

# Perspectives



Février 2005

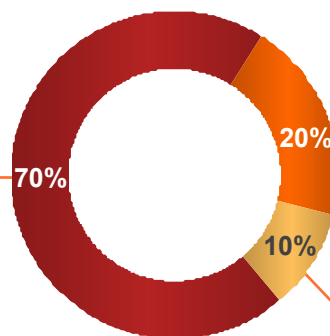
Communication Financière - [www.total.com](http://www.total.com)

# Important programme d'investissements en 2005 associé au fort développement des activités

**Budget d'investissements 2005 : 12 G\$**

## Amont : priorité à la croissance

- Poursuite des développements des grands projets : Kashagan, Dolphin, Dalia, Snøhvit, Ekofisk Growth, Tunu...
- Projet d'acquisition de 25% de Novatek (~0,9 G\$)



## Aval : pic d'investissements

- Raffinage : année charnière pour le projet DHC et impact de la capitalisation des grands arrêts en IFRS
- Développements marketing

## Chimie : maîtrise des investissements

## Investissements de 10 à 11 G\$ par an sur 2006-2009(e)

- Niveau comparable à la vision antérieure
- Prise en compte du changement d'hypothèse de parité €//\$\* et de la capitalisation des coûts des grands arrêts en IFRS

\* CAPEX sur la base de 1 € = 1,25 \$ contre 1€ = 1,10 \$ dans le précédent environnement de référence

# Politique d'allocation des ressources

## Cash flow disponible annuel moyen 2005-2009(e)



- Important programme d'investissements
- Maintien d'un ratio d'endettement aux alentours de 25% à 30% selon les normes IFRS
- Pas de désinvestissement programmé de la participation dans Sanofi-Aventis à court terme (valorisée à 10G€ début 2005)
- Cash flow après investissements et paiement du dividende disponible pour des rachats d'actions

***En 2004, taux de distribution de Total supérieur à la moyenne des majors***  
***Maintien d'un objectif de taux de distribution de 50% à moyen terme***

\* dans un environnement à 1 € = 1,25 \$ et hors cessions de titres Sanofi-Aventis

# Continuité d'une stratégie de croissance bien adaptée à l'évolution de l'environnement

## Principaux enjeux 2005-2006

### Amont

Continuer à conjuguer croissance et rentabilité au niveau des meilleurs



12 démarrages : 300 kbep/j en part Total au plateau  
Lancements de grands projets contribuant à la croissance long-terme (Golfe de Guinée, GNL...)  
Exploration dans plus de 25 pays  
Novatek

### Aval

Renforcement du leadership en Europe et Afrique et développements sélectifs



Mise en service du DHC de la raffinerie de Normandie  
Rationalisation des réseaux européens  
Développements marketing Afrique et Asie

### Chimie

Repositionnement du portefeuille



Croissance des productions d'oléfines  
Développements en Asie  
Spin-off d'Arkema en 2006\*

***Positionnement privilégié sur les zones de croissance et rentabilité au niveau des meilleurs***



TOTAL

\* sous réserve des conditions de marché

# Avertissement

---

Ce document peut contenir des prévisions concernant la situation financière, les résultats d'opérations, les activités et la stratégie industrielle de Total. Ces prévisions sont fondées sur des hypothèses qui peuvent s'avérer inexactes et sont dépendantes de facteurs de risques tels que la variation des taux de change, le prix des produits pétroliers, la capacité d'effectuer des réductions de coûts sans perturbation inopportune des opérations, les considérations de réglementations écologiques, et les conditions économiques et financières générales. Total n'assume aucune responsabilité concernant la mise à jour des prévisions due à des informations nouvelles ou à des événements futurs ou autres. Des informations supplémentaires sur des facteurs qui pourraient avoir un effet sur les résultats financiers de Total sont contenues dans les documents déposés par le Groupe et ses filiales auprès de l'Autorité des Marchés Financiers et de la Securities and Exchange Commission.

L'information par secteur d'activité est présentée en conformité avec le système de reporting interne du Groupe utilisé par la Direction Générale pour mesurer la performance financière et allouer les ressources. En raison de leur caractère inhabituel ou particulièrement significatif, certaines opérations qualifiées d'« éléments non-récurrents » sont suivies au niveau du Groupe et exclues des informations par secteur d'activité. En général, les éléments non-récurrents concernent des opérations qui sont significatives, peu fréquentes ou inhabituelles. Cependant, dans certains cas, des opérations telles que les coûts de restructuration ou cessions d'actifs, qui ne sont pas considérées comme représentatives du cours normal de l'activité, peuvent être qualifiées d'éléments non-récurrents, bien que des opérations similaires aient pu se produire au cours des exercices précédents, ou risquent de se reproduire lors des exercices futurs. Les indicateurs de performance excluant les éléments non-récurrents, tels que le résultat opérationnel, le résultat opérationnel net et le résultat net hors éléments non-récurrents sont destinés à faciliter l'analyse de la performance financière et la comparaison des résultats entre périodes.



**TOTAL**