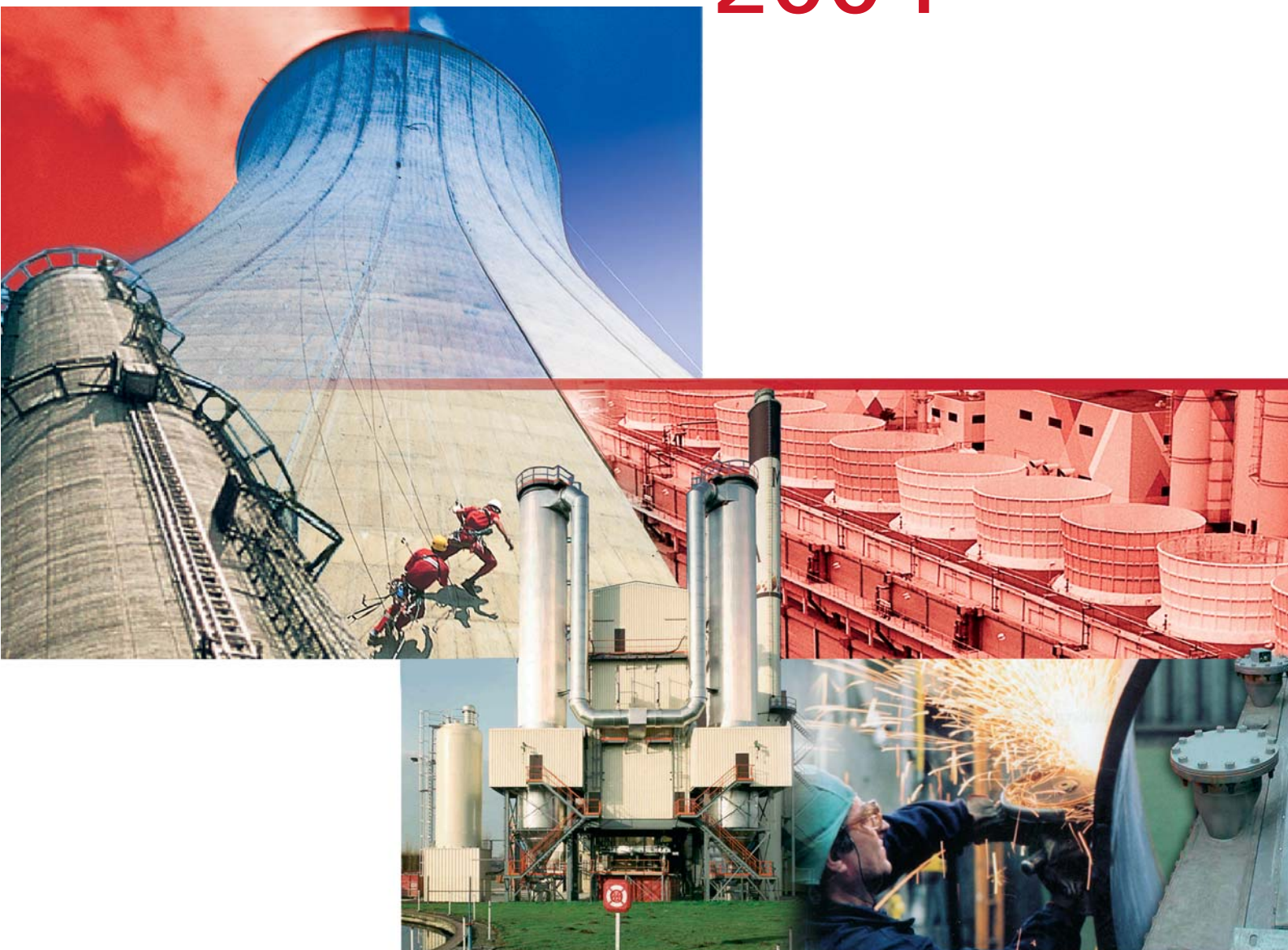


HAMON

RAPPORT D'ACTIVITÉS **2004**



Rapport d'activités 2004

Table des matières

Chiffres clés	3
Discussion avec l'Administrateur délégué	4
Profil du Groupe	6
Rapport de gestion	8
Systèmes de refroidissement –	16
Echangeurs de chaleur France –	18
Echangeurs de chaleur process Italie –	20
Dépollution de l'air et Récupération d'énergie Europe –	22
Dépollution de l'air et Récupération d'énergie Etats-Unis –	24
Cheminées –	26
Ressources humaines –	28
Organes de Gestion	30
Comment nous contacter ?	32

Chiffres clés

en EUR millions	2004	Pro forma 2003 ⁽¹⁾	2003	2002	2001	2000
COMPTES DE RESULTATS						
Ventes et prestations	213,1	207,8	394,3	626,0	690,5	504,2
Résultat d'exploitation avant amortissements (EBITDA)	9,3	(13,5)	(6,2)	18,6	31,4	21,7
Résultat d'exploitation (EBIT) avant amortissement du goodwill	1,5	(22,1)	(19,7)	6,2	18,6	10,8
Résultat courant	(6,2)	(30,8)	(33,5)	(10,7)	3,6	(1,2)
Résultat net part du groupe	(20,5)	(56,3)	(12,0)	(26,4)	0,1	(2,4)
Résultat courant net part du groupe avant amortissement du goodwill ⁽²⁾	(9,1)	(41,6)	(32,9)	(9,3)	3,8	(0,0)
BILANS						
Actifs immobilisés	66,2	72,2	94,6	119,0	132,3	115,4
Besoins en fond de roulement ⁽³⁾	8,7	12,2	39,7	80,2	105,3	111,9
Capitaux employés	74,9	84,5	134,3	199,3	237,6	227,3
Financés par						
Capitaux propres ⁽⁴⁾	(11,3)	10,0	8,9	22,6	50,8	42,8
Intérêts de tiers	0,1	0,4	0,6	1,0	0,9	0,9
Provisions et impôts différés	11,6	15,2	24,6	33,5	35,5	36,2
Emprunt subordonné	6,3	5,0	5,0	5,0	0,0	1,9
Dettes financières nettes ⁽⁵⁾	68,2	53,8	95,2	137,2	150,5	145,5
Total du bilan	212,9	249,5	362,9	614,3	626,8	578,3
Effectif moyen de l'année	783	1 010	1 760	2 133	2 252	2 424
RATIOS						
Résultat d'exploitation / ventes et prestations	0,7%	(10,6%)	(5,0%)	1,0%	2,7%	2,1%
Résultat courant / ventes et prestations	(2,9%)	(14,8%)	(8,5%)	(1,7%)	0,5%	(0,2%)
ROCE ⁽⁶⁾	2,0%	(26,1%)	(14,7%)	3,1%	7,8%	4,7%
Gearing ⁽⁷⁾	(6,0)	5,4	10,7	6,1	3,0	3,4
DONNEES PAR ACTION (en unité)						
Résultat net part du groupe	(7,6)	(20,8)	(4,5)	(9,8)	0,0	(1,1)
Résultat courant net part du groupe avant amortissement du goodwill ⁽²⁾	(3,4)	(15,4)	(12,2)	(3,4)	1,5	(0,0)
Capitaux propres	(4,2)	3,7	3,3	8,4	20,3	19,3
Dividende brut	0	0	0	0	0	0
Rentabilité dividende brut ⁽⁸⁾	0	0	0	0	0	0
P/E (cours au 31.12) ⁽⁹⁾	(1,2)	(0,3)	(0,4)	(3,2)	9,8	0
Nombre total d'actions pondéré	2 703 579	2 703 579	2 703 579	2 703 579	2 498 879	2 212 300
Nombre total d'actions au 31.12	2 703 579	2 703 579	2 703 579	2 703 579	2 703 579	2 212 300
Capitalisation au cours du 31.12	11 084 674	13 517 895	13 517 895	29 739 369	40 553 685	46 657 407
Cours au 31.12	4,1	5,0	5,0	11,0	15,0	21,1
Cours moyen	4,9	8,2	8,2	17,2	14,8	33,9

(1) Hors activités de refroidissement sec au niveau mondial, et de refroidissement humide en Amérique du Nord, revendus fin 2003; hors FBM, Hamon Research-Cottrell Italie et Hamon Mariani Battista

(2) Résultat net part du groupe hors résultat exceptionnel et amortissement écart de consolidation

(3) Actifs circulants (hors valeurs disponibles et placements de trésorerie) - dettes non financières

(4) Capitaux propres après répartition bénéficiaire

(5) Dettes financières (hors emprunts subordonnés) - valeurs disponibles - placements de trésorerie

(6) Résultat exploitation / capitaux employés

(7) Dettes financières nettes / capitaux propres

(8) Dividende brut / cours moyen

(9) Cours action 31.12 / résultat courant net part du groupe avant amortissement du goodwill

Discussion avec l'Administrateur délégué



La rentabilité opérationnelle du Groupe s'est rétablie en 2004. Quelles actions comptez-vous mettre en œuvre pour renforcer cette progression et redresser les résultats nets?

L'objectif du Groupe est d'atteindre une marge d'exploitation de 4% d'ici 2006 et de 5% en 2007. Raison pour laquelle une série d'actions ont été progressivement réalisées depuis deux ans. Je rappelle que nous avons mené une réorganisation sur plusieurs fronts: vente d'activités non stratégiques, réduction du nombre de niveaux hiérarchiques, réduction des frais généraux, regroupement d'activités et fermeture de sites, politique commerciale sélective, gestion de projets rigoureuse et uniquement vente de technologies bien maîtrisées. Ces actions ont débouché sur deux changements majeurs : un périmètre d'activités réduit, EUR 213 millions de ventes et prestations en 2004, mais générées par une organisation moins coûteuse. En effet, les frais généraux ont été réduits de 21% depuis 2003 (à périmètre comparable).

Pour augmenter la marge d'exploitation en 2005 donc les résultats nets, nous avons décidé de restreindre davantage notre périmètre d'activités en nous focalisant sur les activités qui peuvent satisfaire cet objectif. Nous allons liquider la société Hamon Research-Cottrell en Italie, vendre notre participation dans FBM et réduire progressivement notre endettement à partir de 2006.

En résumé, la situation actuelle est positive : il y a une forte de demande pour nos produits, le savoir-faire d'Hamon, ses références en font un acteur incontournable dans ses métiers de niche et la structure est moins coûteuse.

A périmètre comparable, la perte nette a diminué mais s'élève encore à EUR -20,5 millions? Quels sont les éléments qui pénalisent encore vos résultats?

Des coûts exceptionnels – liquidation, fermeture de site, restructuration – et d'importants frais financiers ont encore pénalisé nos résultats.

Pour 2005, les coûts de restructuration devraient pratiquement disparaître. Les frais financiers auront également diminué car nous allons renégocier les conditions de crédit et réduire les montants empruntés.

Vous annoncez revendre les échangeurs de chaleur process (FBM). Confirmez-vous focaliser vos activités sur le marché des centrales électriques?

Non, le groupe Hamon offre ses services aux industries qui ont besoin de systèmes spécifiques tels que nous les concevons. Nos produits sont utilisés tant par les

centrales électriques que par la pétrochimie, l'industrie du ciment, les incinérateurs et bien d'autres. Même si la part des centrales électriques est prépondérante dans notre chiffre d'affaires, celle de l'industrie croît régulièrement.

En 2004, votre volume d'activité a augmenté de 2,6%. Quelles sont les perspectives futures de croissance à moyen et long terme?

Les sources de croissance à long terme se situent tant au niveau de notre gamme de produits-services que des zones géographiques peu exploitées. Sans compter notre volonté de renforcer la pénétration de nos technologies sur certains segments industriels. Mais, le développement répondra toujours aux mêmes critères de rentabilité et de maîtrise des risques. Risques qui se situent au niveau de la technologie, de la renommée du client, de la taille du projet et de la gestion à mettre en œuvre.

Nous bénéficions également de larges opportunités dans le domaine du service après-vente. Nous avons démarré cette activité en 2001. Comme cette activité requiert un autre savoir-faire commercial et technique, le développement de ce marché prend du temps. Donc, cette activité se développe peu à peu et bénéficie du large parc d'équipements installés par Hamon. En ce qui concerne le long terme, la production d'électricité reste un marché porteur; le monde aura toujours besoin de plus d'électricité.

Vous annoncez une augmentation de capital? Pourriez-vous nous en dire quelques mots?

Je suis très heureux du résultat des négociations. Deux institutions renommées – la Région Wallonne, représentée par la Sogepa et Esindus, un partenaire commercial espagnol – ont d'ores et déjà marqué leur accord et sont prêts à investir dans le Groupe Hamon. L'augmentation de capital sera lancée au mois de juin pour un montant total de EUR 16.3 millions. L'action sera vendue au cours de EUR 4.10 par action sur la base de trois actions nouvelles pour deux actions existantes. La SOGEPa, SOPAL et ESINDUS ont d'ores et déjà annoncé leur intention de souscrire pour EUR 13 millions à cette augmentation de capital par apport en nature de leurs créances. Le solde, soit EUR 3.316.541, sera ouvert au public dans le respect d'un droit de priorité pour les actionnaires existants. Ces opérations renforceront la trésorerie et les fonds propres du Groupe en lui donnant les moyens de poursuivre son redressement et son développement.

Comment se présente 2005?

Relativement bien, si on se base sur le carnet de commandes en fin d'année et les nouvelles prises de commande du premier trimestre 2005, qui sont supérieures au budget et à celles du premier trimestre 2004. La rentabilité des projets est également légèrement meilleure. Depuis un an, le marché est porteur. Il est stimulé tantôt par le prix du baril de pétrole à la hausse, tantôt par les délais échus pour la mise en conformité d'installations industrielles aux nouvelles normes d'émission dans l'air ou encore par la vétusté des équipements (qui nécessitent alors un investissement de remplacement).

Compte tenu de ces éléments et d'une organisation moins coûteuse, nous estimons pouvoir atteindre des ventes de l'ordre de EUR 250 millions en 2005. Le plan d'affaires 2005-2006 ne prévoit pas d'investissements car nous voulons consolider notre nouvelle organisation. Pas de nouvelles aventures! Par conséquent, la croissance sera à court terme générée par la gamme existante de technologies et de services sur des marchés connus d'Hamon et actuellement en croissance (Etats-Unis, Europe de l'Ouest, etc.). De plus, Hamon peut compter sur sa réputation, sa position de leader sur certains marchés de niche et la qualité de ses produits et services.

En ce qui concerne le résultat opérationnel et le free cash-flow, les actions décidées en 2004 et l'augmentation de capital devraient renforcer leur progression. Bien sûr, nous devons tenir compte des conditions économiques prévalant au niveau mondial – prix de l'acier, taux de change, prix du baril – et de la situation géopolitique entre autre au Moyen-Orient.

En ce qui concerne l'organisation interne du Groupe, des changements sont programmés : regroupement des activités belges sur un seul site en Wallonie.

Profil du Groupe

Quatre grandes lignes d'activités réparties au sein de six unités opérationnelles

6

SYSTÈMES DE REFROIDISSEMENT	
<p>Métiers Conception, fabrication, installation, mise en service, maintenance, réhabilitation, pièces de rechange, amélioration des performances</p> <p>Produits / services</p> <ul style="list-style-type: none"> > Systèmes de refroidissement humide (sur-mesure ou standardisé) > Systèmes de refroidissement hybride <p>Clients</p> <ul style="list-style-type: none"> > Centrales électriques > Industries <p>Organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> > Une unité opérationnelle à vocation internationale 	<p>Unité opérationnelle à vocation internationale</p> <p>Repères 2004</p> <ul style="list-style-type: none"> > EUR 79 millions de ventes : +18% par rapport à 2003 (à périmètre constant) > 37% des activités du Groupe > Un des leaders mondiaux pour les systèmes humides et hybrides > Développement continu sur le marché du neuf et de la réhabilitation; marchés dynamiques, principalement en Europe du Sud et en Asie > Restructuration et réduction des frais généraux, principalement en Belgique, en France et en Allemagne > Forte croissance des résultats opérationnels <p>Perspectives et objectifs 2005</p> <ul style="list-style-type: none"> > Augmentation des ventes grâce aux marchés européen et asiatique > Maintien des frais généraux sous contrôle

ECHANGEURS DE CHALEUR		
<p>Métiers Conception, fabrication, assistance au montage, maintenance, réhabilitation, pièces de rechange</p> <p>Produits / services</p> <ul style="list-style-type: none"> > Aéroréfrigérants > Echangeurs de chaleur tubulaires > Chaudières de récupération > Composants associés > Tubes à ailettes en acier soudées <p>Clients</p> <ul style="list-style-type: none"> > Industries pétrochimiques et chimiques > Industries pétrolières et gazières > Centrales électriques <p>Organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> > Deux unités opérationnelles différentes : France et Italie 	<p>Unité opérationnelle France</p> <p>Repères 2004</p> <ul style="list-style-type: none"> > EUR 24 millions de ventes, comme en 2003 > 11% des activités du Groupe > Un des leaders mondiaux > Principaux marchés géographiques : Moyen-Orient, Europe et ex-URSS > Marchés soutenus, grâce aux cours élevés du pétrole et du gaz > Regroupement des 3 sociétés D'Hondt, Brown Fintube France et Biraghi au sein d'une même entité > Arrêt des activités de fabrication de Biraghi à Thonon-les-Bains > Refinancement interne de 3 sociétés et obtention d'aides publiques <p>Perspectives et objectifs 2005</p> <ul style="list-style-type: none"> > Bonnes perspectives pour les aéroréfrigérants > Poursuite de la restructuration des activités 	<p>Unité opérationnelle Italie</p> <p>Repères 2004</p> <ul style="list-style-type: none"> > EUR 56 millions de ventes : -27% par rapport à 2003 > Un des leaders mondiaux > Principaux marchés géographiques : Moyen-Orient, Europe et ex-URSS > Marchés soutenus, grâce aux cours élevés du pétrole et du gaz > Joint venture entre FBM Jebel Ali (Emirats Arabes Unis) et une société malaysienne KNM et vente de 50% du capital à KNM > Déconsolidation de la société > Décision d'arrêt de la fabrication d'échangeurs à tubes, en Italie <p>Perspectives et objectifs 2005</p> <ul style="list-style-type: none"> > Arrêt effectif fabrication en Italie et transfert à Jebel Ali > Vente de FBM après restructuration des activités en Italie

DÉPOLLUTION DE L'AIR ET RÉCUPÉRATION D'ÉNERGIE		
	Unité opérationnelle Europe	Unité opérationnelle Etats-Unis
<p>Métiers Conception, installation, mise en service, maintenance, réhabilitation</p> <p>Produits / services</p> <ul style="list-style-type: none"> > Dépoussiéreurs: filtres électro-statiques, filtres à manche, cyclones > Laveurs de gaz > Économiseurs, récupérateurs d'énergie, chaudières de récupération <p>Clients</p> <ul style="list-style-type: none"> > Centrales électriques > Industries manufacturières > Unités d'incinération d'ordures ménagères <p>Organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> > Deux unités opérationnelles : Europe et Etats-Unis 	<p>Repères 2004</p> <ul style="list-style-type: none"> > EUR 22 millions de ventes > 11% des activités du Groupe > Restructuration des activités italiennes (Hamon Research-Cottrell Italie) > Vente de 70% du capital de AITL, filiale française spécialisée dans la récupération d'énergie 	<p>Repères 2004</p> <ul style="list-style-type: none"> > EUR 63 millions de ventes : +2% par rapport à 2003 (mais pénalisé par la baisse de 9% du dollar U.S. par rapport à l'Euro) > 30% des activités du Groupe > Poursuite des restructurations importantes aux Etats-Unis, et amélioration très sensible des résultats > Marchés très porteurs avec leadership de Research-Cottrell en dépoussiérage
		<p>Perspectives et objectifs 2005</p> <ul style="list-style-type: none"> > Marché de la dépollution porteur : prévision de croissance des ventes, stimulé entre autre par les incinérateurs en France > Mise en liquidation de la société italienne (avril 2005)

CHEMINÉES	
	Unité opérationnelle à vocation mondiale
<p>Métiers Conception, gestion de chantier, construction, contrôle des émissions, maintenance, réfection, démolition, mise à disposition d'équipes de montage et de supervision</p> <p>Produits / services</p> <ul style="list-style-type: none"> > Cheminées en béton > Silos > Réfractaires pour fours industriels <p>Clients</p> <ul style="list-style-type: none"> > Centrales électriques > Industries <p>Organisation</p> <ul style="list-style-type: none"> > Une unité opérationnelle à vocation mondiale 	<p>Repères 2004</p> <ul style="list-style-type: none"> > EUR 23 millions de ventes (Custodis) > 11 % des activités du Groupe > Prise de commandes record aux Etats-Unis fin 2004 > Restructuration de Mariani Battista (Italie) et mise en équivalence en 2004

Rapport de Gestion

8

L'année 2004 a vu un redressement important du résultat d'exploitation de Hamon (progression de l'EBIT du core business de EUR -22 millions en 2003 à EUR +2 millions en 2004). Ceci fut possible grâce à une réduction très importante des frais généraux par restructuration, à la concentration sur notre core business, et à la poursuite du programme de vente d'actifs non-stratégiques.

Hamon va procéder en 2005, sous réserve de la finalisation des négociations en cours, à une augmentation de capital de EUR 16,3 millions, à laquelle l'actionnaire de référence, la Région Wallonne (via la Sogepa) et la société espagnole Esindus vont souscrire à concurrence de EUR 13 millions et qui sera ouverte pour le solde de EUR 3,3 millions à tous les actionnaires actuels, aux mêmes conditions.

1. Faits marquants de l'année 2004

Les restructurations, commencées fin 2003, ont été activement poursuivies en 2004. Une nouvelle organisation a été mise en place, basée sur cinq business units formant le core business de Hamon, plus une business unit non stratégique, à vendre. Ceci a permis de supprimer un niveau de management, avec la disparition des divisions.

Business units «core business»
Systèmes de refroidissement
Echangeurs de chaleur France
Dépollution de l'air & Récupération d'énergie Europe
Dépollution de l'air & Récupération d'énergie USA
Cheminées
Business unit «non-core»
Echangeurs de chaleur process Italie (FBM)

(voir section 2.3 avec le détail des restructurations par B.U.)

Les ventes d'actifs non stratégiques se sont poursuivies en 2004 :

- > En mai 2004, Hamon a vendu 70% du capital de AITL, une petite filiale française active dans la récupération d'énergie en France.
- > En novembre 2004, une joint venture a été conclue entre FBM et la société malaisienne KNM, avec la vente de 50% du capital de FBM Jebel Ali (Emirats Arabes Unis) à KNM. Un accord de coopération commerciale a été signé entre les deux sociétés, et devrait avoir des retombées très positives pour l'usine de Jebel Ali et FBM en général.

En décembre 2004, l'actionnaire de référence a augmenté le prêt subordonné à Hamon à concurrence de EUR 1.25 million, le portant ainsi à EUR 6.25 millions. Ceci illustre le maintien de la confiance de l'actionnaire de référence en Hamon et en son futur. De même, les banques du Groupe ont maintenu leur confiance, et les moyens financiers (cash et garanties bancaires) requis pour l'exécution de nos activités tout au long de l'année.

Ces différents éléments ont permis à Hamon d'améliorer très sensiblement son résultat opérationnel en 2004, malgré la hausse sensible des prix de l'acier (dont nos projets sont grands consommateurs), et la baisse de 9% du taux de change moyen du dollar U.S. face à l'Euro, impactant négativement la conversion des résultats de nos filiales américaines.

2. Commentaires sur les comptes consolidés

Hamon se concentre davantage sur son core business. C'est pourquoi les activités non-core sont en cours de liquidation (Hamon Research-Cottrell Italie, en abrégé HRCI) ou à vendre (FBM). Ces deux filiales ne sont plus consolidées par intégration globale en 2004; HRCI est mise en équivalence, tandis que FBM n'est plus consolidée. Pour permettre une compréhension des évolutions des comptes, un pro forma a été

préparé pour 2003, qui reprend les activités de HRCI par mise en équivalence, et qui exclut FBM et les activités vendues début décembre 2003 (activités de refroidissement sec au niveau mondial, et refroidissement humide en Amérique du Nord). Les comparaisons 2004-2003 qui suivent sont donc faites sur base des chiffres 2003 pro forma.

2.1 Compte de résultats consolidé

Résultats consolidés au 31 décembre 2004 (en EUR million)

	2004		2003 Pro forma ⁽¹⁾		Evolution	2003
	EUR	%	EUR	%		
Ventes et prestations	213	100,0%	208	100,0%	+5	394
Excédent brut d'expl. (EBITDA)	9	4,3%	-13	-6,5%		-6
Résultat d'exploitation (EBIT)	2	0,7%	-22	-10,6%	+24	-20
Résultat financier	-8	-3,6%	-9	-4,2%		-14
Résultat courant	-6	-2,9%	-31	-14,8%		-33
Cash flow courant	3	1,3%	-21	-10,1%	+24	-19
Résultat exceptionnel	-10	-4,8%	-14	-6,5%		22
Résultat avant impôts	-16	-7,7%	-44	-21,3%		-11
Impôts	-1	-0,3%	1	0,3%		-1
Résultat net	-17	-8,0%	-44	-21,1%	+27	-12
QP résultat sociétés MeE ⁽²⁾	-3	-1,6%	-11	-5,1%		0
Résultat consolidé	-20	-9,6%	-54	-26,1%	+34	-12
Résultat net part du groupe	-20	-9,6%	-54	-26,0%		-12

(1) A périmètre comparable (hors FBM et actifs vendus à SPX fin 2003; HRCI et HMBI mises en équivalence)

(2) Il s'agit principalement des activités discontinuées de HRCI, société mise en liquidation en avril 2005

En 2004, les ventes et prestations se sont élevées à EUR 213 millions, contre EUR 208 millions en 2003, soit une augmentation de 3%. La progression a été nettement plus forte dans les systèmes de

refroidissement, dont les ventes et prestations ont progressé de 18%, tandis que la progression en Euro des activités américaines est pénalisée par la baisse du dollar U.S.

Ventes et prestations par business unit (en EUR million)

	2004		2003 Pro forma ⁽¹⁾		Evolution %	2003
	EUR	%	EUR	%		
Systèmes de refroidissement ⁽²⁾	79	37,0%	67	32,0%	+18,3%	151
Echangeurs de chaleur – France	24	11,2%	24	11,5%	+0,3%	24
Echangeurs de chaleur – Italie	0	0,0%	0	0,0%	N.R.	77
Dépollution de l'air – Europe	22	10,5%	22	10,8%	-0,5%	32
Dépollution de l'air – USA	63	29,7%	62	29,8%	+2,1%	62
Cheminées (Custodis)	23	10,6%	23	10,9%	+0,1%	38
Autres	2	1,0%	10	4,9%	-79,2%	10
Total	213	100,0%	208	100,0%	+2,6%	394

(1) A périmètre constant (hors FBM, HRCI, HMBI et activités vendues à SPX fin 2003)

(2) La partie vendue fin 2003 comprenait 11 mois d'activités en 2003

Frais généraux bruts par BU (en EUR million)

	2004	2003 pro forma ⁽¹⁾	Evolution %	2003 publié
Systèmes de refroidissement	17,9	20,1	-11%	35,2
Echangeurs de chaleur France	12,2	13,8	-11%	13,8
FBM	0,0	0,0	N.R.	30,5
Dépollution de l'air Europe	5,1	6,9	-26%	8,1
Dépollution de l'air USA	17,2	25,7	-33%	25,7
Cheminées	4,7	5,2	-10%	8,8
Autres	8,9	12,0	-26%	12,0
Total frais généraux bruts	66,0	83,7	-21%	134,2

(1) Pro forma 2003 exclut FBM, HRCI, HMB et actifs vendus fin 2003

Les prises de commandes ont été excellentes en 2004, avec un montant total de EUR 279 millions, contre EUR 224 millions en 2003, soit une croissance de 25%. Ces commandes permettent d'entamer l'année 2005 avec un carnet de commandes représentant près de 80% du chiffre d'affaires prévisionnel 2005. Ceci montre que les clients maintiennent leur confiance en Hamon, en ses produits et en ses hommes.

Nos différents marchés ont été fort bien orientés en 2004, tant au niveau de la construction de nouvelles centrales électriques (après plusieurs années durant lesquelles les électriciens ont postposé leurs investissements) qu'au niveau des industries pétrochimique, du pétrole et du gaz, où les investissements sont en très forte croissance grâce aux cours élevés du pétrole et du gaz. Hamon a renforcé sa position de leader dans ses niches stratégiques, grâce à son expertise technique, à sa réputation et à son excellence commerciale.

Le résultat d'exploitation à périmètre constant (avant amortissement des écarts de consolidation) progresse de EUR 24 millions, passant de EUR -22 millions en 2003 à EUR +2 millions en 2004. Ceci est en grande partie dû aux restructurations (EUR 18 millions de réduction des frais généraux, soit 21%) et au recentrage sur le core business, qui se traduit par une grande sélectivité des commandes acceptées par le Groupe, tant en terme de rentabilité que de financement.

A périmètre constant, le résultat courant est négatif de EUR 6 millions, contre une perte de EUR 31 millions en 2003. Le résultat exceptionnel s'élève à EUR -10 millions. Il est négativement impacté par les frais relatifs aux activités arrêtées en 2002, 2003 et 2004 (deNOx chez Hamon Research-Cottrell U.S.; Rothemühle; Réfrigérants aux Etats-Unis; fabrication chez Biraghi; chaudières de récupération), la réduction de valeur sur une créance consentie à FBM, et les provisions pour la liquidation de Hamon Research-Cottrell Italie en 2005 :

Résultat exceptionnel 2004 (en EUR million)

Liquidation HRCI	-2
Réduction de valeur sur créance FBM	-4
Restructurations	
- Frais de l'exercice	-6
- Utilisation des provisions constituées en 2003	6
Frais relatif aux activités arrêtées	-2
Autres	-2
Résultat exceptionnel 2004	-10

Le résultat net (hors activités mises en équivalence) s'élève à une perte de EUR 17 millions, contre une perte de EUR 44 millions à périmètre constant en 2003.

2.2 Bilan consolidé (en EUR million)

	31/12/04	31/12/03	
		pro forma	publié
Actifs immobilisés	66	77	95
Actifs circulants hors trésorerie	135	143	235
Trésorerie ⁽¹⁾	12	30	33
Total actif	213	249	363
Fonds propres	-11	9	10
Provisions & impôts différés	12	17	25
Emprunt subordonné	6	5	5
Autres dettes financières	80	84	129
Dettes non-financières	126	135	195
Total passif	213	249	363
Besoin en fonds de roulement	-3	-9	15
Dettes financières nettes ⁽²⁾ (hors emprunt subordonné)	68	54	95

(1) Trésorerie importante fin 2003 suite à la vente d'actifs en décembre 2003

(2) Autre dettes financières - trésorerie

Les actifs immobilisés ont diminué de EUR 11 millions (par rapport au pro forma au 31.12.03), Hamon ayant fortement limité les investissements (environ EUR 3 millions).

Le besoin en fonds de roulement, négatif de EUR 3 millions, augmente de EUR 6 millions par rapport à 2003. Cette augmentation résulte d'une part d'une réduction des retards de paiement des fournisseurs, et d'autre part de l'augmentation du volume d'affaires.

Une bonne partie des provisions faites précédemment pour restructurations a été utilisée en 2004, principalement pour les restructurations effectuées en Europe.

La dette financière nette a augmenté, son niveau étant «faible» fin 2003 suite à la perception du produit de la cession d'actifs intervenue en décembre 2003. Les autres dettes financières sont en légère diminution (EUR -4 millions).

2.3. Revue des résultats et évènements par Business Unit

> Systèmes de refroidissement

Les ventes ont fortement progressé en 2004, ainsi que le résultat opérationnel de la B.U. (EUR +6 millions par rapport à 2003).

Hamon Thermal Europe (Bruxelles et Paris) a été restructurée, avec une intégration accrue des deux sites.

> Echangeurs de chaleur France

Hamon a réalisé l'intégration opérationnelle des filiales Hamon D'Hondt, Biraghi et Brown Fintube France en une seule B.U. Les activités de production de Biraghi à Thonon-les-Bains ont été arrêtées en septembre 2004. Cette restructuration a été accompagnée d'un plan social d'accompagnement du personnel licencié. Cette restructuration n'a eu que peu d'impact sur le résultat 2004, et produira ses pleins effets à partir de 2005.

> Dépollution de l'air & Récupération d'énergie Europe

Le résultat opérationnel est en progression; les prises de commandes se maintiennent à un très bon niveau en 2004. L'année 2004 a également vu la vente de 70% du capital de AITL (récupération d'énergie).

> Dépollution de l'air & Récupération d'énergie USA

Cette B.U. a été restructurée en profondeur, ce qui lui a permis de réduire fortement ses frais généraux (de EUR 26 à 17 millions) et d'améliorer très fortement son résultat opérationnel (EUR +12 millions par rapport à 2003, malgré la baisse du dollar U.S.).

> Cheminées

L'activité Cheminées en Italie (Mariani Battista) est mise en équivalence à partir de 2004 (voir Autres activités italiennes).

Hamon a décidé de garder sa filiale américaine Custodis, les conditions proposées par les candidats acheteurs étant inintéressantes. Une nouvelle équipe de direction fut mise en place, et Custodis a enregistré d'excellents résultats opérationnels en 2004. Elle a également enregistré une commande record pour cinq nouvelles cheminées en béton fin 2004.

> Echangeurs de chaleur Italie (FBM)

Cette B.U. est exclue de la consolidation en 2004, car elle est destinée à la vente. La décision de vendre FBM a été confirmée début 2004 dans le cadre de la revue approfondie des métiers du Groupe. FBM est dès lors conservée au coût historique dans les comptes consolidés alors qu'elle était intégrée par consolidation globale en 2003.

La contribution de FBM aux comptes consolidés se présente comme suit :

Contribution de FBM aux comptes consolidés (en EUR million)

Bilan	2004	2003
Participation - sociétés mises en équivalence	9	
Autres actifs immobilisés		27
Actifs circulants (hors trésorerie)		57
Trésorerie		1
Total actif	9	85
Fonds propres	9	9
Provisions		7
Dette financière		34
Autres dettes		35
Total passif	9	85
Besoin en fonds de roulement		15
Dette financière nette		33
Compte de résultat		
Ventes et prestations		77
EBITDA		6
EBIT		2
Résultat financier		-3
Résultat exceptionnel	-4	-2
Impôts		0
Résultat net	-4	-2

Le résultat exceptionnel de EUR 4 millions représente un abandon de créance conditionnel que Hamon & Cie a consenti à sa filiale, sous réserve de retour à meilleure fortune.

Le bilan social de FBM pour l'exercice 2004 est en cours de finalisation. Les comptes définitifs de FBM seront, dès leur approbation par l'Assemblée générale de FBM, mis à disposition des actionnaires au siège de Hamon & Cie. Le tableau ci-dessous reprend le résumé des comptes qui ont été présentés à l'audit :

Compte de résultats social de FBM (en EUR million)

	2004	2003
Ventes et prestations	56	85
EBITDA	-6	5
EBIT	-8	1
Résultat financier	-2	-3
Résultat exceptionnel	8	3
Impôts	-1	-1
Résultat net	-3	0

Bilan social de FBM (en EUR million)

	31/12/04	31/12/03
Actifs immobilisés	34	24
Actifs circulants (hors trésorerie)	50	63
Trésorerie	4	1
Total actif	86	88
Fonds propres	5	8
Provisions	5	5
Dettes financières	31	34
Autres dettes	45	41
Total passif	86	88
Besoin en fonds de roulement	5	22
Dettes financières nettes	26	33

Les activités industrielles de FBM ont fait l'objet d'une profonde restructuration stratégique en 2004, dans un contexte difficile :

- > Réalisation d'une joint venture avec la société malaise KNM, pour le développement des activités de production à Jebel Ali. Cet accord de joint venture prévoit également le développement des efforts commerciaux en commun sur les marchés chinois et du Sud-Est asiatique, dont FBM était absent.
 - Conformément à l'accord de joint venture, KNM a payé EUR 10 millions à FBM, dont EUR 2 millions sont bloqués pour le financement des extensions locales (KNM ayant également bloqué EUR 2 millions pour sa part). KNM bénéficie d'un dividende privilégié de EUR 2 millions par an pendant trois ans, payable par la joint venture, et contre-garanti par les actions de FBM KNM FZCo et par une garantie bancaire de EUR 2 millions. Suite à cette opération, FBM a enregistré une plus-value sur la cession des titres de EUR 5 millions. Aucune provision n'a

été constituée pour couvrir une insuffisance éventuelle de résultats futurs ne permettant pas le versement du dividende privilégié, FBM estimant en l'état que les résultats futurs de la joint venture seront suffisants.

- Dans le cadre de la préparation de cette joint venture, FBM a valorisé à EUR 5 millions sous la rubrique «travaux internes» des travaux sur les machines et installations de Jebel Ali visant à porter ces immobilisations à la valeur de EUR 10 millions retenue par les parties.
- > Restructuration des activités à Terno, et arrêt de la production d'échangeurs de chaleur à tubes, transférée à Jebel Ali. Cette restructuration a été préparée et négociée en 2004; sa mise en œuvre a commencé début 2005, avec le départ de 80 travailleurs. D'autre part, une partie du site de Terno a été mise en vente en 2004. Il s'agit de 6 ha de terrains en friche, et de 6 ha de terrain industriel avec un hall de production inutilisé. Une plus-value importante est attendue lors de la réalisation de cet actif immobilisé, réalisation qui devrait intervenir rapidement. Dans ce cadre, FBM a valorisé près de EUR 5 millions de travaux internes à ces immobilisés.
- > Fin 2004, FBM a repris le solde du capital de Icos, portant ainsi sa participation à 100% contre 25% en 2003. Cette participation, d'un coût de EUR 2 millions, a été amortie par prudence en 2004.
- > FBM a poursuivi ses activités au Kazakhstan dans un contexte difficile. La société Byelkemit, dans laquelle FBM détient une participation minoritaire évaluée à EUR 0,5 million, représente un partenaire important pour son développement futur. FBM a cependant reporté sa montée en puissance dans cette société compte tenu du contexte général difficile dans lequel elle se débat.

La situation de FBM devrait s'améliorer grâce à la poursuite du plan de restructuration qui implique :

- > La mise en place d'un pool bancaire garantissant la disponibilité de lignes de crédit suffisantes.
- > La vente des terrains devenus non nécessaires à l'activité de FBM.

FBM a revu attentivement la valeur de ses actifs compte tenu de la situation difficile qu'elle traverse. Compte tenu des perspectives positives du plan soulignées ci-dessus et des plus-values importantes qu'elle devrait pouvoir réaliser grâce à la cession des terrains et bâtiments devenus inutiles, aucune autre provision ou réduction de valeur n'a été considérée.

Hamon & Cie espère pouvoir céder FBM à une valeur qui reflète la valeur intrinsèque de ses actifs avant la fin 2005.

> Autres activités italiennes (hors FBM)

Hamon Mariani Battista a été absorbée par Hamon Research-Cottrell Italie (HRCI) au 1^{er} janvier 2004. Ensuite, Hamon a restructuré en profondeur HRCI (mise en équivalence en 2004, cette société ayant été mise en liquidation en avril 2005). Hamon a déjà provisionné EUR 4 millions en 2004 pour cette liquidation. La clôture de la liquidation devrait intervenir fin 2006 au plus tard, à l'intérieur de la provision constituée.

La contribution de HRCI aux comptes consolidés se présente comme suit :

Contribution de HRCI aux comptes consolidés (en EUR million)

	2004
Bilan	
Autres provisions pour risques et charges	-4
Compte de résultat	
Résultat exceptionnel -réduction de valeur	-2
Quote-part résultat sociétés mise en équivalence	-4
Impact sur le résultat	-6

A titre d'information, des données comparables 2004 et 2003 sont fournies dans le tableau ci-dessous.

Compte de résultats HRCI (en EUR million)

	2004	2003
Ventes et prestations	21	45
EBITDA	-2	-6
EBIT	-3	-6
Résultat financier	-1	-2
Résultat exceptionnel	0	4
Impôts	0	0
Résultat net	-4	-4

Note : les chiffres incluent la partie Mariani Battista.

Bilan HRCI (en EUR million)

	31/12/04	31/12/03
Actifs immobilisés	4	5
Actifs circulants (hors trésorerie)	30	28
Trésorerie	1	3
Total actif	35	36
Fonds propres	-2	-1
Provisions	2	3
Dettes financières	8	11
Autres dettes	27	24
Total passif	35	36
Besoin en fonds de roulement	1	2
Dettes financières nettes	7	9

> Divers

La liquidation de la filiale allemande Rothemühle, entreprise durant l'été 2003, se poursuit et devrait être clôturée en 2005. L'accord trouvé avec le liquidateur a été formalisé pour négociation en mai 2005, confirmant la position prise fin 2003.

Fin 2003, lors de la cession des activités refroidissement sec mondiales, et refroidissement humide en Amérique du Nord, Hamon avait accepté que SPX conserve à titre de garantie des engagements pris par Hamon :

- > Un «Closing Statement Holdback»
- > Un «Transaction Holdback» de EUR 5 millions, enregistré en créance à plus d'un an dans les comptes de Hamon.

Le «Closing Statement Holdback» a été payé courant 2004. Mi-décembre 2004, SPX a introduit une réclamation, juste avant l'échéance contractuelle de paiement de 50% du «Transaction Holdback». Cette réclamation a été revue avec nos avocats, et nous avons contesté tant le bien fondé des arguments invoqués que le montant du préjudice soi-disant souffert par SPX. Par ailleurs, Hamon a introduit une réclamation auprès de SPX pour pratique commerciale déloyale, principalement pour usage du nom Hamon en dehors de la licence restrictive qui avait été accordée à SPX pour 5 ans.

Compte tenu du non-paiement du holdback, Hamon a initié une procédure d'arbitrage en mai 2005. A ce stade, sur la base des avis obtenus de nos conseillers, le Groupe Hamon est confiant dans la recouvrabilité totale du «Transaction Holdback».

3. Passage aux IFRS

En tant que société cotée en bourse, Hamon devra présenter ses comptes consolidés 2005 selon le format et le référentiel IFRS (International Financial Reporting Standard). Le processus de préparation aux IFRS s'est poursuivi en 2004 par une revue approfondie des écarts avec les règles suivies par Hamon. Les principaux retraitements envisagés ont trait à :

- > La capitalisation des frais d'établissement, des frais internes et des frais de recherche & développement.
- > L'amortissement linéaire des écarts de consolidation (goodwill) plutôt que de les conserver à leur coût historique, complété d'un impairment test.
- > Le timing de la prise en charge des frais de restructuration, les IFRS interdisant la constitution de provisions tant que les plans ne sont pas officialisés.

Compte tenu des importants défis de 2004 (principalement en matière de restructuration et de négociation du refinancement du Groupe), l'impact de ces retraitements n'a pas pu être quantifié avec précision à ce stade. Ce passage aux IFRS va dégrader la situation nette dans les comparatifs pour ce qui est de l'exercice 2004. Il devrait, à l'inverse, induire des effets favorables sur les résultats 2005.

Hamon va poursuivre son projet de conversion en dégageant des ressources additionnelles de manière à quantifier les retraitements à l'occasion des comptes au 30 juin 2005. L'ensemble du processus s'achèvera par la présentation des comptes 2005 dans le nouveau référentiel, en mars 2006.

4. Evènements récents et perspectives pour 2005

Hamon entrevoit de bonnes perspectives pour l'année 2005.

Nos marchés continuent à se développer de façon impressionnante, tant en Europe qu'en Asie ou en Amérique du Nord. La bonne conjoncture économique, le comblement du retard dans les programmes d'investissements des électriciens, le remplacement de certaines centrales électriques vétustes ou la sortie de certaines filières (par exemple le nucléaire), les nouvelles réglementations d'émissions et de pollution de l'air, les prix élevés du pétrole et du gaz (demande soutenue par rapport à l'offre), tous ces facteurs devraient influencer favorablement nos marchés les prochaines années.

Hamon commence l'année 2005 avec un carnet de commandes bien rempli (EUR 209 millions au 1^{er} janvier), et a enregistré des prises de commandes nettement supérieures à son budget durant le premier trimestre 2005, avec une marge de contribution nette en augmentation.

(en EUR million)	Réalisé	Budget	Ecart (%)
Carnet de commandes	209	141	+48%
Commandes 1 ^{er} trimestre 2005	89	77	+16%
Total	298	218	+37%

(ventes intragroupes incluses)

Comme les restructurations effectuées courant 2004 auront leur plein effet sur les douze mois de 2005, nous prévoyons une réduction des frais généraux par rapport à 2004 (EUR - 6 millions), et la poursuite de l'amélioration de nos résultats opérationnels en 2005.

Hamon a mis sa filiale Hamon Research-Cottrell Italie en liquidation volontaire en avril 2005. Hamon poursuit également le processus de vente de sa filiale FBM, dont la conclusion est attendue en 2005.

5. Augmentation de capital

Courant avril 2005, Hamon a finalisé ses négociations avec l'actionnaire de référence et deux nouveaux investisseurs en vue d'une augmentation de capital de Hamon & Cie. Ces deux investisseurs sont la Région Wallonne, représentée par la Sogepa, et la société espagnole Esindus, qui représente certains produits du Groupe sur le marché espagnol. Cette augmentation de capital de maximum EUR 16,3 millions se fera en juin 2005, au prix de 4,1 EUR par action :

- > Souscription à concurrence de EUR 13 millions par conversion de EUR 6,75 millions de créances, et par conversion du prêt subordonné fait par Sopal à Hamon & Cie (EUR 6,25 millions).
- > Souscription par le public à concurrence de maximum EUR 3,3 millions, avec un droit de priorité aux actionnaires actuels, auquel Sopal renonce.

La disponibilité du prospectus sera annoncée courant juin 2005.

6. Négociations avec les banques

Les accords en cours de négociation avec les banquiers du Groupe depuis la clôture de l'exercice visent à un rééchelonnement des EUR 80 millions de dettes financières (hors emprunt subordonné), aujourd'hui principalement à court terme.

Une augmentation des lignes du Groupe à concurrence de EUR 5 millions (garanties bancaires et cash) est également demandée.

Ces différents accords, lorsqu'ils seront concrétisés, permettront au Groupe d'envisager avec une sérénité retrouvée l'année 2005 et la continuité des activités.

Systemes de refroidissement

16

L'unité opérationnelle Systemes de refroidissement offre des équipements et services associés, destinés à refroidir l'eau intervenant dans le procédé des centrales électriques et des industries lourdes (chimie, pétrochimie, sidérurgie, papeterie, sucrerie...).

Hamon offre des solutions techniques adaptées aux besoins et exigences de ses clients : des sociétés d'ingénierie de renommée internationale, des producteurs d'électricité ou des industries

Les réfrigérants à système humide sont classés en fonction du type de fonctionnement, par tirage naturel ou par tirage forcé, et selon qu'ils prévoient ou non un système de réduction du panache (système dit «hybride» ou dit «wet/dry» ou «humide/sec»).

Ces réfrigérants humides sont conçus sur mesure, à la demande du client ou commercialisés selon un modèle standardisé, conçu pour des capacités variables. Le marché des systèmes de refroidissement est subdivisé en deux sous-segments : le neuf et le service après-vente comprenant la vente de pièces de rechange, des réparations et la réhabilitation.



Hamon réalise la commercialisation, l'ingénierie, la fabrication de certains composants, le montage, la gestion de projets, et le service après-vente de systèmes humides et hybrides dans le monde, excepté en Amérique du Nord. Par contre, elle vend des systèmes de refroidissement à des sociétés d'ingénierie implantées en Amérique du Nord dans la mesure où les projets sont localisés en dehors de cette région.

Le centre d'expertise de cette unité opérationnelle se trouve à Bruxelles et à Paris. Outre un réseau d'agents indépendants, elle dispose entre autre de plusieurs filiales sises dans différents pays : Allemagne, Angleterre, Afrique du Sud, Corée du Sud, Inde, Thaïlande et Australie. Certains composants sont fabriqués au sein de deux usines appartenant au Groupe, installées en France et en Inde.

Contexte économique des différents marchés géographiques

Europe

Le dynamisme du marché du sud de l'Europe s'est prolongé en 2004. Il s'agit surtout de l'Espagne et de l'Italie. Les marchés de l'Europe de l'Ouest et du Nord se redressent progressivement. Pour rappel, la libéralisation du marché de l'électricité a provoqué le gel des investissements pendant ces quatre dernières années. Remarquons que, comme en 2003, les dépenses des électriciens se sont surtout orientées vers la réhabilitation et la réparation d'anciens systèmes de refroidissement.

En Europe, Hamon bénéficie d'un énorme parc d'installations conçues par elle. Ce marché génère donc un volume d'affaires récurrent et certain.

Asie

La Chine est le marché le plus dynamique d'Asie. En effet, la demande pour la construction de nouvelles unités de production d'électricité augmente chaque année. D'autres pays comme la Corée du Sud, Taiwan, la Thaïlande se développent également.

Faits marquants 2004

Dans le but de réduire les coûts fixes et d'optimiser la structure, l'organisation des activités entre les sociétés belge et française (Hamon Thermal Europe) a été revue: intégration accrue des deux sites, direction unique, déménagement de l'équipe parisienne dans des bureaux moins onéreux.

En Allemagne, la société a été rebaptisée Hamon Thermal Germany. Cette filiale poursuit son développement avec succès. La filiale anglaise a également enregistré de beaux résultats.

Globalement, l'unité opérationnelle a enregistré plusieurs commandes importantes en 2004. Parmi celles-ci citons le remplacement de la surface d'échange pour EDF à destination de la centrale électrique de Chinon (France), la conception de tours de refroidissement à tirage forcé pour deux centrales électriques en Espagne (Cartagena et Arcos 3) ainsi qu'une tour de refroidissement hybride pour la centrale électrique de Huntly située en Nouvelle Zélande. Hamon a également remporté plusieurs projets de construction et de réhabilitation de systèmes de refroidissement au Moyen-Orient et en Amérique du Sud.

Performances opérationnelles

Cette unité opérationnelle a enregistré des ventes et prestations égales à EUR 79 millions, en augmentation de 18% par rapport à 2003 à périmètre constant (c'est-à-dire hors activités revendues, et hors activités réfrigérants de Hamon Research-Cottrell Italia). Cette croissance résulte de la reprise du marché en Europe et en Asie. Elle reflète également la position

de leader qu'occupe Hamon depuis des années. Hamon peut compter sur sa réputation, l'expertise technique et le savoir-faire commercial de son équipe. Rappelons qu'Hamon a été créé au début du 20^{ème} siècle et maintient depuis son leadership technologique.

Conformément au plan prévu, la réorganisation, étalée sur plusieurs années, porte ses fruits. La rentabilité de cette unité opérationnelle s'est améliorée de EUR 6 millions. Cette année encore, des économies de coûts – de l'ordre de EUR 2 millions – ont pu être réalisées grâce entre autre à l'optimisation de l'organisation entre Bruxelles et Paris.



Perspectives 2005 – 2006

Les mots d'ordre pour les années à venir sont : contrôle strict des frais généraux, exécution réussie des projets et maintien de la rentabilité de tous les projets conformément aux objectifs fixés par le Groupe.

Le management prévoit la poursuite de la croissance du marché, compte tenu de la conjoncture plus favorable tant en Europe qu'en Asie, et en particulier du besoin en nouvelles centrales électriques. Le cas de l'Allemagne confirme cet optimisme. Il est prévu d'y construire sept nouvelles centrales électriques au charbon et au gaz durant les sept prochaines années, pour un montant total de EUR 5 milliards. Compte tenu de sa position dominante en Europe et de sa présence en Allemagne, Hamon Thermal est certain de remporter plusieurs projets.

Echangeurs de chaleur France

L'unité opérationnelle Echangeurs de chaleur France offre différents systèmes destinés à refroidir ou réchauffer, souvent à haute pression, des liquides ou des gaz plus ou moins corrosifs, issus principalement des procédés pétrochimiques et chimiques, ou d'autres industries. Elle opère soit directement auprès des industries soit indirectement via des sociétés d'ingénierie de renommée internationale. Il s'agit de Jacobs, Technip, Saipem, Prosernat, TOTAL, Exxon, Sasol, BASF, et bien d'autres.

Conception et fabrication d'équipements associés à un service après-vente

Cette entité prend en charge la conception, la fabrication et l'assistance au montage d'équipements thermiques – aérorefrigérants, échangeurs de chaleur tubulaires à double paroi, tubes à ailettes en acier soudées, et autres échangeurs de chaleur – complétées par un service après-vente intégré comprenant la maintenance, la réhabilitation et la vente de pièces de rechange.

L'unité opérationnelle Echangeurs de chaleur France a été formée début 2004, à partir de trois sociétés établies en France:

- > **Hamon D'Hondt** : conception, commercialisation, fabrication et service après-vente d'aérorefrigérants et de gros échangeurs de chaleur à double paroi; fabrication de tubes à ailettes en acier soudées;
- > **Biraghi** : commercialisation de tubes à ailettes en acier soudées;
- > **Brown Fintube France** : conception, commercialisation et fabrication d'échangeurs de chaleur à double paroi



Des marchés mondiaux importants

La commercialisation d'aérorefrigérants représente de loin la plus grande part des activités et des ventes de l'unité opérationnelle française. Au sein du Groupe, Hamon D'Hondt se concentre sur les petites et moyennes commandes (EUR 0,5 à 10 millions), tandis que la société italienne FBM se focalise sur les commandes de grande taille (EUR 5 à 40 millions).

Sur le marché des tubes à ailettes en acier soudées destinés aux chaudières de récupération d'énergie des turbines gaz-vapeur, la situation est plus complexe. La concurrence exercée par les fabricants asiatiques, bénéficiant d'une main d'œuvre bon marché, a favorisé une certaine délocalisation vers l'Asie des usines de fabrication de chaudière, qui représentent la clientèle d'Hamon.

Signalons la position de leader européen qu'occupe Brown Fintube France dans son marché de niche des échangeurs de chaleur tubulaires à double paroi.

Contexte économique des différents marchés géographiques

Le marché mondial est très porteur, soutenu par les cours très élevés du pétrole et du gaz (gaz naturel et du gaz de pétrole). Raison pour laquelle les sociétés pétrolières et gazières ont relancé les investissements, surtout au Moyen-Orient, en ex-URSS et en Afrique de l'Ouest. Les autres marchés – Europe, Asie et Afrique du Nord – présentent également des perspectives intéressantes.

En ce qui concerne les performances des différents produits, les aéroréfrigérants remportent la palme. Ces produits répondent parfaitement aux critères prix-qualité et aux besoins de l'industrie gazière en pleine expansion.

Notons également la croissance des ventes d'échangeurs à double paroi destinés à la pétrochimie (marché de Brown Fintube France).

Faits marquants 2004

Dans le domaine des tubes à ailette en acier soudées – 20% des ventes de l'unité opérationnelle –, la concurrence des pays asiatiques et les délocalisations sont lourds de conséquences pour le groupe Hamon : perte de compétitivité et déplacement du marché. Ainsi le Groupe a défini un programme d'actions pour l'année 2004 visant à restaurer la compétitivité de cette unité opérationnelle et adapter l'organisation aux nouvelles contraintes du marché. C'est pourquoi le management a dû se résoudre à fermer l'usine de fabrication de tubes à ailettes en acier soudées, située en France (Thonon-les-Bains). Le département des Ressources Humaines du Groupe a accompagné les employés et ouvriers affectés par cette fermeture. Concrètement, trente personnes ont pu bénéficier d'un plan de réinsertion professionnelle. Seules les activités technico-commerciales, à plus haute valeur-ajoutée, ont été préservées à Thonon-les Bains.

La deuxième phase du programme d'action consistait en la recapitalisation par le Groupe des trois sociétés. Ce qui a partiellement permis de combler les pertes enregistrées en 2003. Ces dernières ont également bénéficié de financements octroyés par les autorités publiques locales.

Parmi les plus gros projets remportés par cette unité opérationnelle, citons ceux destinés à Saipem/Soku et à Total pour Gonfreville. Il s'agit principalement d'aéroréfrigérants pour des raffineries et des usines pétrochimiques.



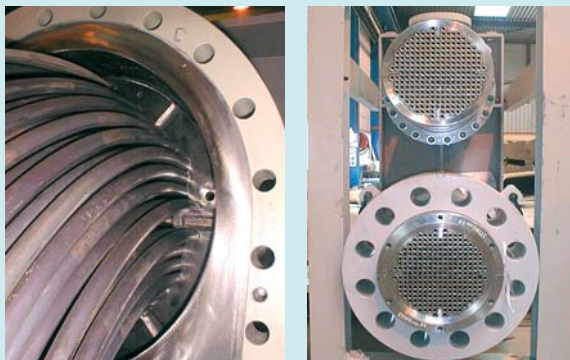
Performances opérationnelles

Les ventes et prestations consolidées de cette unité opérationnelle s'élèvent à EUR 24 millions. Le résultat opérationnel s'améliore progressivement, conformément aux objectifs. Toutefois, sa rentabilité est encore pénalisée par l'implantation tardive du plan de restructuration chez Biraghi (fin 2004), et par l'activité de tubes à ailettes en acier soudées.

Perspectives 2005 – 2006

Du côté marché, les prévisions sont excellentes. La vague d'investissements commencée en 2004 devrait se poursuivre dans le futur, surtout au Proche-Orient. Selon certaines estimations, la demande mondiale de gaz naturel liquéfié devrait être multipliée par 5 d'ici 2030.

Du côté organisationnel, le management poursuivra le plan de réorganisation. Le Groupe cherche également à réaffecter les locaux vides de l'usine de Thonon-les-Bains. L'ensemble de ces éléments devrait contribuer à l'amélioration des résultats en 2005.



Echangeurs de chaleur process Italie

Cette unité opérationnelle offre différents systèmes destinés à refroidir ou réchauffer, souvent à haute pression, des liquides ou des gaz plus ou moins corrosifs, issus principalement des procédés pétrochimiques et chimiques. Elle opère soit directement auprès des industries soit indirectement via des sociétés d'ingénierie de renommée internationale (Toyo, Technip, Snamprogetti, Tecnimont, JGC, etc.).

20

Conception et fabrication d'équipements associés à un service après-vente

Cette unité opérationnelle prend en charge la conception, la fabrication et l'assistance au montage d'équipements thermiques – aéroréfrigérants, échangeurs de chaleur tubulaires, chaudières de récupération sur gaz de procédés, échangeurs à plaques soudées – complétées par un service après-vente intégré comprenant la maintenance, la réhabilitation et la vente de pièces de rechange.

Position concurrentielle mondiale

Cette entité est composée de trois sociétés : deux sont basées en Italie; la troisième, FBM KNM FZCo est située dans les Emirats Arabes Unis (Jebel Ali).

Cette unité opérationnelle opère sur le marché des grandes commandes d'aéroréfrigérants (EUR 5 à 40 millions), marché où la concurrence est plus faible. Quant au marché des échangeurs de chaleur tubulaires celui-ci est beaucoup plus dispersé et compétitif. En effet, il est occupé par un grand nombre de petites sociétés, notamment originaires d'Europe et d'Asie.

Sur certains marchés de niche – comme celui des chaudières de récupération sur gaz de procédés destinés à des usines de fabrication d'engrais – FBM occupe une position de leader et partage le marché avec deux autres grandes sociétés.

Contexte économique des différents marchés géographiques

En 2004, le marché s'est redressé progressivement, stimulé par les cours élevés du pétrole et du gaz. Les sociétés pétrolières et gazières ont repris leurs programmes d'investissements, au Proche-Orient, en ex-URSS et en Afrique.



Faits marquants 2004

Fin novembre, FBM a conclu une joint venture avec la société malaisienne KNM, ainsi qu'un accord de coopération commerciale. Cet accord a pour objectif de faciliter l'accès de FBM aux marchés chinois et du Sud-Est asiatique où KNM est bien implanté. En outre, la vente de 50% du capital de la société FBM Jebel Ali au prix de EUR 10 millions permet de renforcer la structure financière de FBM, et de préparer le transfert de la fabrication des échangeurs de chaleur tubulaires vers Jebel Ali.

L'année 2004 a en effet été consacrée à la préparation d'un plan d'optimisation des sites de fabrication. C'est ainsi que début 2005, les activités sur le site italien ont été drastiquement réduites, et transférées partiellement à Jebel Ali. Cette réorganisation a entraîné la suppression de 80 emplois en Italie et une réduction des coûts fixes de l'ordre de EUR 5 millions.

Parmi les principales commandes enregistrées en 2004, citons celle de JGC pour la livraison d'échangeurs de chaleur pour une usine pétrochimique située à Bahreïn et pour la livraison d'échangeurs à une usine pétrochimique située en Thaïlande, Rayong Refinery.

Performances opérationnelles

Les ventes et prestations de cette unité opérationnelle s'élevèrent à EUR 56 millions, contre EUR 77 millions en 2003, soit une baisse de 27%. Cette contre-performance est essentiellement le résultat des difficultés rencontrées tant au niveau commercial qu'au niveau de son organisation interne. Ces problèmes, ainsi que le temps important consacré par la direction à la signature de la joint venture et la préparation du plan de réorganisation (arrêt de la production des échangeurs de chaleur tubulaires en Italie), ont affecté la rentabilité de FBM.

Lors de l'analyse des activités du Groupe et de leur adéquation par rapport aux objectifs globaux, le Conseil d'Administration avait en 2003 redéfini la stratégie du Groupe. Au cours de ce processus, il a décidé de se défaire de cette unité opérationnelle. Conformément aux actions prévues par le plan stratégique, le traitement comptable de FBM a été modifié. Celle-ci n'est plus consolidée en 2004.



Perspectives 2005 - 2006

Durant 2005 et 2006, les énergies se focaliseront sur l'optimisation de l'usine de Jebel Ali, devenu principal pôle de fabrication de tous les produits. La localisation dans la péninsule arabe, la proximité avec son marché et le bon fonctionnement de l'usine de Jebel Ali sont déterminants pour le redéploiement de FBM. Un investissement d'un montant de EUR 4 millions, financé par les deux partenaires, a d'ailleurs été consenti visant l'augmentation des capacités de production.

En ce qui concerne le site italien, l'équipe restante se concentrera sur les développements à haute valeur ajoutée et sur la redéfinition de son approche technico-commerciale, compte tenu des changements survenus depuis deux ans. Les terrains et locaux non nécessaires et à valeur élevée vu la région seront à terme revendus.

Le Groupe prévoit de revendre toutes les activités de FBM dès que toutes les conditions requises seront remplies.

Dépollution de l'air et Récupération d'énergie Europe

L'unité opérationnelle "Dépollution de l'air et Récupération d'énergie" a pour objectif de donner aux industriels les moyens de contrôler l'impact de leurs procédés sur l'environnement d'une part, de les accompagner dans la maîtrise des dépenses d'énergie d'autre part. Outre la fourniture d'un service intégré, cette entité conçoit, réalise et installe des systèmes de récupération d'énergie et de dépollution de l'air et des gaz, pour différents types de polluants, assurant ainsi une stricte conformité aux réglementations de protection de l'air en vigueur.

Le marché est segmenté entre les centrales électriques d'une part et l'industrie d'autre part – incinération de déchets, sidérurgie, cimenterie, verrerie, pétrochimie

Son portefeuille de produits est composé de technologies de renommée internationale, réparties en deux catégories que sont la dépollution de l'air et la récupération d'énergie.

Les technologies de traitement d'air et de fumées se scindent en deux groupes: l'un est de type physique (dépeussierage), l'autre est de type chimique (DeSOx, DeNOx, élimination des métaux lourds, etc.). La gamme de technologies a été adaptée ou progressivement complétée grâce à de nombreuses acquisitions de technologie en vue de répondre aux besoins des différents segments de marché.

Chaque segment est subdivisé en deux parties. D'une part, la conception et l'installation d'équipements neufs et d'autre part, le service après-vente comprenant entre autre la maintenance, pièces de rechange et mise aux normes d'équipements existants.

Certains équipements pour la récupération d'énergie sont fabriqués par l'usine de Hamon D'Hondt, en France.

La dépollution de l'air est un métier complexe. Pallier les risques technologiques exige un savoir-faire et une solide expérience ainsi qu'une très bonne connaissance des procédés des clients. C'est le cas d'Hamon Research-Cottrell (parfois sous le nom Hamon Environnement) qui bénéficie d'une solide réputation sur ses marchés cibles que sont l'énergie, l'industrie du verre, la cimenterie, l'incinération de déchets, la sidérurgie et la pétrochimie.



Signalons qu'Hamon est un des leaders en France et au Benelux sur le segment incinération de déchets.

Réorganisation des activités en deux unités opérationnelles : Europe et Etats-Unis

Avec la suppression au niveau organisationnel des divisions en 2004, l'unité opérationnelle européenne (qui formait avec l'unité américaine la division Dépollution de l'air et récupération d'énergie) rapporte maintenant directement à l'Administrateur délégué du Groupe. En ce qui concerne l'Europe (Italie, Allemagne,...), les activités sont pilotées à partir de la Belgique et de la France. Celles-ci consistent en la vente, la conception, l'installation et le service après-vente de systèmes de dépollution de l'air. L'activité Récupération d'énergie est devenue marginale, 70% du capital de la société européenne active dans ce marché (AITL) ayant été vendus en mai 2004.

Les commentaires qui suivent se rapportent donc aux activités Dépollution de l'air.

Contexte économique des différents marchés géographiques

En Europe, la France est restée un marché très porteur en 2004 et devrait le rester encore plusieurs années. Le marché est stimulé par la mise en conformité d'unités d'incinération de déchets ménagers aux normes européennes d'émissions dans l'air.

Faits marquants 2004

Activité déjà marginale comparée au volume généré par l'ensemble des activités dépollution de l'air, le Groupe a vendu, en mai 2004, 70% du capital de sa filiale française AITL, active dans la récupération d'énergie. Cette vente est le fruit de la stratégie du groupe consistant à se focaliser sur des activités clés.

Les activités en Italie ont été restructurées en profondeur en 2004. Ainsi, les frais généraux ont été fortement comprimés de l'ordre de EUR 2,5 millions, soit -38%. Diverses mesures ont été prises, parmi lesquelles la réduction du nombre des effectifs.

Performances opérationnelles

Les ventes et prestations consolidées de cette unité opérationnelle s'élèvent à EUR 22 millions, chiffre comparable à 2003. Si on exclut la récupération d'énergie, la croissance des activités dépollution de l'air atteint 50%. Le résultat opérationnel indique une forte progression, par rapport à 2003.

En 2004, plusieurs contrats importants ont été remportés en France. Il s'agit de la mise en conformité des unités d'incinération d'ordures ménagères de Cenon, de Ludres et de Chaumont.



Perspectives 2005 - 2006

Le carnet de commandes du premier trimestre 2005 est déjà bien rempli et laisse présager une bonne année. Le management table sur une augmentation sensible des ventes en 2005 ainsi que sur une amélioration des marges opérationnelles.

En ce qui concerne l'Italie, le management a décidé d'y liquider Hamon Research-Cottrell Italia, et de couvrir ce marché à partir de Belgique et de France, avec une équipe très réduite en Italie.

Dépollution de l'air et Récupération d'énergie Etats-Unis

Cette unité opérationnelle a pour objectif de donner aux industriels les moyens de contrôler l'impact de leurs procédés sur l'environnement d'une part, de les accompagner dans la maîtrise des dépenses d'énergie d'autre part. Outre la fourniture d'un service intégré, cette activité conçoit, réalise et installe des systèmes de dépollution de l'air et des gaz, pour différents types de polluants, assurant ainsi une stricte conformité aux réglementations de protection de l'air en vigueur, et des systèmes de récupération d'énergie.

Le marché est segmenté entre les centrales électriques d'une part et l'industrie d'autre part – pétrochimie principalement, mais aussi incinération de déchets, sidérurgie, cimenterie, verrerie

Son portefeuille de produits est composé de technologies de renommée internationale, réparties en deux catégories que sont la dépollution de l'air et la récupération d'énergie. Les technologies de traitement d'air et de fumées se scindent en deux groupes : l'un est de type physique (dépoussiérage), l'autre est de type chimique (DeSOx, DeNOx, élimination des métaux lourds, etc.). La gamme de technologies a été adaptée ou progressivement complétée jusqu'en 2002 grâce à de nombreuses acquisitions de technologie en vue de répondre aux besoins des différents segments de marché (Marsulex, etc.).

Chaque segment est subdivisé en deux parties. D'une part, la conception et l'installation d'équipements neufs et d'autre part, le service après-vente comprenant entre autre la maintenance, pièces de rechange et mise aux normes d'équipements existants.

La dépollution de l'air est un métier complexe. Pallier les risques technologiques exige un savoir-faire et une solide expérience ainsi qu'une très bonne connaissance des procédés des clients. C'est le cas d'Hamon Research-Cottrell qui bénéficie d'une solide réputation sur ses marchés cibles que sont l'énergie, la pétrochimie, l'industrie du verre, la cimenterie, l'incinération de déchets, la sidérurgie, notamment aux Etats-Unis, son pays d'origine.

Nouvelle organisation

Cette unité opérationnelle a été formée en 2004. Elle reprend Hamon Research-Cottrell US, spécialisée dans la conception et l'installation de systèmes de

dépollution de l'air, et Thermal Transfer Corporation, spécialisée dans la fabrication de systèmes de récupération d'énergie. Cette usine fabrique également des électrodes pour filtres électrostatiques, et sert de base logistique pour Research-Cottrell.

Au niveau de la dépollution de l'air, cette unité opérationnelle se concentre sur une palette de cinq technologies lui permettant de répondre aux différents besoins – actuels et futurs – des industriels :

1. Le dépoussiérage au moyen de filtres électrostatiques
2. Le dépoussiérage au moyen de filtres à manche
3. Le lavage humide de gaz (procédé «Exxon-Mobil»), utilisé en pétrochimie; il s'agit d'un système de désulfuration des gaz (DeSOx) émis par les craqueurs catalytiques.
4. Le lavage sec de gaz (procédé «Marsulex»), utilisé pour la désulfuration des gaz émis par les centrales électriques au charbon et à la biomasse
5. Un procédé de transformation de l'urée en ammoniac (produit délicat à manipuler), réactif utilisé pour la dénitruration des effluents gazeux. Ce procédé est appelé «U2A» («urea to ammonia»).

Les commentaires qui suivent se rapportent principalement aux activités Dépollution de l'air.

Contexte économique des différents marchés géographiques

Le marché nord-américain est en forte croissance, après avoir traversé une période plus calme en 2002 et en 2003. En effet, les délais pour la mise en conformité aux nouvelles normes d'émission dans l'air des systèmes de dépollution de l'air de centrales électriques et de certaines industries ont été différés. La réglementation a été adoptée; son exécution dépend principalement d'une politique fédérale plus favorable à la protection de l'environnement, et aux



programmes de réhabilitation de nombreuses centrales au charbon aux Etats-Unis.

Faits marquants 2004

La restructuration des filiales américaines, commencée en 2003, s'est poursuivie et achevée en 2004. Cette réorganisation visait l'amélioration de la rentabilité par une réduction des coûts et par une sélectivité accrue des nouvelles commandes enregistrées.

Ainsi, plusieurs actions ont été menées de front:

1. recentrage sur des activités clés bien maîtrisées,
2. application d'une gestion des risques plus stricte,
3. réduction de l'effectif,
4. mise en place d'une gestion par projets avec sélectivité plus grande en fonction de leur marge opérationnelle,
5. fermeture de sites et
6. définition d'une nouvelle approche commerciale.

Le management a conclu un partenariat avec le groupe industriel Gunther Nash.

Il a également procédé à la fermeture du bureau de Pensacola (Floride), et au transfert de deux centres régionaux, utilisés pour le stockage de pièces, vers l'usine de fabrication de Thermal Transfer Corporation (Pennsylvanie).

Performances opérationnelles : croissance des ventes; amélioration de la rentabilité; leadership en DeSOx pour la pétrochimie

Cette unité opérationnelle a enregistré des ventes et prestations de EUR 63 millions, contre EUR 62 millions en 2003. En dollar, cette entité connaît une croissance de 11%. La réorganisation, étalée sur une période de deux ans 2003-2004, a porté ses fruits : le résultat opérationnel 2004 a significativement augmenté, d'environ EUR 12 millions par rapport à 2003. Les produits qui ont connu le plus de succès en 2004 sont les laveurs humides DeSOx pour la pétrochimie – segment dans lequel Hamon Research-Cottrell est devenu un des leaders –, suivi par les systèmes de dépoussiérage.

Viennent ensuite les ventes de laveurs secs. Ces technologies ont un bel avenir devant elles vu les normes d'émissions dans l'air que les industries devront tôt ou tard respecter.

Parmi les plus grosses commandes remportées en 2004 par Hamon Research-Cottrell, citons la conception d'un filtre électrostatique pour Nova Scotia, la livraison d'un système DeSOx pour la centrale électrique de Rocky Mountains Power et d'un filtre électrostatique pour la centrale électrique Florida Power & Light, ainsi que la conception et la fabrication d'un système de récupération d'énergie destiné à Mesaieed au Qatar.

Perspectives 2005 - 2006

Le management prévoit une augmentation sensible des prises de commandes et des ventes. Le marché américain reste à terme très porteur, car les anciennes installations électriques devront progressivement se conformer aux nouvelles normes d'émission dans l'air. Enfin, rappelons que des nouvelles normes d'émissions pour l'oxyde de soufre SOx entreront en vigueur aux Etats-Unis à partir de 2007. En outre, le traitement des gaz émis par l'industrie pétrochimique prend également de l'ampleur, et est stimulé par la relance des investissements dans l'industrie pétrolière.

Cheminées

26

Cette unité opérationnelle offre des systèmes complets, destinés à évacuer les fumées, souvent préalablement traitées, rejetées par les industries (incinérateurs, hauts-fourneaux, cimenteries, verreries, etc.) et les chaudières des centrales électriques. Accessoirement, elle vend également des silos en béton, ainsi que des réfractaires pour fours industriels.

Ces systèmes comprenant la cheminée et les auxiliaires (conduites, silencieux et éléments intermédiaires) sont conçus et adaptés aux différents besoins et contraintes du client.....

Cette unité opérationnelle conçoit des cheminées de grande hauteur (souvent plus de 100 mètres) en matériaux divers – principalement en béton – et comportant un revêtement intérieur fonction de la nature des gaz rejetés (brique, polyester renforcé et alliages spéciaux dans le cas de gaz corrosifs).

Le marché des cheminées de grande hauteur, en béton, est disputé par un nombre restreint d'acteurs internationaux. Les clients sont souvent des ensembleurs (Bechtel, Siemens, Black & Veatch, etc.).

La conception de cheminées de grande hauteur requiert un savoir-faire et une expertise pointue que peu de sociétés possèdent et qui constituent un des atouts de Hamon.

Une organisation commerciale supportée par deux centres de compétence

En 2004, l'activité «Cheminées» était organisée autour de deux entités. L'une est située en Italie – Mariani Battista – l'autre est localisée aux Etats-Unis – Hamon Custodis. Celles-ci sont responsables des marchés locaux et à l'exportation. Le bureau européen chapeaute l'Asie et le Moyen Orient, alors que la société américaine concentre ses activités sur les Etats-Unis et le Canada, et les Amériques en général. Les segments de marché sur lesquels ces deux entités opèrent sont les centrales électriques, l'industrie du verre, la pétrochimie, l'industrie du papier et l'incinération de déchets.



Contexte économique des marchés géographiques

Le marché des cheminées est stimulé par la construction de nouvelles centrales électriques, par l'adaptation des anciennes centrales aux normes d'émission dans l'air (comme par exemple le SOx), et enfin par la croissance de la production industrielle.

Europe : des marchés constants

Le marché est soutenu principalement par le service après-vente et les travaux de réparations et de réhabilitations d'anciennes cheminées. Le marché des nouvelles cheminées en béton a stagné, car la construction de nouvelles centrales au charbon (principale application des cheminées en béton) est plus limitée qu'ailleurs. Du côté des réfractaires pour fours industriels, le marché est constant. Celui-ci est influencé par le niveau de la production industrielle, stable en Europe.

Amérique du Nord

La mise en conformité des installations aux nouvelles normes de qualité de l'air a stimulé la construction de nouvelles cheminées en 2004. Par ailleurs, les activités d'Hamon Custodis sur le marché du service après-vente continuent à progresser.

Asie

Mariani Battista a bénéficié d'une reprise des activités sur les marchés asiatiques. Citons le cas de l'Indonésie et de l'Arabie Saoudite, où des commandes importantes ont été enregistrées.

Faits marquants 2004

Lors de la revue de son portefeuille d'actions début 2004, le Groupe a décidé de retirer Hamon Custodis de la vente. Ce qui s'est avéré être une bonne décision vu les bonnes performances enregistrées par Hamon Custodis.

Un autre fait marquant pour l'année 2004 est la nomination d'une nouvelle équipe pour diriger la filiale américaine.

Signalons que fin 2004, Hamon Custodis a enregistré une commande record. Il s'agit d'un contrat-cadre pour l'érection de cinq cheminées en béton, réparti sur trois à cinq ans. Cette commande représente un volume significatif qui sera enregistré en partie dans les ventes 2005.

Fin 2003, la société italienne – Mariani Battista – a été fusionnée avec Hamon Research-Cottrell Italia pour former une seule entité. La restructuration de cette société a été lancée début 2004, pour réduire ses coûts fixes.

Performances opérationnelles

Les ventes et prestations d'Hamon Custodis s'élèvent à EUR 23 millions en 2004, stables par rapport aux ventes 2003 exprimées en euro. Exprimées en dollar U.S., elles ont progressé de 9% (dépréciation de 9% du dollar U.S. par rapport à l'euro en 2004).

Quant au résultat opérationnel, celui-ci a fortement progressé en 2004, de EUR 1 million par rapport à 2003.

Cette amélioration résulte du travail efficace de la nouvelle équipe mais aussi des capacités techniques et commerciales d'Hamon Custodis dans un marché en expansion. Cette unité opérationnelle est en mesure de tirer parti de toutes fluctuations du marché et de satisfaire les besoins variés des clients.

La direction du Groupe a modifié le traitement comptable de l'unité italienne et a décidé la mise en liquidation d'Hamon Research-Cottrell Italia. C'est pourquoi celle-ci n'est plus reprise dans les données consolidées en 2004.

Perspectives 2005-2006

En ce qui concerne l'Amérique du Nord, la direction d'Hamon Custodis prévoit une forte croissance de ses ventes en 2005, compte tenu de l'importante commande enregistrée fin 2004, et de la croissance escomptée du marché en 2005. Le service après-vente représente une partie importante et croissante des ventes totales. Outre une meilleure rentabilité, cette activité présente d'autres avantages comme la récurrence de contrats de maintenance, une vue du marché à plus long terme, la possibilité de planifier les projets et les chantiers et une stabilité plus grande.



Ressources humaines

28

En 2004, poursuite de changements importants destinés à améliorer la rentabilité du Groupe :

- > recentrage sur les activités clés du Groupe;
- > restructuration de plusieurs filiales, avec diminution des frais généraux et des frais de personnel;
- > vente d'actifs non-stratégiques.



En plus des tâches routinières inhérentes à la gestion du personnel, le département des Ressources Humaines a dédié une partie de son temps à l'accompagnement humain des personnes affectées par les restructurations. Celles-ci ont touché toutes les activités et toutes les zones géographiques dans lesquelles le Groupe est actif, ainsi que toutes les catégories du personnel – management, employés et ouvriers (voir tableaux ci-dessous). Le département RH a mis en place des programmes de réinsertion professionnelle, en France notamment.

Diminution de plus de la moitié de l'effectif total moyen du Groupe, principalement en Europe

L'effectif total moyen du Groupe est passé de 1 760 personnes en 2003 à 783 personnes pour l'année 2004, soit une baisse de 977 personnes.

Ainsi, 205 personnes ont quitté le Groupe suite à la vente des activités «Systèmes de refroidissement sec» au niveau mondial et «humide» aux Etats-Unis, ainsi que des activités «Récupération d'énergie» en France. Les principaux programmes de restructuration ont visé 184 personnes travaillant au sein des activités suivantes : Systèmes de refroidissement à Bruxelles et à Paris; Echangeurs de chaleur en France, Dépollution de l'air et Récupération d'énergie aux Etats-Unis.

La déconsolidation de FBM et de Hamon Research-Cottrell Italie (auparavant consolidées par intégration globale) a entraîné un changement de leur traitement au niveau des effectifs. Ceci représente une diminution de 565 personnes en 2004.

Le solde de la baisse, soit 23 personnes, représente une diminution des effectifs dans d'autres filiales.





Répartition de l'effectif total moyen par catégorie

	2004	2003
> Management	43	83
> Employés	494	996
> Ouvriers	246	681
Total	783	1 760

Répartition de l'effectif total moyen par zone géographique

	2004	2003
> Europe	466	1 252
> Etats-Unis	223	394
> Australie & Asie	63	66
> Afrique	31	41
> Autre	0	7
Total	783	1 760

Répartition de l'effectif total moyen par activité

Six unités opérationnelles ont été créées. Cette organisation des activités correspond mieux à la réalité du terrain que leur répartition en «division». Cela a entraîné la suppression d'un niveau de management, celui de «directeur de divisions» ainsi que le remplacement ou la nomination de managers à la tête de ces unités opérationnelles.

	2004	% total 2004	2003
> Systèmes de refroidissement	299	38,2%	589
> Echangeurs de chaleur France	196	25,0%	207
> Echangeurs de chaleur Italie	0	0%	403
> Dépollution de l'air et Récupération d'énergie Europe	46	5,9%	74
> Dépollution de l'air et Récupération d'énergie Etats-Unis	174	22,2%	276
> Cheminées	44	5,6%	181
> Corporate	24	3,1%	30
Total	783	100%	1 760

Organes de gestion

Le Conseil d'administration

Composition

Le Conseil d'Administration est composé de six administrateurs. Les caractéristiques de leurs mandats sont détaillées dans le tableau ci-dessous.

	Durée	Début	Référence officielle ***
1 Jacques Lambilliotte, <i>Président*</i>	1 an	25.05.2004	MB 4089406
2 Francis Lambilliotte, <i>Administrateur délégué</i>	5 ans	25.05.2004	MB 4089406
3 Bernard Lambilliotte*	5 ans	25.05.2004	MB 4089406
4 Jean Hamon*	2 ans	25.05.2004	MB 4089406
5 Pierre Hamon*	2 ans	27.05.2003	MB 03067028
6 Georges Degavre**	2 ans	27.05.2003	MB 03067028

* Administrateur non-exécutif

** Administrateur indépendant

*** Référence au journal officiel belge (MB Moniteur Belge)

Règles statutaires concernant la nomination des administrateurs et le renouvellement des mandats ¹

Les administrateurs, au nombre de trois minimum, actionnaires ou non, sont nommés par l'Assemblée Générale pour une durée n'excédant pas 6 ans. Les administrateurs sortants sont rééligibles. Les administrateurs peuvent être à tout moment révoqués par l'Assemblée Générale. Aucune limite d'âge n'a été fixée.

Le Conseil a décidé de proposer le renouvellement des mandats d'administrateur de Jacques Lambilliotte et de Georges Degavre pour une durée de un an. Par contre, Pierre Hamon ne souhaite pas renouveler son mandat.

Certains changements ultérieurs seront apportés au Conseil d'administration, tels qu'indiqués au paragraphe "Gouvernance d'entreprise".

Compétences

Le Conseil d'Administration est l'organe suprême de gestion de la société. Conformément aux statuts², il est investi des pouvoirs les plus étendus en vue d'accomplir tous les actes utiles ou nécessaires à la réalisation de l'objet social. Il arrête les comptes semestriels et annuels, ainsi que les comptes consolidés. Il établit les objectifs stratégiques et approuve les moyens à mettre en œuvre pour les atteindre. Il examine les projets d'investissements et approuve les projets importants. Il est compétent pour tout projet de développement, de réorganisation et de restructuration.

Fonctionnement

Le Conseil d'Administration se réunit chaque fois que l'intérêt de la société l'exige et au minimum quatre fois par an. Au cours de l'année 2004, il s'est réuni six fois. Le Conseil d'Administration est tenu au courant de l'évolution du groupe, des filiales et des participations. L'Administrateur délégué peut inviter aux réunions du Conseil d'Administration le directeur financier du groupe, pour commenter plus en détail, les résultats, les budgets, les ratios et leur évolution, ainsi que les directeurs généraux des divisions, et toute autre personne qu'il jugera utile.

Règles statutaires concernant la prise de décisions au sein du Conseil d'Administration³

La réunion du Conseil d'Administration se tient sous la présidence de son Président. En cas d'empêchement, l'administrateur le plus âgé ou à défaut l'administrateur désigné à cet effet par ses collègues présidera la réunion. Le Conseil d'Administration ne peut délibérer que sur des points mentionnés à l'ordre du jour et si la moitié des membres sont présents ou représentés. Pour les points non repris à l'ordre du jour, le Conseil d'Administration ne peut valablement délibérer que si tous les membres sont présents à la réunion et décident à l'unanimité de délibérer sur ces points. Les résolutions du Conseil sont prises à la majorité des voix émises. Si un ou plusieurs administrateurs s'abstiennent en vertu des Articles 523 et 529 du Code des Sociétés, les résolutions doivent être adoptées à la majorité des voix des autres membres du Conseil présents ou représentés.

Les sujets les plus significatifs débattus en 2004 par le Conseil d'Administration

Les thèmes débattus lors des réunions du Conseil concernaient les problèmes budgétaires, les résultats, la poursuite du plan de réorganisation, l'octroi de EUR 1,25 million d'emprunt subordonné additionnel par l'actionnaire de référence ainsi que la publication et le contenu des communiqués de presse. Le Conseil a suivi les négociations avec les banques et la situation de trésorerie. Il a examiné les comptes des sociétés en difficulté. Il a décidé des désinvestissements à réaliser

¹ Art. 14 des statuts

² Art. 20 des statuts

³ Art. 18 des statuts

et pour lesquels il convenait de rechercher des investisseurs. Il a pris des mesures pour améliorer la trésorerie et l'organisation du groupe.

Rémunération des administrateurs⁴

Le Conseil d'Administration, sur décision de l'Assemblée Générale, peut accorder des indemnités (fixes ou variables) à charge des frais généraux. En l'absence de décision de l'Assemblée Générale, le mandat est exercé à titre gratuit. L'Assemblée peut allouer aux administrateurs des jetons de présence à charge des frais généraux. Le Conseil d'Administration peut accorder aux administrateurs et directeurs chargés de missions spéciales, des indemnités à prélever sur les frais généraux.

Direction

Début 2005, les membres de la direction sont au nombre de cinq:

1. **Francis Lambilliotte**, *Administrateur délégué*
2. **Jean Gilbert**, *Vice-Président*
3. **François Serizay**, *Directeur des ressources humaines du Groupe*
4. **Thierry Tondreau**, *Secrétaire général du Groupe*
5. **Bernard Van Diest**, *Directeur financier du Groupe*

Commissaire

La Société Coopérative à responsabilité limitée «PriceWaterhouseCoopers réviseurs d'entreprises» ayant son siège à Woluwedal 18, 1932 Bruxelles, représentée par Robert Peirce, réviseur d'entreprise, avait été nommée Commissaire Réviseur de la société par l'Assemblée Générale du 28 mai 2002 pour une durée de trois ans. Le Conseil propose de nommer comme Commissaire Réviseur pour une durée de trois ans la société Deloitte & Touch, située à Bergenlaan 8B, 1831 Diegem, et représentée par Monsieur Laurent Boxus.

Politique en matière d'affectation du résultat

Compte tenu des pertes enregistrées et du besoin de refinancement des fonds propres, la société n'envisage pas de distribuer de dividendes dans un avenir proche. A terme, la politique d'affectation du résultat visera à attribuer aux actionnaires une rémunération correcte tout en conservant dans le Groupe les moyens indispensables à sa croissance.

⁴ Art. 23 des statuts

Gouvernance d'entreprise

La Commission Européenne impose à chaque Etat membre de déterminer un code de référence en matière de gouvernance d'entreprise. Ainsi, la Commission Bancaire, Financière et des Assurances (CBFA), Euronext et la Fédération des Entreprises de Belgique ont publié, le 9 décembre 2004, un code de gouvernance d'entreprise. Celui-ci vise la création de valeur à long terme et la croissance durable grâce à un équilibre entre «leadership entrepreneurial» et «des systèmes fiables de gestion des risques et de contrôle». Ce code est destiné aux entreprises cotées en Bourse dont le siège social est situé en Belgique. Il est construit autour de neuf principes, des recommandations pour leur mise en œuvre et des lignes de conduite. Les sociétés peuvent déroger aux recommandations à condition de l'expliquer dans le rapport annuel et auprès de la CBFA. Ainsi Hamon a décidé, conformément aux dispositions du Code en matière de transparence, d'adopter une *Charte de gouvernance d'entreprise*. Celle-ci reprendra les points suivants :

- > Nomination d'administrateurs indépendants
- > Constitution de comités d'audit, de rémunération et de nomination
- > Etablissement d'un code éthique applicable par l'ensemble des filiales du Groupe
- > Adoption d'un règlement intérieur à l'attention des administrateurs
- > Transparence accrue à l'égard des actionnaires et traitement égalitaire de ceux-ci

L'adoption de cette charte de gouvernance d'entreprise devrait figurer à l'ordre du jour d'une prochaine Assemblée Générale. Elle entrera en vigueur à partir du 1^{er} janvier 2006 et sera publiée sur le site Internet du Groupe – www.hamon.com, rubrique «Investor relations» – et dans son prochain rapport annuel (rapport annuel 2005).

L'adoption de certains points sera proposée à une Assemblée Générale Extraordinaire, dont :

- > modification de l'article 14 alinéa 1, qui devient : "La société est administrée par un Conseil d'Administration composé de cinq membres au moins, qui ne doivent pas nécessairement être actionnaires. La moitié au moins du Conseil d'Administration est constituée d'administrateurs non exécutifs et au moins deux d'entre sont indépendants."
- > modification de l'article 21 alinéa 3, qui devient : "Le Conseil d'Administration peut également constituer en son sein un comité d'audit, un comité de nomination et un comité de rémunération; il fixe les attributions de ces comités et, le cas échéant, la rémunération de leurs membres."

Comment nous contacter?

32

Hamon & Cie (International)

Siège social

Rue Charles Trichet
Parc Industriel de Seneffe - Zone C
B-7180 Seneffe
Belgique

T.V.A.: BE 402.960.467
N° d'entreprise : 0402.960.467

Siège d'exploitation

Rue Capouillet 50-58
B-1060 Bruxelles
Belgique

Téléphone : +32 (0)2 535 12 39
Fax : +32(0)2 537 00 39
Courriel : corporate@hamon.com

Agenda financier

Assemblée Générale des Actionnaires	31 mai 2005
Publication des résultats du 1 ^{er} semestre 2005	fin septembre 2005
Publication des résultats 2005	fin mars 2006
Assemblée Générale des Actionnaires	30 mai 2006

Relations investisseurs et communication financière

Bernard Van Diest, directeur financier du Groupe
Téléphone : +32 (0)2 535 12 22
Fax : +32 (0)2 537 00 39
Courriel : bernard.vandiest@hamon.com

Editeurs responsables

Francis Lambilliotte
Bernard Van Diest

This activity report is also available in English



Group Headquarters

Hamon & Cie (International) sa
50 - 58 rue Capouillet
B - 1060 Brussels
Belgium

www.hamon.com