



*Systèmes informatiques et électroniques de péage*

## Résultats semestriels 2004/2005

En M€	31/03/2005	31/03/2004
<b>Production</b>	<b>18,46</b>	<b>20,47</b>
<b>Marge Brute</b>	<b>8,94</b>	<b>8,98</b>
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>0,34</b>	<b>1,27</b>
<b>Résultat financier</b>	<b>0,11</b>	<b>0,36</b>
<b>Résultat courant</b>	<b>0,46</b>	<b>1,63</b>
<b>Résultat net</b>	<b>0,26</b>	<b>0,94</b>

**Sur le premier semestre de l'exercice 2004/2005** (arrêté au 31 mars), la société GEA, leader mondial de l'intégration et du développement de systèmes informatiques et électroniques de perception de péage, a réalisé une production de 18,46 M€, contre 20,47 M€ sur la même période de l'exercice précédent.

Ce niveau d'activité est lié au rythme imposé de mise en service des infrastructures autoroutières.

### **Données financières :**

Le résultat d'exploitation du 1<sup>er</sup> semestre a été affecté par le niveau exceptionnellement élevé d'études engagées pour le développement de nouveaux équipements, dans le cadre du démarrage de deux importants marchés en France avec la société SANEF et la société Cofiroute (Groupe VINCI).

Par ailleurs, afin de faire face aux perspectives de croissance, la société a décidé d'étoffer ses équipes, ce qui a également impacté le résultat d'exploitation du 1<sup>er</sup> semestre.

Enfin, le résultat financier s'établit à 0,11 M€ contre 0,36 M€ sur le 1<sup>er</sup> semestre de l'exercice précédent, en raison de gains de change moins importants liés à l'évolution du dollar, dans le cadre d'une politique de couverture systématique de change.

### **Faits marquants du semestre :**

A l'international, GEA a poursuivi sa collaboration avec le groupe EGIS avec l'ouverture aux Philippines de l'autoroute North Luzon Expressway et une nouvelle commande de badges de Télépéage.

Les ouvertures de l'autoroute de Daejeon en Corée du Sud ainsi qu'une nouvelle section en Pologne ont par ailleurs confirmé l'efficacité de ce partenariat.

En Afrique du Nord, le semestre a été marqué par l'obtention d'un contrat d'équipement des tronçons autoroutiers Casablanca – Chtouka , Asilah-Tanger, ainsi que du contournement de Settat (Maroc).

La société GEA a également renforcé son implantation en Croatie avec la mise en service de nouvelles sections autoroutières et la signature avec SANEF du contrat d'équipement de l'autoroute Zagreb-Macelj.

La mise en service d'une nouvelle autoroute a également été réalisée en Istrie.

La collaboration avec ASF et Bouygues s'est poursuivie en Jamaïque et s'est traduite par la signature d'un nouveau contrat dans ce pays.

En France, la société a enregistré de nouveaux succès commerciaux et opérationnels, aux côtés de plusieurs sociétés d'autoroutes. La société a ainsi renforcé sa relation avec SANEF par la mise en service d'équipements de gares automatiques, ainsi que des premières gares dans le cadre du marché de renouvellement de ses équipements. GEA a également poursuivi le développement de sa coopération avec la société ASF au travers de deux nouveaux projets :

- Truck Etape (parkings pour poids lourds)
- Développement des futurs équipements de péage (Voie Nouvelle Génération)

Sur la même période, notre collaboration avec Cofiroute (Groupe VINCI) s'est poursuivie dans le cadre de la réalisation du marché des voies automatiques et du marché des bornes d'entrée. Le semestre a enfin été marqué par l'ouverture en décembre du péage du Viaduc de Millau (Groupe Eiffage).

Enfin, dans le cadre de son accord mondial de collaboration exclusive dans le domaine du Télépéage avec le groupe Thalès, G.E.A a livré plus de 70 000 badges pour le marché espagnol et 20 000 badges aux Philippines. Par ailleurs, 50 000 badges ont été livrés pour ESCOTA et une première commande de 20 000 badges a été enregistrée avec la société AREA.

### **Perspectives :**

Grâce à son importante base installée et à son avance technologique, G.E.A entend poursuivre le développement de son activité péages autoroutiers, en particulier au travers de l'automatisation (gares entièrement automatiques, Télépéage) qui fait l'objet d'une forte demande de la part des exploitants.

Au 31 mars 2005, le carnet de commandes, composé de contrats français à hauteur de 80%, s'élevait à 45 M€ contre 40 M€ au 31 mars 2004. Il a notamment été complété depuis par le gain de nouvelles commandes de badges de Télépéage (80 000 unités pour la SANEF et 50 000 unités pour ESCOTA), illustrant le potentiel de développement de cette activité.

**Code ISIN : FR 00000 53035**

### **Vos contacts**



**Grigori ZASS**  
Secrétaire Général

Tél : 04 76 90 72 72



**Sébastien BERRET**  
Relations Analystes / Investisseurs

[sberret@actus.fr](mailto:sberret@actus.fr)  
Tél : 01 53 67 36 52