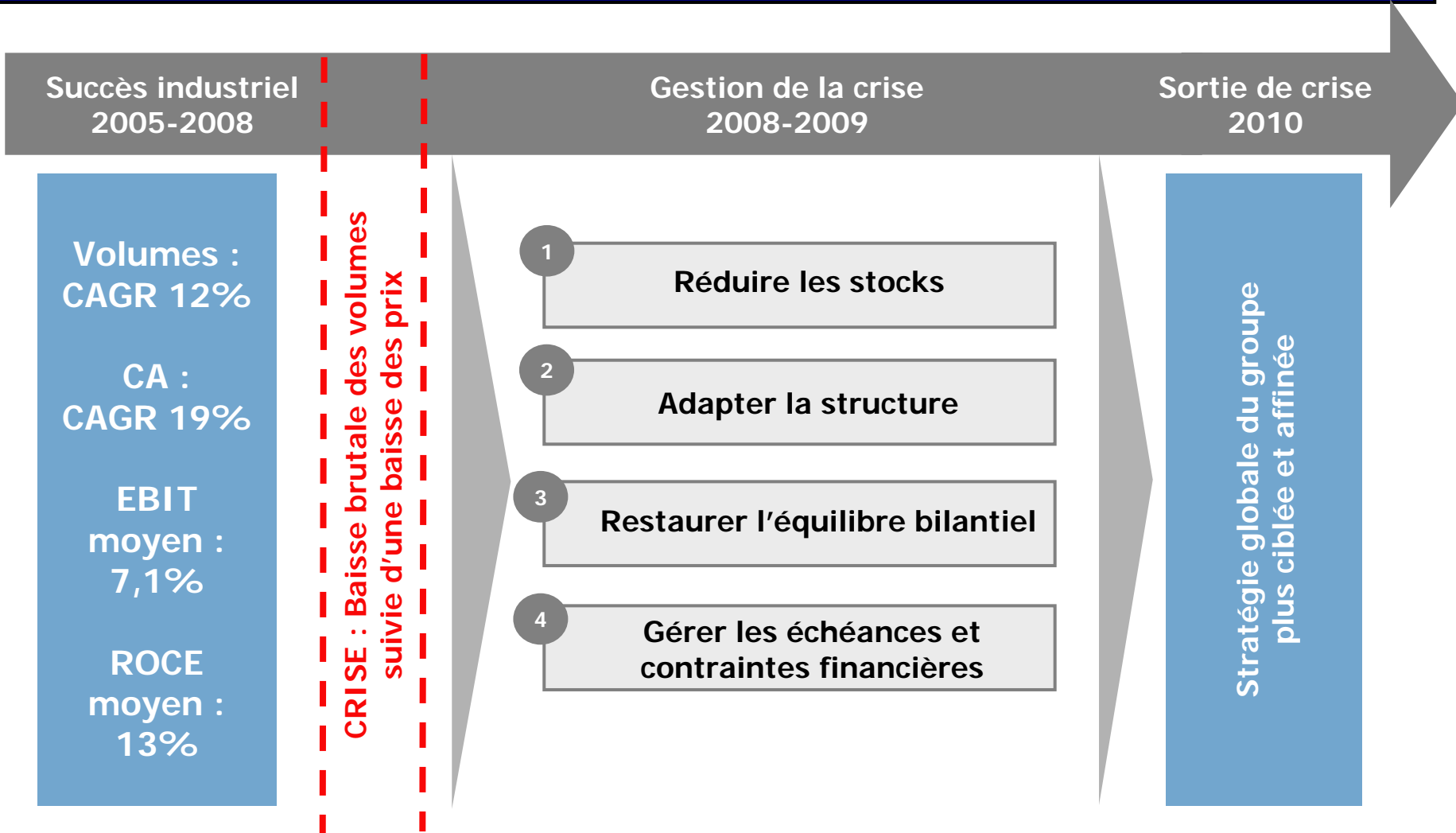
- Réduction de la dette financière de 48 M€ sur l'année 2009 principalement expliquée par la réduction des stocks de 145 M€

Sommaire

- 1 Une crise sans précédent pour le secteur
- 2 Des résultats 2009 pénalisés par la conjoncture
- 3 Des actions fortes et rapides pour adapter IMS à la crise
- 4 Stratégie globale du Groupe
- 5 Perspectives financières

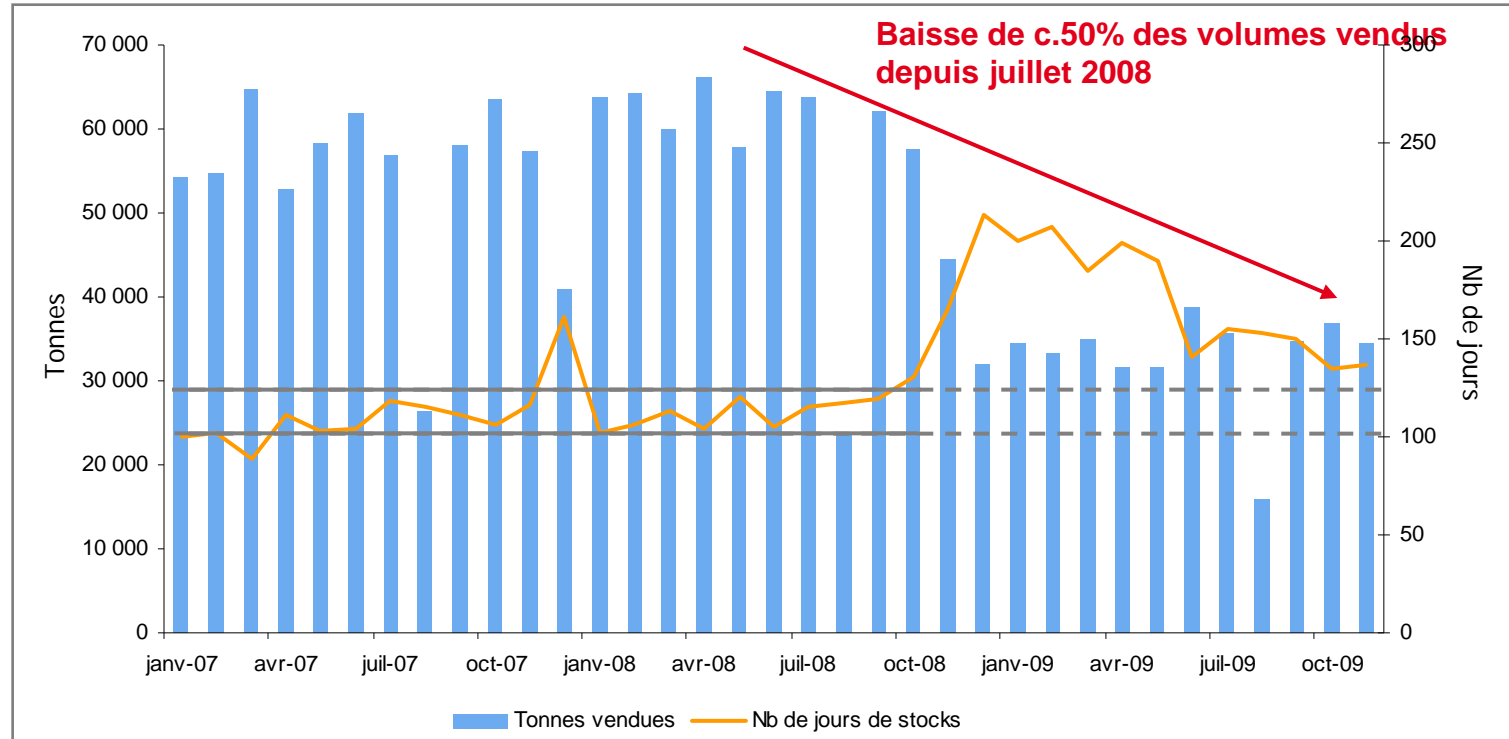
Annexes

Des mesures d'urgence pour traverser la crise



1 Ajustement rapide des stocks

Rotation des stocks vs. ventes (base mensuelle)



- Retour des rotations à des niveaux normatifs hors IMS SpA au S2 2009 (115 jours sur la base des ventes du mois versus 135 jours pour le total groupe)
- 145 M€ de cash flows générés par la réduction des stocks en 2009

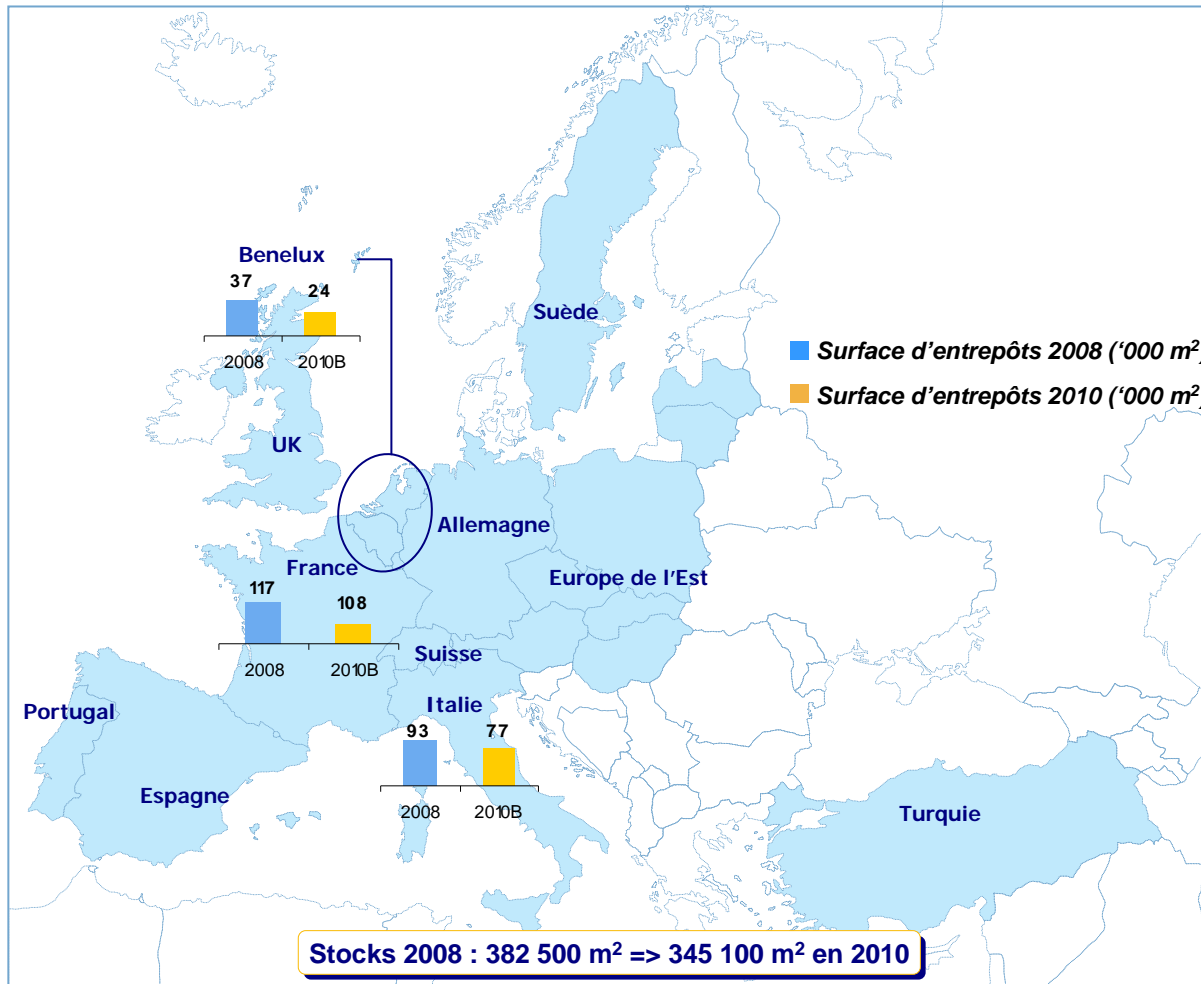
2 Abaissement du point mort amorcé dès fin 2008

Economies de frais fixes réalisées – (M€)

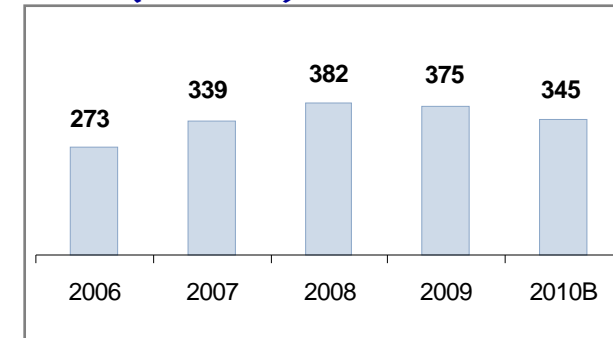
M€	S1 2009	S2 2009	2009	2010b*
<i>Frais de personnel yc intérimaires</i>	5	5	10	16
<i>Marketing, honoraires, déplacements</i>	2	3	5	6
<i>Transport</i>	1	1	2	5
<i>Autres</i>	(2)	5	3	2
Total	6	14	20	28

(*) Effet année pleine des économies du S2 2009

2 Rationalisation des infrastructures



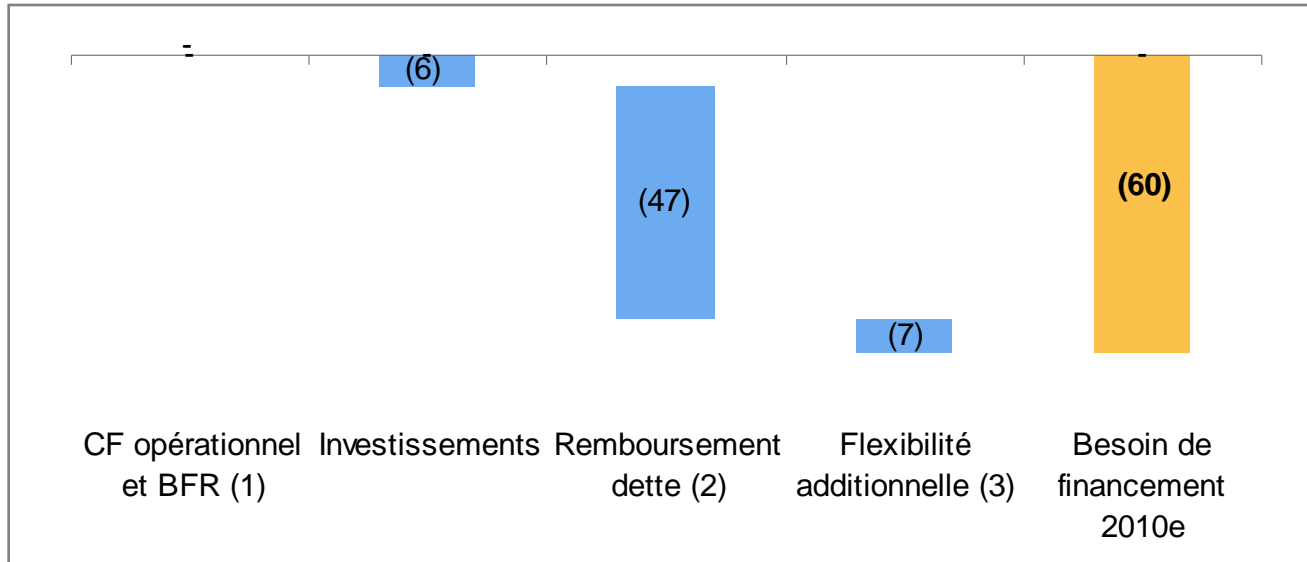
Surfaces de stockage depuis 2006 ('000 m²)



- Fermeture nette de 13 entrepôts en 2009-2010, soit 37 400 m² de surface de stockage, dont 15 650 m² en Italie

3 Besoin de financement de l'ordre de 60 M€

Besoin de financement 2010 (M€)



(1) Hypothèse conservatrice de quasi-stabilité des volumes et de compensation du cash flow opérationnel par la consommation de BFR

(2) Remboursement de 22 M€ de crédit syndiqué au Q1 2010 et de 25 M€ de la ligne bilatérale au Q2 et au Q3 2010

(3) Pour faire face au risque de suppression de lignes bilatérales non confirmées

3 Recherche de financement



- Analyse dès début 2008 de l'ensemble des options stratégiques
- Revue détaillée du portefeuille
- Test du marché

Renforcement des fonds propres

- Augmentation de capital rendue impossible par la structure actionnariale du groupe

Cessions d'actifs

- Réalisé => c.20 M€ en 2008-2009
 - Société Astralloy aux Etats-Unis
 - 2 actifs immobiliers
- En cours => c.4 M€
 - 3 actifs immobiliers

4 Gestion stricte de l'endettement

Des covenants inadaptés à une baisse de l'activité importante

Rappel des covenants DFN / EBITDA < 3,0x Gearing < 90%				
Waiver		30 juin 2009	31 décembre 2009	30 juin 2010
Crédit Syndiqué ⁽¹⁾	Renégociation →	DFN < 245 M€	DFN < 180 M€	DFN / EBITDA < 3x
Autres financements bancaires ⁽²⁾	Négociation en cours			

Notes : (1) 84 M€ fin 2009 et (2) 30 M€ fin 2009

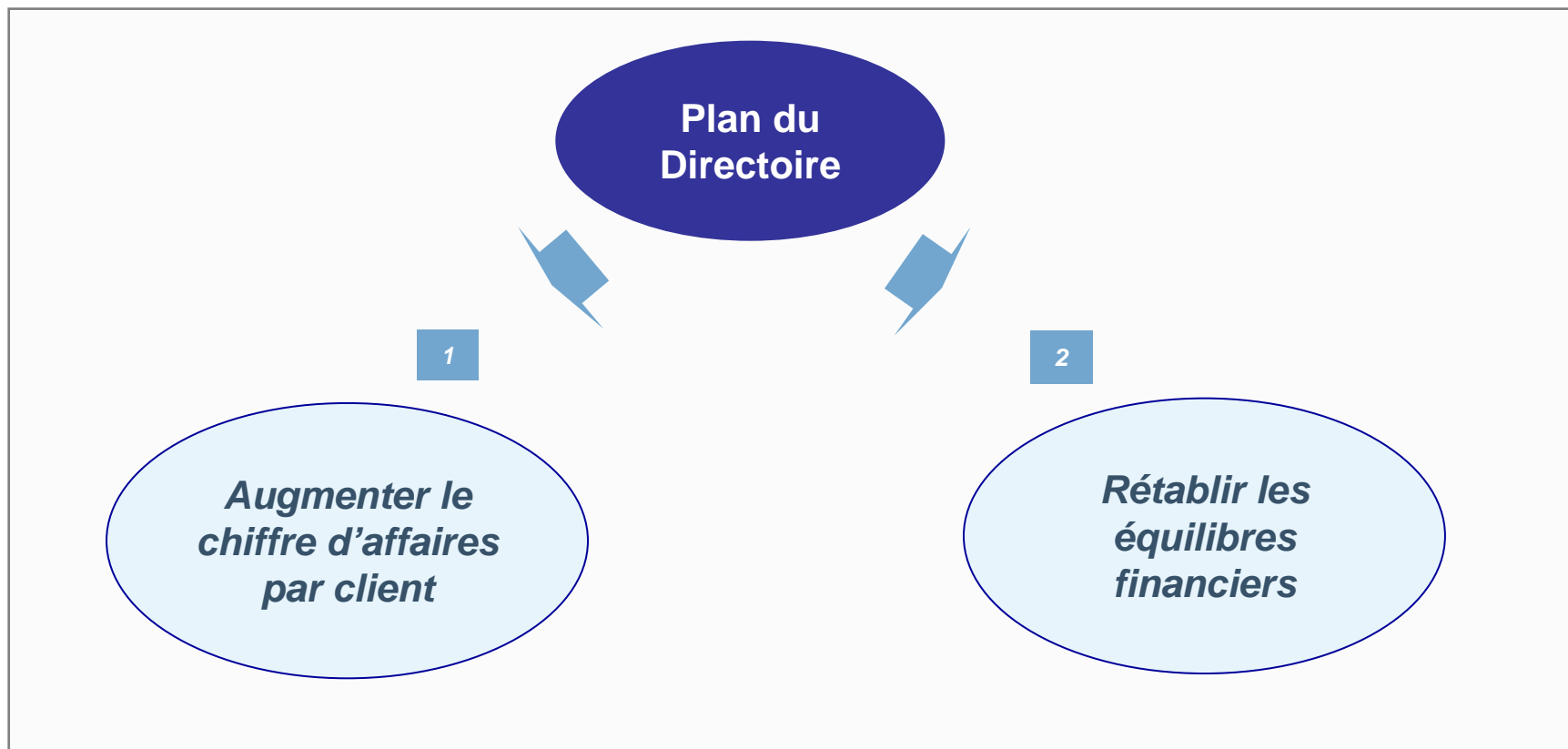
- 2 options analysées pour respecter les covenants au 30 juin 2010
 - Augmentation de capital
 - Cessions d'actifs

Sommaire

- 1 Une crise sans précédent pour le secteur
- 2 Des résultats 2009 pénalisés par la conjoncture
- 3 Des actions fortes et rapides pour adapter IMS à la crise
- 4 Stratégie globale du Groupe
- 5 Perspectives financières

Annexes

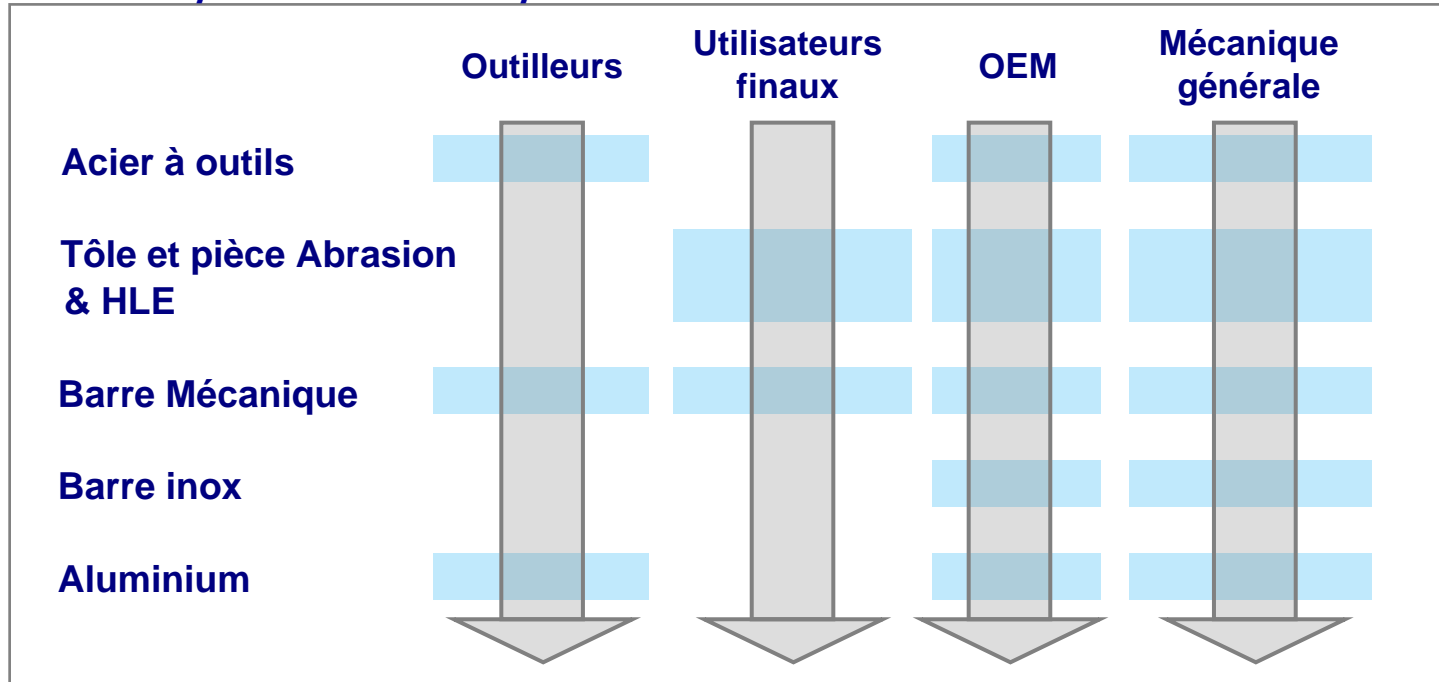
Une stratégie qui repose sur deux piliers



**La stratégie globale du Groupe
passe par la levée des contraintes financières
pour permettre le redéploiement des ventes**

Augmenter le chiffre d'affaires par client

Liste des produits achetés par les clients industriels d'IMS



- Offre élargie
- Nouvelle organisation commerciale qui se concentre sur les segments de clientèle industrielle les plus attractifs : vendeurs multi-lignes spécialisés par région et par métier
- Exemple de fertilisation croisée : l'aluminium lancé en février 2009 par IMS France
 - 10% des clients historiques d'IMS France ont acheté de l'aluminium en 2009
 - 85% des clients consommateurs d'aluminium achètent d'autres lignes de produits
- 70% des volumes inox vendus en Italie sont achetés par des clients d'aciers mécaniques

Sommaire

- 1 Une crise sans précédent pour le secteur
- 2 Des résultats 2009 pénalisés par la conjoncture
- 3 Des actions fortes et rapides pour adapter IMS à la crise
- 4 Stratégie globale du Groupe
- 5 Perspectives financières

Annexes

Objectifs 2010

Marge brute

- Retour à des marges brutes proches des niveaux normatifs grâce à des stocks réduits et renouvelés

EBIT

- EBIT positif à partir du S2 2010 et à l'équilibre sur l'année y compris dans des marchés inchangés en volumes par rapport à 2009

Politique d'achats

- Couverture des bonifications de fin d'année portée à 60% des achats (vs. 45%)
- Poursuite de la centralisation des achats

Charges fixes

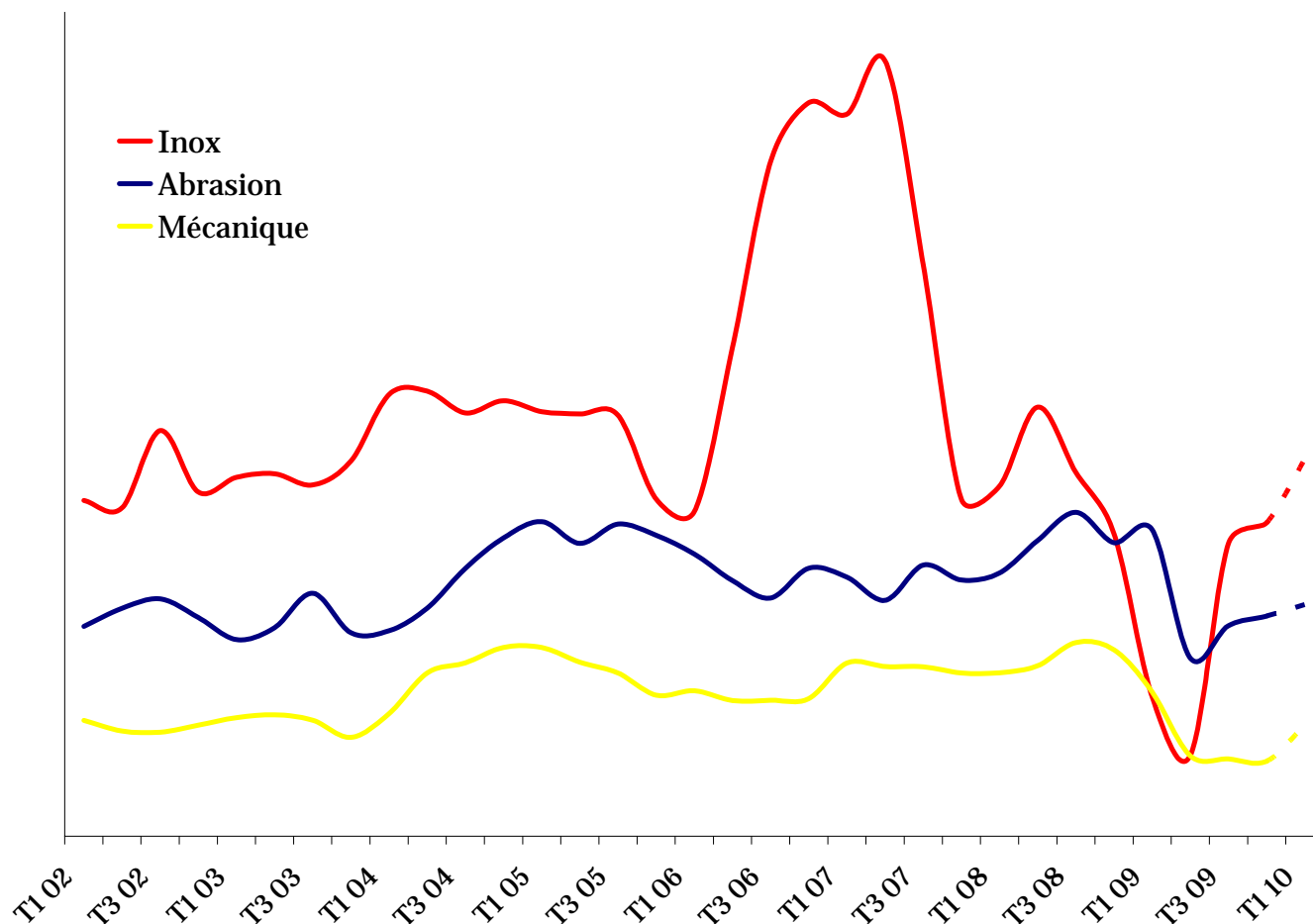
- Effet en année pleine des mesures de baisse du point mort prises en 2009 (28 M€)
- Mesures additionnelles de réduction des coûts fixes identifiées de l'ordre de 5 M€

Structure financière

- Réduction de la dette pérenne avec un objectif inférieur à 150 M€ en 2010

Nette amélioration de la marge brute en 2010

Marge brute par ligne de produits (en euros/tonne)



- Inox : remontée des marges brutes depuis T3 2009
- Abrasion / mécanique : hors IMS SpA, remontée des marges brutes depuis T4 2009 (marge brute abrasion 481 €/t et mécanique 228 €/t)
- IMS SpA : remontée des marges dès janvier 2010

Bilan des actions 2009

- **Adaptation rapide de la structure face à une crise sans précédent**
- **Niveaux de stocks en phase avec une croissance atone permettant une nette amélioration des marges**
- **Situation en Italie désormais sous contrôle**



Retour à l'équilibre courant 2010

Sommaire

- 1 Une crise sans précédent pour le secteur
- 2 Des résultats 2009 pénalisés par la conjoncture
- 3 Des actions fortes et rapides pour adapter IMS à la crise
- 4 Stratégie globale du Groupe
- 5 Perspectives financières

Annexes

Synthèse des résultats 2009

<i>(en millions d'euros)</i>	2008	2009	Variation
Volumes distribués (tonnes)	660 426	386 771	-41,4%
Chiffre d'affaires	1407	727,1	-48,3%
Marge brute	291,8	100,3	-65,6%
Résultat opérationnel	60,5	-105,8	ns
Résultat net	31,4	-86,9	ns
Free cash flow	79,9	57,7	-27,8%
Endettement net + factoring au 31 décembre	205,4	158,1	-23,0%
Gearing	62%	64%	

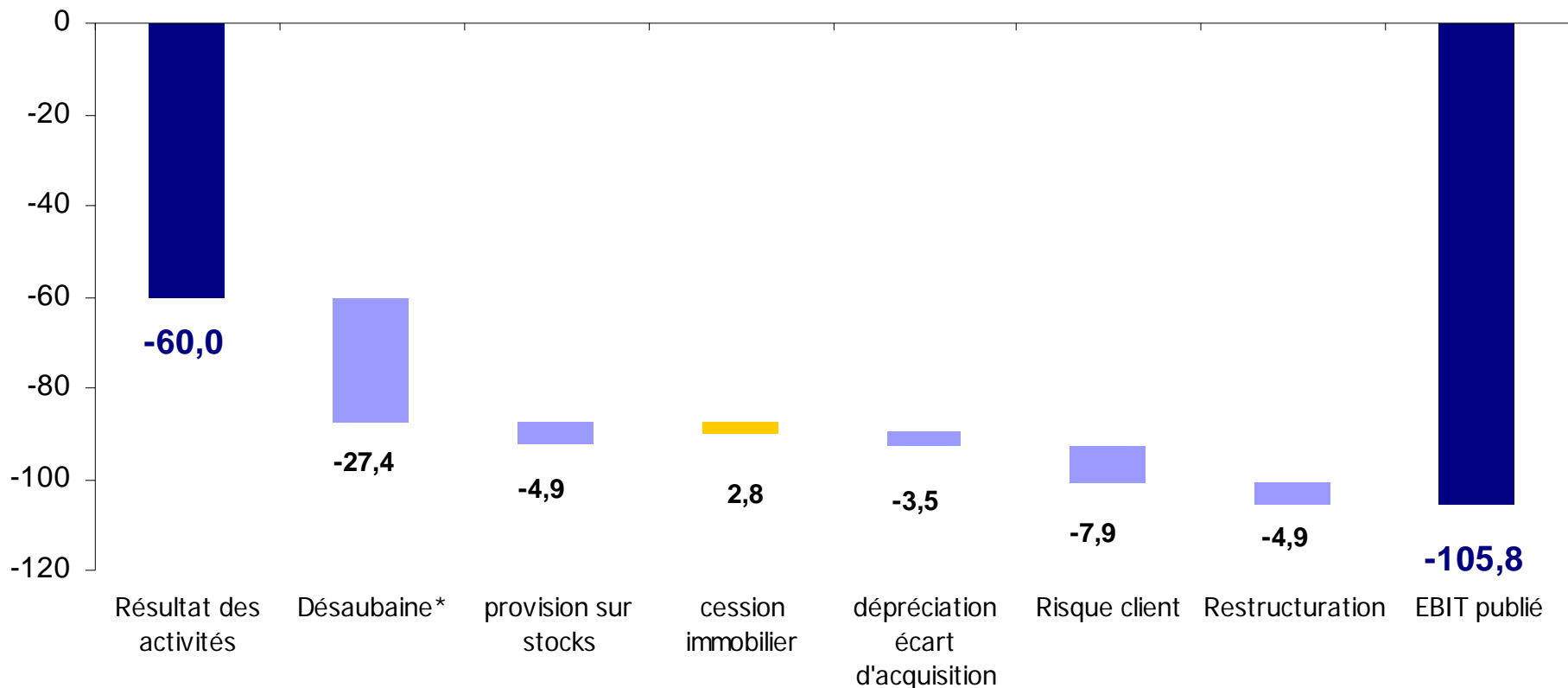


- Stabilisation des prix dans les trois lignes de produits depuis le 3^e trimestre 2009
- Objectifs de baisse du point mort atteints avec 20 M€ de baisse en 2009
- Stocks en phase avec les perspectives de ventes dans la plupart des filiales
- Endettement net réduit à 158 M€ dont 145 M€ de cash flows dégagés par la réduction des stocks en 2009



- Compte tenu d'éléments non récurrents, recul des charges opérationnelles nettes limité à 11%
- Perte opérationnelle de 44 M€ et stocks trop élevés chez IMS SpA en 2009
- Pas de reprise des volumes début 2010

EBIT 2009 : éléments exceptionnels / non récurrents



* la désaubaine est le calcul théorique de la perte de marge provoquée par la baisse des prix lorsque les stocks ont une rotation « normale » de 3 à 4 mois. En 2009, ce calcul ne reflète pas la réalité des marges : priorité a été donnée à la génération de cash et à la réduction des stocks. Le prix moyen des stocks n'a commencé à bénéficier de la baisse des prix qu'à la reprise des achats en fin d'année, est resté élevé et a pesé sur la marge brute des aciers mécaniques et anti-abrasion tout au long de l'année.

Variation du chiffre d'affaires

2009 / 2008	Abrasion	Inox	Mécanique	Total
Effet volume	-45,2%	-18,9%	-47,2%	-34,3%
Effet prix	-2,5%	-23,1%	-7,3%	-13,8%
Périmètre constant	-47,7%	-42,0%	-54,5%	-48,1%
Effet périmètre	-3,9%	+0,2%	-0,0%	-0,2%
Périmètre réel	-51,7%	-41,8%	-54,6%	-48,3%

- La chute des volumes d'aciers mécaniques et anti-abrasion reflète la forte dégradation de la production industrielle en Europe en 2009
- Recul des volumes moins marqué dans les inox en raison du déstockage en cours depuis juillet 2007
- Effet périmètre : compensation entre l'effet report des acquisitions de 2008 et la cession d'Astralloy au 30 juin 2008
- Baisse des prix particulièrement marquée dans les inox suite à la baisse des cours des alliages : chute de 30% en six mois entre le T4 2008 et le T2 2009
- Recul des prix y-o-y moins marqué dans les aciers mécaniques et anti-abrasion. Mais entre le T3 2008 et le T3 2009, les prix moyens de vente de la mécanique ont baissé de 26% et ceux de l'abrasion de 14%.

Evolution des prix de vente

(€/tonne)	Abrasion	Inox	Mécanique*
T1 2008	1 812	4 901	1 325
T2 2008	1 881	4 892	1 341
T3 2008	1 958	4 825	1 456
T4 2008	1 924	4 361	1 434
T1 2009	1 971	3 679	1 333
T2 2009	1 672	3 042	1 168
T3 2009	1 687	3 356	1 084
T4 2009	1 635	3 584	1 082

▪ Abrasion et mécanique : les prix ont atteint leur point bas mi 2009 et se rétablissent début 2010

▪ Inox : les prix de vente augmentent dès le T3 2009 suite à la remontée des cours des alliages

* Mécanique et aciers à outils

Les marges reflètent les variations de prix et la baisse des stocks

(€/tonne)	Abrasion	Inox	Mécanique
T1 2008	511	679	317
T2 2008	574	833	331
T3 2008	629	706	376
T4 2008	570	587	362
T1 2009	595	271	280
T2 2009	346	156	156
T3 2009	409	567	150
T4 2009	427	608	145

Inox

- Désaubaine et déstockage au S1 2009
- Pas d'aubaine sur le T3 2009 malgré la remontée des prix, les achats du 1^{er} semestre ayant été particulièrement limités

Abrasion et mécanique

- IMS SpA pèse sur les marges
- Hors IMS SpA, amélioration des marges au T4 2009 suite à la reprise des achats : MB abrasion de 481 €/t et MB mécanique de 228 €/tonne

Effets d'aubaine et de désaubaine

<i>(en millions d'euros)</i>	1Q	2Q	3Q	4Q	Année
Inox					
2009	-16,2	-2,5			-18,7
2008	-6,1		-6,3	-9,3	-21,7
Abra/méca					
2009		-3,9	-4,8		-8,7
2008		+1,6	+2,4		+4,0
Total					
2009	-16,2	-6,4	-4,8		-27,4
2008	-6,1	+1,6	-3,9	-9,3	-17,7

- Amélioration des marges brutes de l'inox au T3 09 en raison de la fin de la désaubaine

- Les aciers mécaniques sont touchés par la désaubaine et le non remplacement des stocks au T2 et au T3 09

13,5 M€ de charges opérationnelles non récurrentes

<i>(en milliers d'euros)</i>	31 dec. 2008	31 dec. 2009	Variation
Charges totales nettes pro forma	232 092	208 007	-10,4%
Tonnes pro forma hors direct usine	603 345	358 131	-40,6%
Charges nettes pro forma (euro/tonne)	385	581	+51,0%
Frais de personnel*	109 183	95 303	-12,7%
Fixes (loyers/ amortissements)	33 041	33 814	2,3%
Transports	34 627	25 062	-27,6%
Entretien/consommables	22 699	17 573	-22,6%
Commissions sur ventes	3 389	1 664	-50,9%
Frais ajustables	17 232	12 075	-29,9%
Risque clients	2 699	9 020	234,2%
Autres charges	8 771	7 953	-9,3%
Cessions immobilier	-1 335	-2 830	111,9%
Dépréciation de l'écart d'acquisition	400	3 500	ns
Restructuration	1 386	4 873	251,6%
(Chiffres pro forma)			

- Les charges opérationnelles nettes baissent de 24 M€ vs 2008 (-10,4%)
- Baisse du point mort de 20 M€ en 2009

- Coût du risque clients : +6,3 M€ dont 3,1 M€ de dotations nettes aux provisions pour créances douteuses en Italie

Programme de réduction des coûts en ligne avec les attentes

<i>(en millions d'euros)</i>	2009	Rythme annuel
frais de personnel y.c. intérimaires	10,2	15,5
Marketing, honoraires, déplacement	5,3	5,7
Transport	1,5	4,9
Autres	2,8	2,6
Total	19,8	28,7

- Baisse du point mort de 6 M€ au 1^{er} semestre 2009 et 14 M€ au 2^e semestre 2009, soit 20 M€ en 2009 et 28 M€ en année pleine à partir de 2010
- Part de l'Italie : 4,6 M€ en 2009 et 9,1 M€ en année pleine à partir de 2010

- Plus de 50% de la baisse du point morts provient des frais de personnels : réductions d'effectifs (plans sociaux, non remplacement des départs), suppression des parts variables, fin des contrats intérimaires

Formation du résultat net

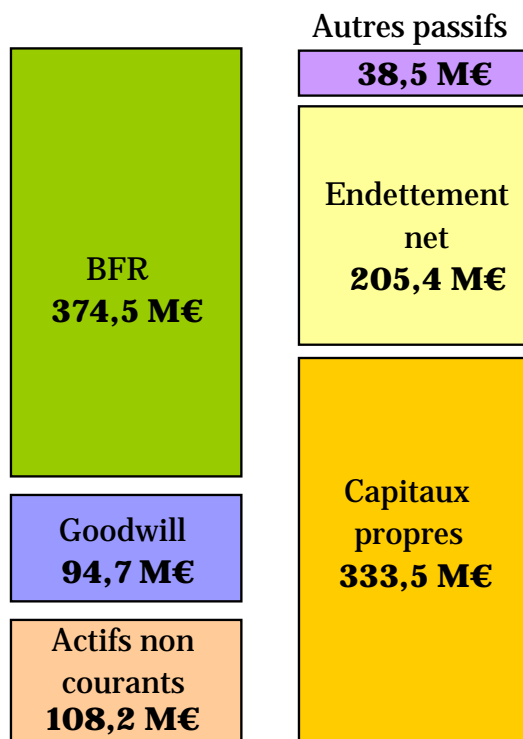
<i>(en millions d'euros)</i>	2008	2009	Variation
Chiffre d'affaires	1 407,0	727,1	-48,3%
Marge brute	291,8	100,3	-65,6%
<Charges opérationnelles nettes>	(231,3)	(206,1)	-10,9%
Résultat opérationnel	60,5	(105,8)	ns
Résultat financier	(17,6)	(12,3)	-30,3%
Impôts	(11,5)	31,2	ns
Résultat net	31,4	(86,9)	ns
Résultat net par action (arrondi en euros)	1,74	(4,81)	ns

- Moyenne annuelle des financements en retrait de 4,4% (de 251 M€ en 2008 à 240 M€ en 2009)
- Baisse du coût moyen de la dette à 4,05% en 2009 contre 5,59% en 2008
- Hausse de la marge moyenne des fournisseurs de financements de 94 bps en 2008 à 123 bps en 2009

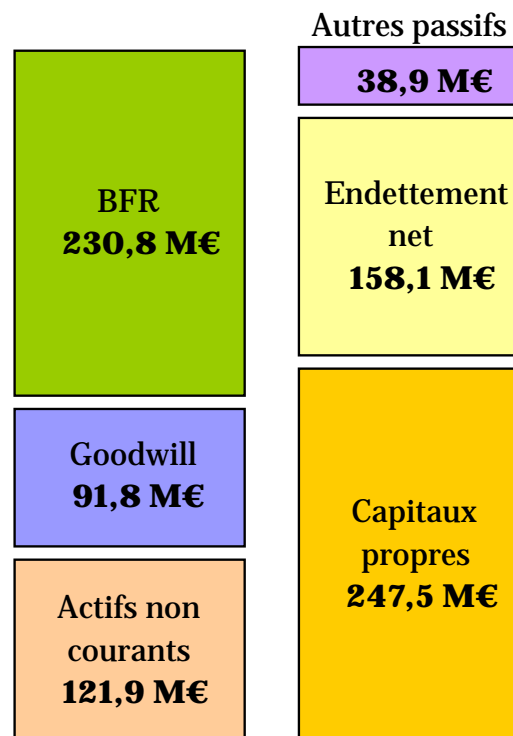
- Taux d'imposition effectif global de 26,4% en 2009
- Reports déficitaires activés partout, sauf en Suisse, pour 24,2 M€
- Créances de carry back en France et aux Pays-Bas, créance sur les impôts futurs en Espagne

Bilan simplifié : la dette reste très inférieure au BFR

31 décembre 2008

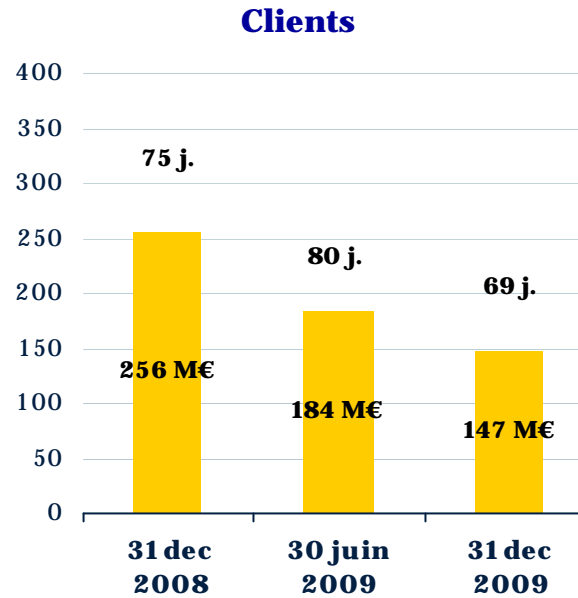
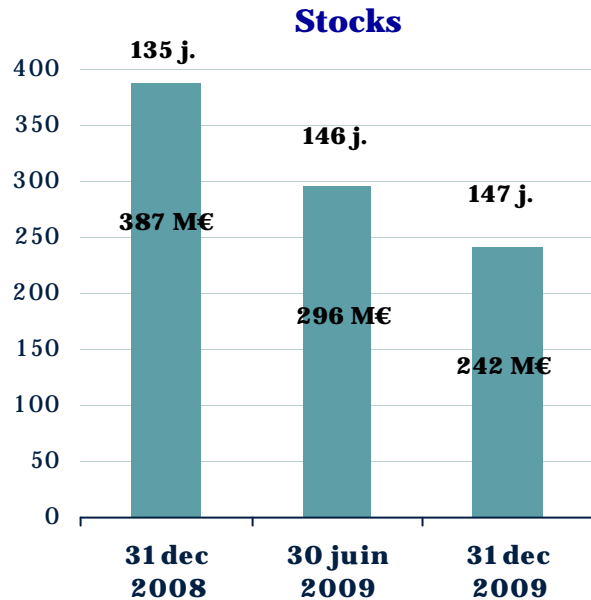


31 décembre 2009

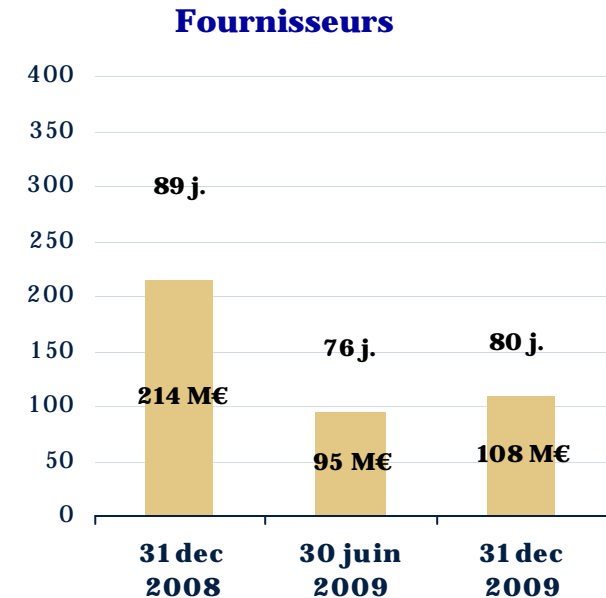


Note : par rapport au bilan consolidé, le factoring a été réintégré d'une part dans le BFR et d'autre part dans la dette nette

BFR opérationnel net : 123 jours de CA au 31 décembre 2009



(factoring réintégré dans compte clients)

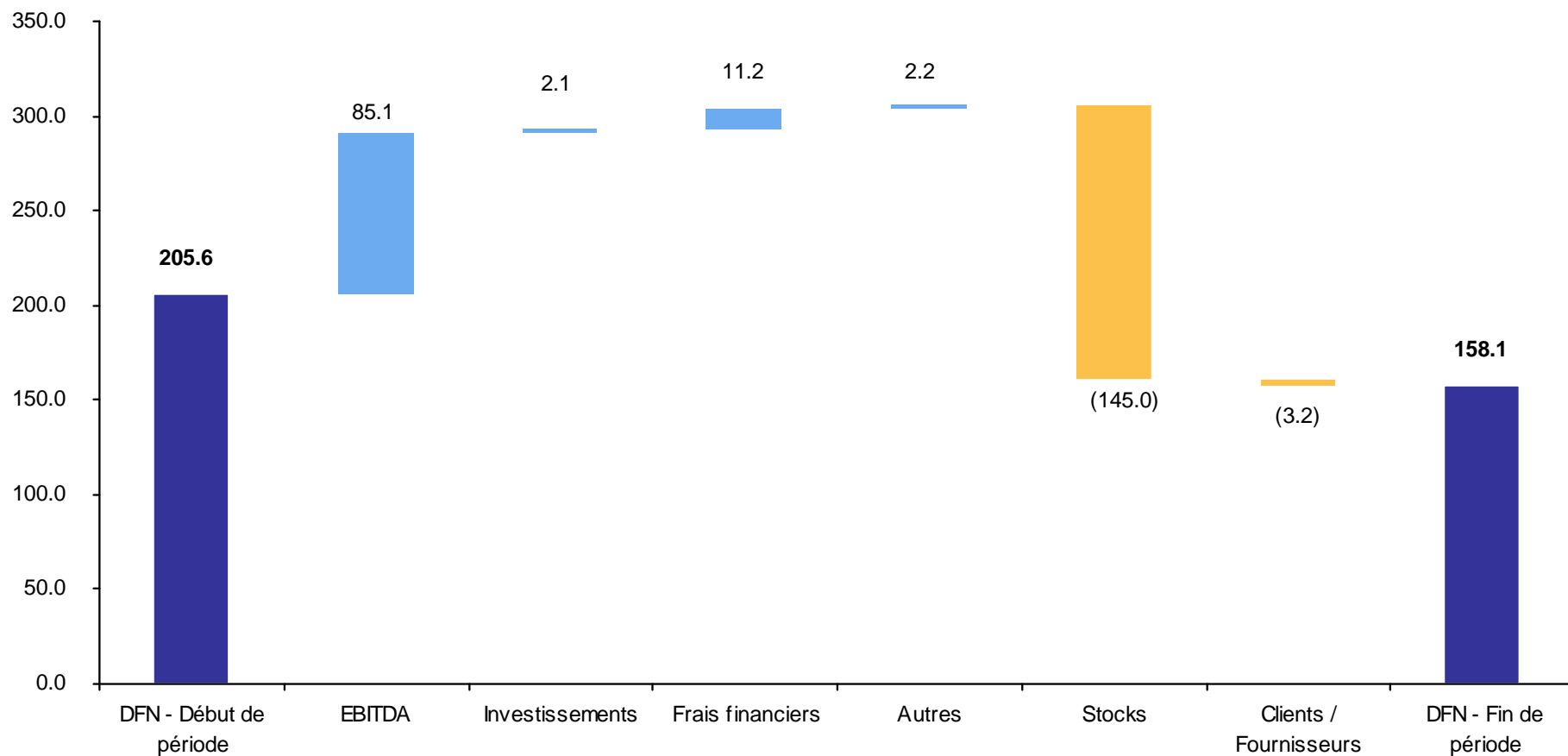


- 146 000 tonnes en stock au 31 décembre 2009 vs 181 000 tonnes au 30 juin 2009 et 226 000 tonnes fin 2008
- 145 M€ de cash flow dont 108 M€ liés à la baisse des volumes et 37 M€ à celle des prix
- Rotation sur 12 mois glissants : 124 jours hors IMS SpA

- Difficultés de recouvrement en 2009 : 57,6 M€ d'overdues au niveau du Groupe hors factoring, dont 14,8 M€ sur IMS France, 13,6 M€ sur IMS SpA, 6,2 M€ sur Hoselmann et 4,7 M€ sur IMS Belgium
- Recouvrement des échéances de décembre satisfaisant

- Chute des achats d'aciers mécaniques et anti-abrasion depuis début 2009
- Reprise des achats au T3 09 dans les inox, puis au T4 09 dans toutes les lignes de produits sauf en Italie

Dette nette au 31 décembre 2009

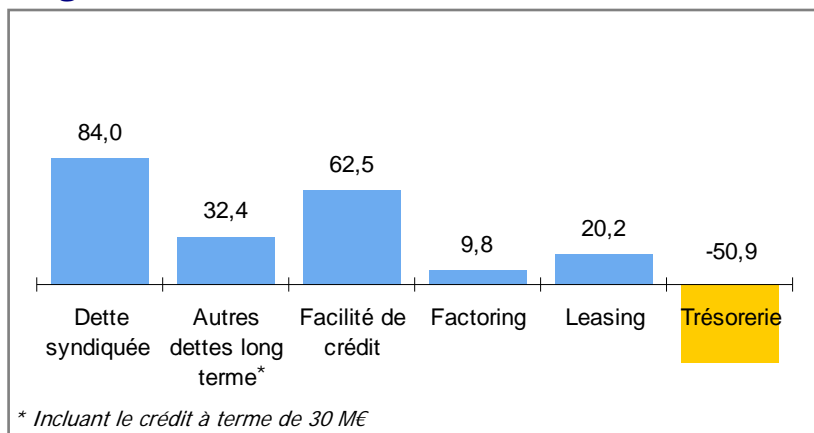


- Réduction de la dette financière nette à hauteur de 48 M€ sur l'année 2009

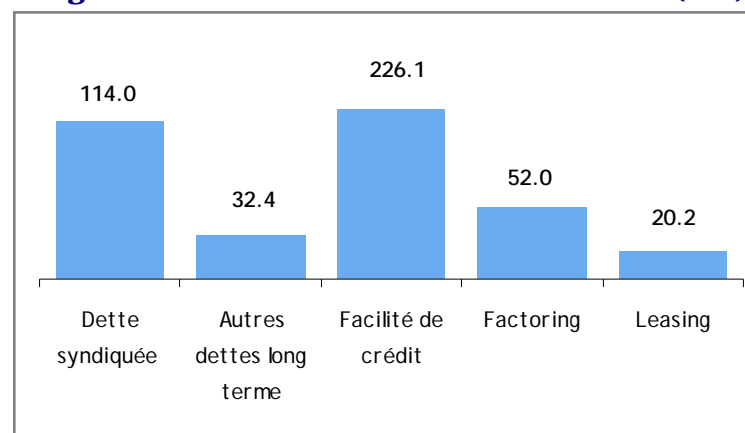
- Principalement grâce à la réduction des stocks qui dégage 145 M€ sur l'année 2009

Des lignes de crédit existantes mais non utilisables

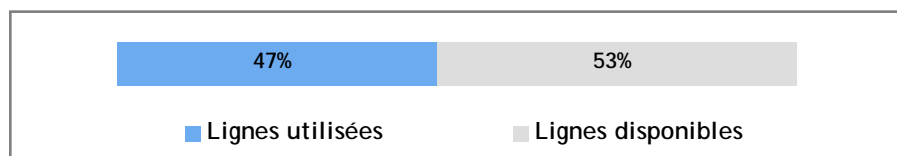
Lignes de crédit utilisées au 31/12/2009 (M€)



Lignes de crédit autorisées au 31/12/2009 (M€)



Nature des lignes de crédit au 31/12/2009



- Au 31 décembre 2009, IMS dispose de 445 M€ de lignes de crédit autorisées dont 372 M€ de dette bancaire

- Part croissante des lignes locales non utilisées puisque non utilisables

- Le poste clients (net hors factoring), qui permet de mobiliser les financements bilatéraux locaux, s'élève à 123 M€ au fin 2009 contre 224 M€ fin 2008

Synthèse des principales lignes d'emprunt

62 M€

22 M€

30 M€

15 M€

- **Dette syndiquée : 62 M€** (après amortissement le 10/02/10 pour 22 M€)
 - ▲ Respect du covenant de dette au 31 décembre 2009
 - ▲ Prochain test des covenants sur la base des comptes au 30 juin 2010 : non respect compte tenu des hypothèses d'activité

- **Financement in fine (échéance Décembre 2011) : 30 M€**
 - ▲ Conservation après renégociation - suspendu en raison de l'OPE - avec un droit d'utilisation limité à 27 M€
 - ▲ Le solde de 3 M€ est cantonné à titre de garantie

- **Bilatéral 1 an : 15 M€**
 - ▲ 1^{ère} reconduction jusqu'au 15 janvier 2010 et 2^{ème} reconduite jusqu'au 14 juillet 2010.

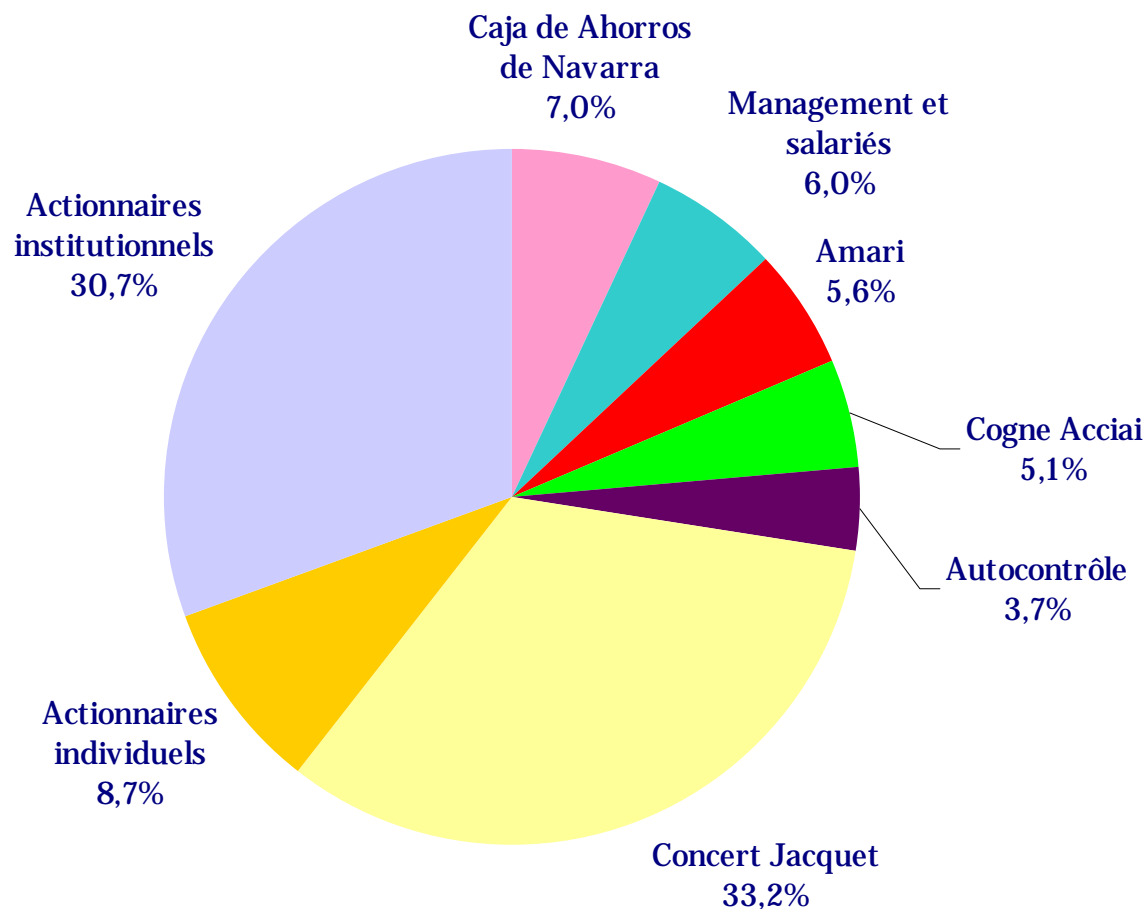
Performance trimestrielle sur 12 mois glissants

(M€)	31-Mar-07	30-Jun-07	30-Sep-07	31-Dec-07	31-Mar-08	30-Jun-08	30-Sep-08	31-Dec-08	31-Mar-09	30-Jun-09	30-Sep-09	31-Dec-09
Chiffre d'affaires	1 148,3	1 285,0	1 378,4	1 425,8	1 456,9	1 468,7	1 464,9	1 407,0	1 225,0	1 005,1	833,1	727,1
Marge brute	301,8	335,1	327,9	318,9	308,0	298,3	309,9	291,8	245,7	168,9	124,6	100,3
Résultat opérationnel	120,3	144,5	127,0	110,9	91,7	70,9	77,9	60,5	23,3	-46,9	-81,7	-105,3
<i>Marge opérationnelle</i>	<i>10,5%</i>	<i>11,2%</i>	<i>9,2%</i>	<i>7,8%</i>	<i>6,3%</i>	<i>4,8%</i>	<i>5,3%</i>	<i>4,3%</i>	<i>1,9%</i>	<i>-4,7%</i>	<i>-9,8%</i>	<i>-14,5%</i>
Résultat net part du Groupe	72,8	87,2	73,1	63,7	51,5	42,3	48,1	31,4	4,2	-51,2	-73,9	-86,5
<i>Marge nette part du Groupe</i>	<i>6,3%</i>	<i>6,8%</i>	<i>5,3%</i>	<i>4,5%</i>	<i>3,5%</i>	<i>2,9%</i>	<i>3,3%</i>	<i>2,2%</i>	<i>0,3%</i>	<i>-5,1%</i>	<i>-8,9%</i>	<i>-11,9%</i>
Résultat net par action (€)	4,03	4,83	4,05	3,53	2,85	2,34	2,67	1,74	0,23	-2,84	-4,09	-4,79
Tonnes vendues (t)	578 099	613 686	637 418	650 556	664 844	680 370	688 619	660 426	575 095	488 428	425 030	386 771
Charges op. nettes (€/t)	314	311	315	320	325	334	337	350	387	442	485	532
Effet d'aubaine / désaubaine	36,9	50,5	26,2	5,0	-8,5	-21,8	-13,7	-17,7	-27,8	-35,8	-36,7	-27,4
Résultat opérationnel retraité	83,4	94,0	100,8	105,9	100,2	92,7	91,6	78,2	51,1	-11,1	-45,0	-77,9
Chiffre d'affaires retraité	1 111,4	1 234,5	1 352,2	1 420,8	1 465,4	1 490,5	1 478,6	1 424,7	1 252,8	1 040,9	869,8	754,5
<i>Marge opérationnelle retraitée</i>	<i>7,5%</i>	<i>7,6%</i>	<i>7,5%</i>	<i>7,5%</i>	<i>6,8%</i>	<i>6,2%</i>	<i>6,2%</i>	<i>5,5%</i>	<i>4,1%</i>	<i>-1,1%</i>	<i>-5,2%</i>	<i>-10,3%</i>

Performance trimestrielle

(M€)	1Q07	2Q07	3Q07	4Q07	1Q08	2Q08	3Q08	4Q08	1Q09	2Q09	3Q09	4Q09
Chiffre d'affaires	362,8	385,3	340,2	337,5	393,9	397,0	336,4	279,7	211,9	177,1	164,4	173,7
Marge brute	92,8	95,5	60,1	70,5	81,9	85,8	71,7	52,4	35,8	9,0	27,4	28,1
Résultat opérationnel	41,5	45,2	10,3	13,9	22,3	24,4	17,3	-3,4	-14,9	-45,8	-17,5	-27,1
<i>Marge opérationnelle</i>	<i>11,4%</i>	<i>11,7%</i>	<i>3,0%</i>	<i>4,1%</i>	<i>5,7%</i>	<i>6,1%</i>	<i>5,1%</i>	<i>-1,2%</i>	<i>-7,0%</i>	<i>-25,9%</i>	<i>-10,6%</i>	<i>-15,6%</i>
Résultat net part du Groupe	25,3	26,6	2,7	9,2	13,1	17,3	8,5	-7,5	-14,2	-38,1	-14,2	-20,1
<i>Marge nette part du Groupe</i>	<i>7,0%</i>	<i>6,9%</i>	<i>0,8%</i>	<i>2,7%</i>	<i>3,3%</i>	<i>4,4%</i>	<i>2,5%</i>	<i>-2,7%</i>	<i>-6,7%</i>	<i>-21,5%</i>	<i>-8,6%</i>	<i>-11,6%</i>
Résultat net par action (€)	1,40	1,47	0,15	0,51	0,73	0,96	0,47	-0,42	-0,78	-2,11	-0,79	-1,11
Tonnes vendues (t)	173 872	173 140	141 489	162 055	188 160	188 666	149 738	133 862	102 829	101 999	86 340	95 603
Charges op. nettes (€/t)	295	291	352	349	317	326	364	417	493	538	520	577
Effet d'aubaine / désaubaine	7,4	14,9	-12,0	-5,3	-6,1	1,6	-3,9	-9,3	-16,2	-6,4	-4,8	
Résultat opérationnel retraité	34,1	30,3	22,3	19,2	28,4	22,8	21,2	5,9	1,3	-39,4	-12,7	-27,1
Chiffre d'affaires retraité	355,4	370,4	352,2	342,8	400,0	395,4	340,3	289,0	228,1	183,5	169,2	173,7
<i>Marge opérationnelle retraitée</i>	<i>9,6%</i>	<i>8,2%</i>	<i>6,3%</i>	<i>5,6%</i>	<i>7,1%</i>	<i>5,8%</i>	<i>6,2%</i>	<i>2,0%</i>	<i>0,6%</i>	<i>-21,5%</i>	<i>-7,5%</i>	<i>-15,6%</i>

Actionnariat au 31 décembre 2009



Concert Jacquet : Jacquet Metals, JSA et Monsieur Eric Jacquet
 CAN : Caja de Ahorros Navarra et Confederation Esp. de Cajas de Ahorros
 Amari : Amari Metal France et Amari Metal UK Pension Fund
 Management et salariés : dont Jean-Yves Bouffault 2,4% et Yvon Jacob 1,4%