



**PROGRESSION SOUTENUE DU CARNET DE COMMANDES : + 14,2%**  
**CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES CONFORME AUX OBJECTIFS**  
**BONNES PERSPECTIVES COMMERCIALES 2010-2011**

Saint-Denis, le 26 Avril 2010

Chiffres en M€	2009/2010	2008/2009	Variation publiée	Variation organique	Effet de périmètre
1 <sup>er</sup> avril – 30 juin	<b>216,1</b>	184,3	+17,2%	+13,6%	+3,2%
1 <sup>er</sup> juil. - 30 sept.	<b>198,5</b>	199,4	-0,5%	-1,1%	+0,8%
1 <sup>er</sup> oct. – 31 déc.	<b>199,0</b>	224,5	-11,4%	-10,4%	-0,1%
1 <sup>er</sup> jan. – 31 mars	<b>262,5</b>	243,8	+7,7%	+6,9%	+0,1%
<b>Année</b>	<b>876,1</b>	<b>852,0</b>	<b>+2,8%</b>	<b>+1,9%</b>	<b>+0,9%</b>

**CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES : +2,8%**

Au quatrième trimestre de l'exercice, le chiffre d'affaires s'établit à 262,5 millions d'euros, en croissance de 7,7% par rapport au quatrième trimestre de l'exercice précédent. A périmètre et change constants, la variation est de +6,9%. Des retards de programmes constructeurs enregistrés au troisième trimestre ont été largement résorbés.

Ainsi qu'annoncé en début d'exercice, le chiffre d'affaires de l'année, à 876,1 millions d'euros, enregistre une croissance limitée. A change et périmètre constants, la croissance est de +1,9%.

**PROGRESSION SOUTENUE DU CARNET DE COMMANDES : + 14,2 %**

Tout comme l'exercice passé, cette année a connu une croissance soutenue du carnet de commande à 1 301 millions d'euros, contre 1 139 millions d'euros au 31 Mars 2009, soit une augmentation de 14,2%.

Sur l'exercice, le Groupe a à nouveau gagné de gros contrats, en particulier le tramway de Toronto avec Bombardier Transport pour 40 millions de dollars US, et tout récemment le contrat Porteur Polyvalent avec Alstom Transport pour la SNCF. Ce contrat cadre pour les 200 premiers trains, comporte une première tranche ferme de 100 trains, pour une valeur d'environ 45 millions d'euros, dont 15 millions d'euros figurent dans le carnet de commandes au 31 Mars 2010. Cette commande porte sur les équipements de freins, de portes et des systèmes électroniques.

Au-delà de ces gros contrats, le Groupe a continué à gagner des commandes très diversifiées sur l'ensemble de ses marchés.

## PERSPECTIVES MOYEN TERME SOLIDES

La structure du marché connaît une phase atypique, avec un nombre plus réduit de « repeat orders » sur des modèles de trains ayant quelques années, et une croissance du lancement de nouveaux modèles de trains, dans le cadre de contrats de forte taille, pour lesquels Faiveley Transport a déjà enregistré des succès importants. Compte tenu des appels d'offres en cours, le Groupe table sur la poursuite d'une bonne activité commerciale sur l'exercice 2010/2011.

Les commandes gagnées sur les nouveaux modèles de trains génèrent initialement une activité d'ingénierie importante, pour des ventes d'équipements intervenant au moins 12 mois plus tard. De ce fait, le Groupe prévoit un exercice 2010-2011 de transition, stable en niveau des ventes, avant de renouer avec une forte croissance de son chiffre d'affaires sur les exercices suivants.

La Chine reste le marché offrant la plus solide perspective de croissance, et le Groupe renforce ses moyens pour y prendre une part de marché significative.

## FAIVELEY TRANSPORT, UN LEADER MONDIAL DE L'INDUSTRIE FERROVIAIRE

### **A propos de Faiveley Transport**

*Faiveley Transport, acteur mondial spécialisé dans les systèmes d'équipement ferroviaire à fort contenu technologique, offre une gamme étendue de huit activités : climatisation, électromécanique, portes d'accès, portes palières, électronique embarquée, systèmes de freinage, coupleurs et « customer service ».*

*Sur un marché international porteur, Faiveley Transport renforce sa présence auprès des grands constructeurs et opérateurs ferroviaires, notamment grâce à sa puissance industrielle et commerciale à l'échelle mondiale.*

#### **CONTACTS FAIVELEY**

Etienne HAUMONT – Directeur Financier  
Tél : 01 48 13 65 04 / [etienne.haumont@faiveleytransport.com](mailto:etienne.haumont@faiveleytransport.com)

Kasha DOUGALL – Responsable de Communication  
Tél : 01 48 13 65 11 / [kasha.dougall@faiveleytransport.com](mailto:kasha.dougall@faiveleytransport.com)

#### **CONTACTS KEIMA**

Emmanuel Dovergne  
Tél : 01 56 43 44 63 / [emmanuel.dovergne@keima.fr](mailto:emmanuel.dovergne@keima.fr)