



Résultats de l'exercice 2012

Présentation aux analystes financiers
09 mai 2013

Notre matinée d'échanges

- **Résultats de l'exercice 2012**
 - Faits marquants
 - Résultats consolidés et sociaux
 - Revue des activités

- **Perspectives 2013**

- **Enjeux et ambitions de Lafarge Maroc**



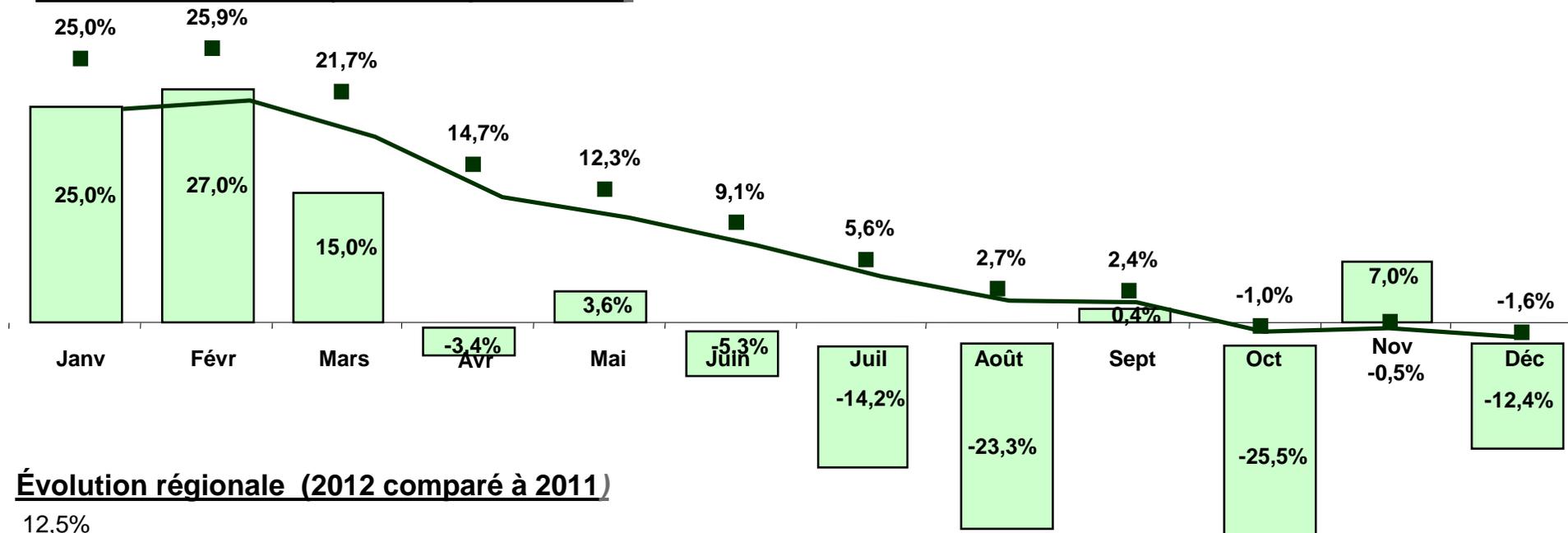
Résultats de l'exercice 2012

Un environnement défavorable en 2012

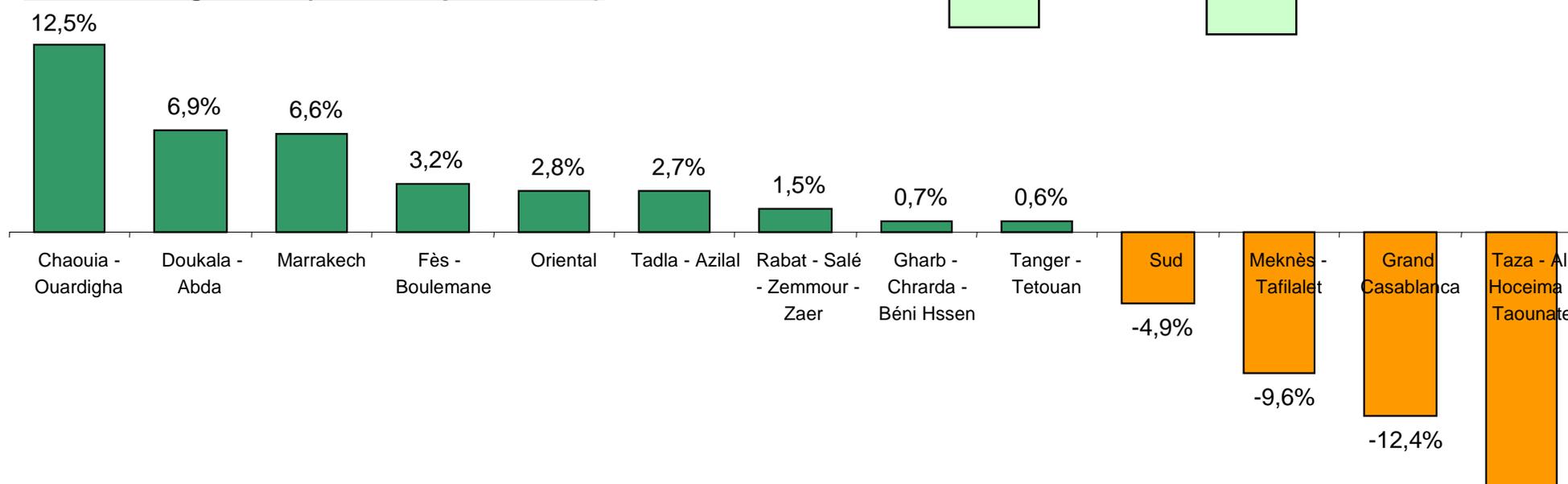
- **Croissance économique moins forte que les années précédentes**
- **Secteur du bâtiment et des travaux publics en ralentissement**
- **Baisse du marché du ciment de 1,6% comparé à 2012**
- **Une offre de ciment plus forte avec l'arrivée de nouvelles capacités**
- **Tension sur les prix sur l'ensemble du marché**

Une évolution contrastée de la demande du ciment

Évolution mensuelle (2012 comparé à 2011)



Évolution régionale (2012 comparé à 2011)



La défense de notre leadership sur nos marchés

- **Renforcement de l'approche clients (réseau Mawadis, dépôts, livraison en rendu, portail...)**
- **Développement de l'offre (Plâtre et Chaux, Projet Souss)**
- **Consolidation de l'intégration aval (Bétons & Granulats)**
- **Maîtrise de l'évolution des coûts**

Résultats de Lafarge Ciments

Comptes consolidés (Normes IFRS)

En MDH	2011	2012	Evolution
Chiffre d'affaires	5 567	5 043	-9,4%
Résultat d'exploitation courant	2 375	1 951	-17,8%
Résultat net	1 664	1 266	-23,9%

Le retrait du résultat est essentiellement lié à la baisse d'activité, aux tensions sur les prix de vente observées sur le marché et à l'impact de la contribution pour l'appui à la cohésion sociale.

Des impacts atténués grâce à la poursuite des actions de réduction de coûts et à l'optimisation de l'utilisation de l'outil industriel.

Résultats de Lafarge Ciments

Comptes sociaux

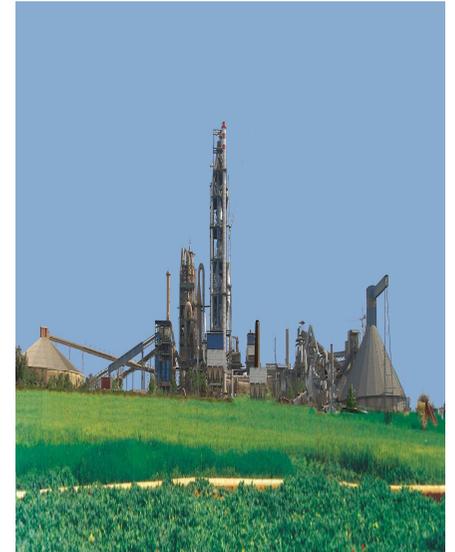
En MDH	2011	2012	Evolution
Chiffre d'affaires	4 765	4 227	-11,3%
Résultat d'exploitation courant	1 922	1 573	-18,1%
Résultat net	1 527	1 249	-18,2%

Un dividende ordinaire maintenu à 66 Dh par action

Activité Ciment

Bonne résistance dans un environnement difficile

- **Baisse des ventes de 6,8% par rapport à 2011 dans un marché en retrait de 1,6%**
- **Hausse des ristournes pour défendre la part de marché**
- **Renforcement des fonctions marketing et supply chain**
- **Évolution favorable des coûts et poursuite des actions d'optimisation industrielle**
 - Combustibles de substitution
 - Taux d'ajouts au ciment
 - Frais fixes usines



Activités Bétons & Granulats

Affirmation de notre stratégie de développement

- **Consolidation du leadership de Lafarge Bétons**
 - Des ventes en progression de près de 6%
 - Développement des bétons innovants à forte valeur ajoutée
 - Renforcement du réseau
 - 3 nouvelles centrales en 2012 (Fès, Marrakech, Mohammedia)
 - 2 centrales fixes en projet (Bouskoura et Meknès)
- **Développement de l'activité granulats**
 - Une nouvelle carrière opérationnelle en 2012 à Tétouan
 - Une nouvelle carrière opérationnelle en 2013 à Tifelt



Activités Plâtre et Chaux

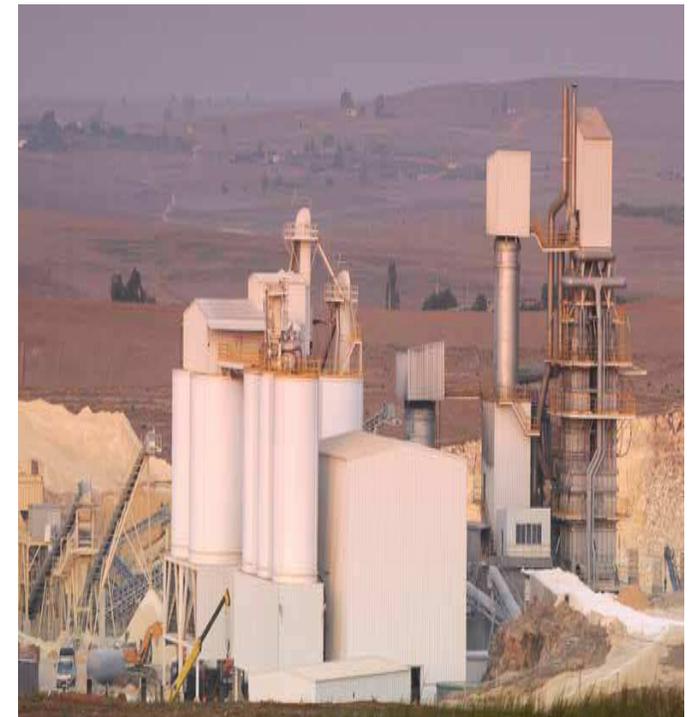
Renforcement de nos positions sur des marchés porteurs

▪ Défense du leadership du plâtre

- Arrivée d'un nouvel entrant en 2012
- Tassement des ventes du plâtre en poudre
- Développement du mortier en plâtre et des produits techniques
- Poursuite des exportations vers l'Afrique de l'Ouest
- Démarrage du troisième four de l'usine de Safi

▪ Développement de l'activité Chaux

- Première année complète de l'activité commerciale et industrielle de Lafarge Calcinor Maroc
- Poursuite de la construction d'un deuxième four





Perspectives 2013

2013 : des priorités stratégiques réaffirmées dans un contexte incertain

- **Pour le ciment, un premier trimestre difficile et une année 2013 prévue à un niveau proche de celui de 2012**
- **Dans ce contexte, un maintien du cap pour Lafarge Maroc avec des priorités stratégiques réaffirmées :**
 - Différenciation par nos solutions, produits et services
 - Poursuite des investissements sur l'ensemble de nos métiers
 - Maîtrise des coûts et excellence opérationnelle



Enjeux et ambitions de Lafarge Maroc

Un potentiel de croissance de nos marchés

- **Le Maroc, un des rares pays stables de la région MENA**
 - un emplacement géographique stratégique
 - un vif intérêt des investisseurs étrangers
- **Confiance dans une reprise de la croissance du marché de la construction au cours des prochaines années**
 - des fondamentaux socio-économiques propices au secteur de la construction
 - des besoins forts en logements (sociaux et à destination de la classe moyenne)
 - de grands chantiers d'infrastructure (transports, ports, grands projets d'aménagement urbain, nouvelle politique de la ville...)

Une stratégie de développement ambitieuse

- **Anticiper les investissements nécessaires pour capter la croissance du marché**
 - Cimenterie du Souss : étude des réponses aux appels d'offres relatifs aux principaux équipements
 - Renforcer notre leadership dans l'activité Bétons
 - Développer des positions avantageuses dans les granulats
- **Accélérer notre intégration aval dans la distribution, les mortiers, ...**

La santé et la sécurité au cœur de la responsabilité managériale (A REFAIRE)

- **Responsabiliser l'ensemble de la ligne managériale**
- **Mobiliser l'ensemble de nos collaborateurs et partenaires**
- **Intégrer les enjeux Santé dans nos systèmes de management**
- **Devenir l'exemple à suivre en matière de sécurité transport**

Les enjeux de nos parties prenantes au cœur de nos activités

- **Renforcer les programmes d'actions au sein des communautés articulés autour de 4 axes prioritaires :**
 - La santé & la sécurité
 - L'éducation des jeunes générations
 - L'employabilité
 - Le développement de la qualité de l'habitat
- **Impliquer davantage nos collaborateurs dans des actions de bénévolat**
- **Développer des partenariats avec les grandes institutions nationales**
- **Consolider les acquis relatifs au Label RSE de la CGEM**

Renforcer notre compétitivité

- **Maintenir nos usines dans le club de l'excellence industrielle du Groupe Lafarge**
- **Baisser nos coûts de production tout en réduisant notre empreinte environnementale :**
 - Doubler le taux de combustibles alternatifs en développant des filières de valorisation innovantes à l'échelle nationale
 - Couvrir plus de la moitié de nos besoins d'énergie électrique par de l'éolien d'ici 2014
- **Faire de la Supply Chain un levier de qualité de service et d'optimisation des coûts**

Être le partenaire privilégié de la construction au Maroc

Innovation et solutions constructives

- **Des produits novateurs**
 - Des bétons architectoniques
 - Des bétons à haute durabilité
- **Des produits adaptés à chaque besoin**
 - Rapidité d'exécution
 - Optimisation des coûts
 - Caractéristiques techniques spécifiques
 - Thermique
 - Montée en résistance accélérée ou retardée
 - Ouvrabilité
- **Des solutions constructives intégrées**
 - Des solutions esthétiques
 - Des solutions durables
 - Des solutions à efficacité énergétique



Aéroport Rabat Salé



Tramway de Casablanca

Être le partenaire privilégié de la construction au Maroc

Services professionnels

- **Des services innovants**
 - Centre de relations clients
 - E-portail
 - Programme de fidélité
 - Conseils d'utilisation
 - Formation des maçons
 - Fourni-posé
- **Mawadis: professionnalisation de la distribution**
 - Aménagement des points de vente
 - Système d'information
 - Élargissement de la gamme de produits
 - Formation, accompagnement, communication



مركز خدمة الزبناء
لافارج في الاستماع إليكم

Centre de relations clients



Magasin Mawadis