

# ADDENDUM

après du prospectus du 31 janvier 2006



## SIOEN INDUSTRIES SA

Société anonyme de droit belge  
Siège : Fabriekstraat 23, B-8850 Ardoois  
Numéro d'entreprise : BE 441 642 780

### OFFRE PUBLIQUE EN SOUSCRIPTION

à un emprunt obligataire de 100.000.000 EUR

4,75 % échéant le 14 mars 2016

#### **Approbation de la Commission bancaire, financière et des assurances**

L'addendum a été approuvé le 2 février 2006 par la Commission bancaire, financière et des assurances, en application de l'article 14 de la loi relative aux offres publiques de titres du 22 avril 2003. Cette approbation ne comporte aucune appréciation quant à l'opportunité et la qualité de l'opération ni à la situation de la Société. L'avis prescrit par l'article 13, alinéa 1<sup>er</sup>, de la loi du 22 avril 2003 précitée, est paru dans la presse.

2 février 2006

## TRADING UPDATE CONCERNANT L'EXERCICE 2005

COMMUNIQUÉ DE PRESSE, Ardooie, 01/02/2006 – après la clôture de la Bourse

### Croissance interne du chiffre d'affaires de 2 %

### Focalisation sur la diversification et la technicité

Sioen Industries se compose de trois divisions : Coating, Apparel et Industrial Applications. Selon les règles IFRS, les chiffres d'affaires externes nets par segment s'établissent comme suit pour l'exercice 2005 :

Chiffre d'affaires net par division en millions d'EUR	2004	2005	%
Coating	170,7	170,8	0,1%
Apparel	68,2	78,0	14,4%
Industrial Applications	70,9	67,2	-5,2%
<b>Total</b>	<b>309,8</b>	<b>316,0</b>	<b>2,00%</b>

\* Le chiffre d'affaires intersegment n'est pas compris dans ces résultats.

#### DIVISION COATING

En 2005, EMB et Inducolor (tous deux producteurs de pigments de coloration) ont rejoint le giron de la division Coating <sup>(1)</sup>, parachevant ainsi l'intégration verticale et horizontale du groupe. En effet, nous assurons désormais toutes les étapes d'un processus qui débute par l'extrusion de fils à haute ténacité, se poursuit par leur tissage sous forme de textiles techniques et se termine par l'enduction de ces derniers au moyen de pâtes pigmentaires. Ce sont ces textiles enduits que nos clients transforment ensuite en tentes, bâches, toiles imperméables pour piscines, vêtements de protection, protège-matelas,...

La division Coating a été particulièrement performante au quatrième trimestre. Le discret recul qu'elle avait enregistré un trimestre plus tôt, a été entièrement gommé. Elle a dès lors pu clôturer l'année sur une légère progression par rapport à l'exercice précédent.

Sioen ne maîtrise pas moins de 5 techniques d'enduction – ce en quoi elle est unique au monde – et cela porte manifestement ses fruits. De fait, ses produits techniques trouvent des débouchés dans de nombreuses industries. Le groupe Sioen Industries détient une position dominante surtout là où les spécifications techniques pèsent d'un poids déterminant. Ce sont donc les gammes de produits les plus techniques qui ont pris l'essentiel de la croissance à leur compte :

- l'an passé, Sioen a continué à investir dans son usine d'extrusion de fils (production de fils en polyester à haute ténacité, fils à résistance élevée à la traction et à faible facteur de retrait) afin d'encre accentuer son avance technique sur ses concurrents ;

<sup>(1)</sup> Les chiffres publiés dans ce communiqué de presse ont été reformulés selon les normes IFRS de sorte que les comptes 2004 et 2005 ont été établis sur une base comparable.

- les investissements se sont également poursuivis au niveau des ateliers de tissage avec l'acquisition de nouveaux métiers (tant à jet d'air qu'à pinces) de telle sorte que l'entreprise peut se concentrer davantage sur des créneaux comme les tissus pour coussins gonflables ou pour voiliers, les toiles filtrantes... ;
- après une période de travail intensif en R&D, la division d'enduction par transfert a fait une entrée réussie sur plusieurs nouveaux marchés (mousse pour tapis, sacs de ski, feuilles adhésives industrielles,...) ;
- la gamme des produits fabriqués selon le procédé d'enduction en ligne de tissus à structure ouverte (treillis de renforcement, géotextiles, filets coupe-vent, bannières publicitaires, etc.) a de nouveau engrangé une croissance vigoureuse (quadruplement depuis 1999). En 2005, les investissements ont été affectés avant tout au renforcement de la capacité de production et à l'automatisation ;
- les gammes de produits plus traditionnelles (camions et enseignes (bannières publicitaires)) ont connu l'an dernier un petit fléchissement temporaire de leur activité par comparaison avec 2004, qui était un cru exceptionnel il est vrai ;
- les films industriels réalisés au moyen de la technique du calandrage (films pour tableaux de bord, panneaux de porte, pare-soleil, tissu mural...) ont fait preuve de constance à la hausse.

Le cash-flow d'exploitation (EBITDA) de la division Coating pour l'exercice 2005 s'établira autour de 15 % du chiffre d'affaires.

Le niveau record des prix pétroliers et l'incertitude planant sur l'évolution économique de certains pays ont pour conséquence que tout le secteur reste confronté à une hausse persistante du prix des principales matières premières (granulés de polyester, poudres de PVC, plastifiants, matières de remplissage techniques, pigments...). Les polymères (dérivés du pétrole) constituent le gros des achats d'ingrédients de base.

Pour amortir autant que possible les effets de ce surcoût, le groupe s'efforce sans relâche d'améliorer son efficacité et de comprimer ses dépenses. C'est ainsi qu'en France, Saint Frères Enduction s'est doté d'une nouvelle ligne de coating moderne. Les nouvelles technologies ouvrent en outre des débouchés pour les produits des gammes « architecture textile » et « bannières publicitaires ».

## **DIVISION APPAREL**

La structure de cette division est restée inchangée. Elle est le n° 1 du marché des tenues de protection industrielles et des vêtements de sports d'extérieur et de loisirs à base de textiles techniques. La division peut s'appuyer sur une expérience de plusieurs années en conception, design, production et vente, sur un effort soutenu en R&D et sur un outil de production de pointe.

Ici aussi, la diversification de la gamme et l'accent mis sur la technicité des produits rapportent d'enviables dividendes. Dans des niches de vêtements de protection à haute valeur ajoutée tels que gilets pare-balles, combinaisons flottantes, tenues militaires dernier cri..., Sioen est une référence.

Les principaux clients de la division Apparel sont le secteur des services, la police et l'armée. Eux aussi formulent des exigences techniques extrêmement strictes auxquelles le vêtement de protection doit satisfaire. Pour pouvoir proposer une palette de produits exhaustive, Sioen complète sa gamme de qualité supérieure par une série de produits dits « low end » en provenance d'Extrême-Orient.

Grâce à cette approche, l'évolution positive du chiffre d'affaires s'est maintenue au 4<sup>e</sup> trimestre tant pour les ventes sur les marchés européens que pour celles réalisées par l'entremise de nos implantations indonésiennes. Le chiffre d'affaires a grimpé au total de 14,5 %, à 78 millions d'euros. Le cash-flow d'exploitation (EBITDA) de l'année écoulée s'élèvera à environ 7 %, contre 8% pour l'année précédente.

## **INDUSTRIAL APPLICATIONS**

Dans sa nouvelle configuration, la division Industrial Applications est articulée autour de trois grands pôles d'activités dans ce que nous appelons la « confection lourde ».

### **- Activités de transport**

Par le truchement de diverses filiales, le groupe Sioen réalise de fructueuses opérations sur plusieurs marchés du secteur du transport. Au travers de ses entreprises néerlandaises et polonaises, il est actif dans la production de rideaux coulissants et de bâches de protection pour camions et conteneurs. Il est à cet égard le partenaire d'élection de la plupart des grands constructeurs européens de semi-remorques. Quant à sa filiale française, spécialisée dans la fabrication de bâches pour wagons de chemin de fer, elle lui vaut d'occuper sur le marché européen une position en vue conquise grâce à des innovations techniques.

### **- Applications militaires**

Par le biais de sa filiale française, le groupe est aussi présent sur le marché militaire. Il lui fournit des bâches pour camions et jeeps (avec ou sans motifs de camouflage), des filets de camouflage, des tentes... C'est dans ce segment que l'attribution définitive de plusieurs adjudications remportées par le groupe se fait attendre. Peut-être contribueront-elles aux résultats de 2006.

### **- Applications industrielles diverses**

Le groupe Sioen monnaie également son savoir-faire sur les marchés industriels les plus divers en produisant des joncs pour tentes ou des silos gonflables et en découpant des airbags. La filtration est un autre créneau à la santé florissante et c'est pourquoi, à la mi-2005, il a été décidé d'investir dans une nouvelle ligne de production. Elle sera opérationnelle à compter du deuxième semestre 2006.

Le cash-flow d'exploitation de la division Industrial Applications pour l'année écoulée est évalué à 12 %, contre 9% pour l'année précédente.

## **COMMENTAIRE GÉNÉRAL**

Dans l'ensemble, on peut dire que 2005 a été un millésime très intense :

- une multitude de nouveaux produits ont été lancés sur de nouveaux marchés ;
- une multitude de nouveaux investissements ont été décidés et/ou réalisés ;
- les prix des matières premières dérivées du pétrole ont battu tous les records ;
- la focalisation sur la technicité et la diversification a payé ;
- le rapport coût/efficacité a été plus important que jamais.

Tous ces facteurs se sont conjugués de telle sorte que le résultat net sur l'année écoulée sera du même ordre que celui de l'année précédente, voire l'améliorera d'un rien. (13,2 millions d'euros en 2004). Ces résultats sont conformes aux nouvelles normes IFRS, de sorte que les comptes 2004 et 2005 ont été établis sur une base comparable.

Inspiration, innovation, intégration et diversification. Telles sont les quatre clés de notre avenir. Fidèle à une stratégie qui accorde une place centrale à la 'croissance' et au 'profit', le groupe renforcera et accroîtra son avantage concurrentiel. Dès lors, Sioen continuera de se concentrer sur des niches caractérisées par une grande technicité et une R&D pointue.

## CALENDRIER FINANCIER

Annnonce des résultats annuels pour 2005 :	vendredi 31 mars 2006
Assemblée générale des actionnaires :	vendredi 26 mai 2006
Trading update du 1 <sup>er</sup> trimestre 2006 :	vendredi 26 mai 2006
Annnonce des résultats du 1 <sup>er</sup> semestre 2006 :	jeudi 14 septembre 2006
Trading update du 3 <sup>e</sup> trimestre 2006 :	mercredi 15 novembre 2006

## Renseignements complémentaires, informations financières et questions touchant aux relations avec les investisseurs

Geert Asselman  
CFO

Sioen Industries n.v.

Fabriekstraat 23

B-8850 Ardoonie

Tél. : 051/74.09.80 - Fax : 051/74.09.79

E-mail : [corporate@sioen.be](mailto:corporate@sioen.be)

Site Internet : [www.sioen.com](http://www.sioen.com)

Le service financier est assuré par les établissements bancaires suivants : KBC, Fortis, ING et Dexia.