

Journée Investisseurs

Le développement en pays émergents

Jean-Claude Breffort

Anand Mahajan

15 novembre 2010



Saint-Gobain en Pays Emergents

1. *Une présence déjà forte en pays émergents*

2. Perspectives

3. Focus : Saint-Gobain au Brésil

4. Focus : Saint-Gobain en Inde

Conclusion

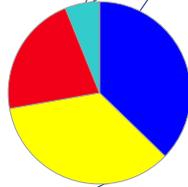
SOMMAIRE

Une présence dans toutes les zones émergentes

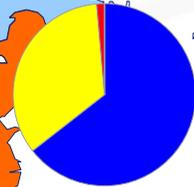
CA Groupe 2010e

- M.I.
- P.P.C.
- D.B.
- Conditionnement

Europe de l'Est
CA ~2 200 M€

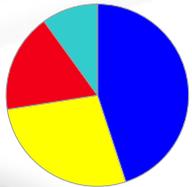


Asie et Océanie
CA ~2 500 M€



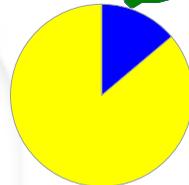
Amérique latine

CA ~3 000 M€



Reste du monde émergent

CA ~300 M€

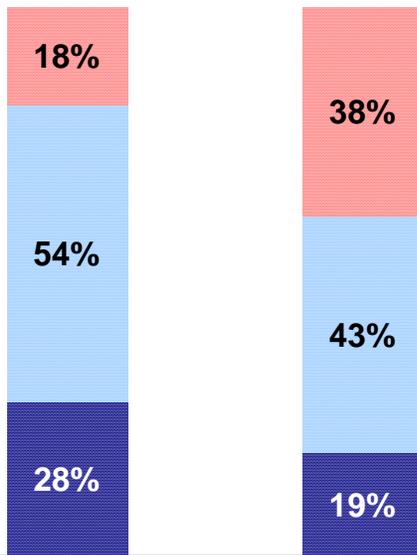


Note : avant éliminations interzones

Une présence croissante dans tous les Pôles

Evolution de la répartition du CA par zone géographique

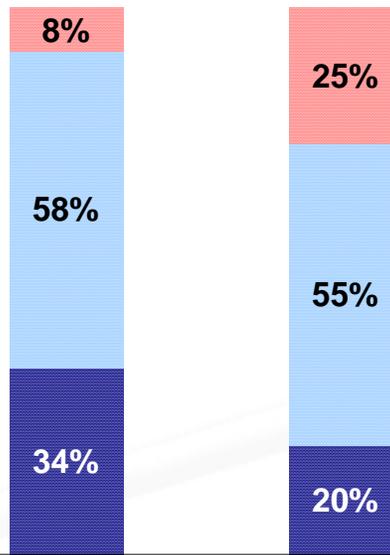
Matériaux Innovants



2000

2010e

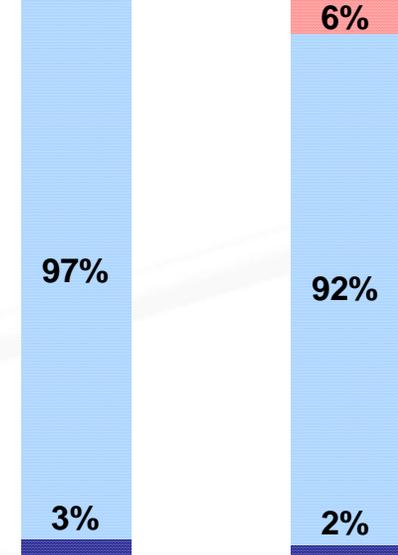
PPC



2000

2010e

Distribution Bâtiment



2000

2010e

- Amérique du Nord
- Europe occidentale
- Asie et pays émergents

Asie et pays émergents : 20% du CA du Groupe en 2010e

Un positionnement rentable en pays émergents

■ **Priorité aux pays avec :**

- Un fort potentiel de marché
- Une bonne performance de rentabilité

■ **Une stratégie qui repose sur deux facteurs clés de succès :**

- S'appuyer sur une position de *leadership* (existante ou potentielle)
- S'adapter en permanence aux évolutions locales

Une des clés du succès : le *leadership*

Position de l'activité dans la zone

Inde



Brésil



Afrique du Sud



Pologne



Chine



PPC

Plaque de Plâtre

1

1

1

2 Grand Shanghai

Isolation

1

1

1

Mortiers

1

1

Canalisation

1

2

Vitrage

Vitrage bâtiment

1

1

2

Vitrage automobile

2

1

3

MHP

Réfractaires verriers

1

1

3

Abrasifs

2

1

3

Distribution Bâtiment

2

Une des clés du succès : l'adaptation

■ Une offre de produits adaptée et de solutions spécifiques

- Laine de verre à bas coûts, Europe de l'Est et Russie
- Canalisation : offre « assainissement pays chauds »
- Habitat social (SG-HIS et Human Homes) au Brésil et en Afrique du Sud



■ Des réseaux de distribution adaptés

- Pénétrer les réseaux de distribution diffus
- Créer des réseaux de distribution spécifiques



■ Des équipes locales compétentes

■ Une offre de formation aux professionnels



Etre brésiliens au Brésil, indiens en Inde, chinois en Chine...

Une stratégie de développement volontariste

Plus de 1 Md€ d'investissements sur la période 2009-2010

Une concentration en pays émergents des investissements industriels de croissance

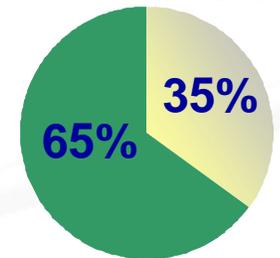
- Pour renforcer nos capacités existantes
- Pour pénétrer de nouveaux marchés

Des projets d'acquisitions dans tous les Pôles

D'autres modalités de développement

- Entreprises communes
- Pénétration commerciale, notamment dans la Canalisation

*Répartition des
Capex de croissance
de 2011 à 2015*



■ Pays développés
■ Asie et Pays émergents

Des projets significatifs dans tous les Pôles

Quelques exemples

■ Matériaux Innovants

- Société commune avec Sisecam en **Russie** – *Float* + Automobile
- *Floats* au Brésil, en Colombie et en **Inde** – *Coaters* au Brésil et en Corée
- Usine de panneaux photovoltaïques en **Corée**
- Abrasifs au **Brésil**, en **Argentine**, en **Pologne** et en **Chine**

■ Produits pour la Construction

- Usines de mortiers en **Europe de l'Est**, au **Brésil**, en **Turquie**, en **Arabie Saoudite**
- Usines de gypse en **Chine**, en **Russie**, en **Egypte** et en **Algérie**

■ Distribution Bâtiment

- Recherche d'une taille critique en **Europe de l'Est**
- Développement en **Amérique latine**

Des projets d'acquisitions

■ Une centaine de cibles identifiées, de taille très variable

- Avec un potentiel de ~7 Mds€ de CA supplémentaire
- Mais la réalisation dépendra de l'évolution de beaucoup de sociétés familiales

■ Choix sélectif des cibles en privilégiant celles avec :

- Des perspectives de croissance attractives
- Une forte position concurrentielle
- Un fort potentiel de synergie

D'autres moyens de développement : le partenariat

- **Vitrage**
4 *floats* en construction en pays émergents dont 3 en partenariat au Brésil, en Russie et en Egypte (déjà opérationnel)
- **Mortiers**
Entreprise commune avec Sodamco au Moyen-Orient
- **Solaire – Avancis**
Partenariat avec Hyundai Heavy Industries en Corée du Sud
- **Isolation**
Licences technologiques au Koweït, en Inde et en Turquie

Saint-Gobain en Pays Emergents

1. Une présence déjà forte en pays émergents

2. *Perspectives*

3. Focus : Saint-Gobain au Brésil

4. Focus : Saint-Gobain en Inde

Conclusion

SOMMAIRE

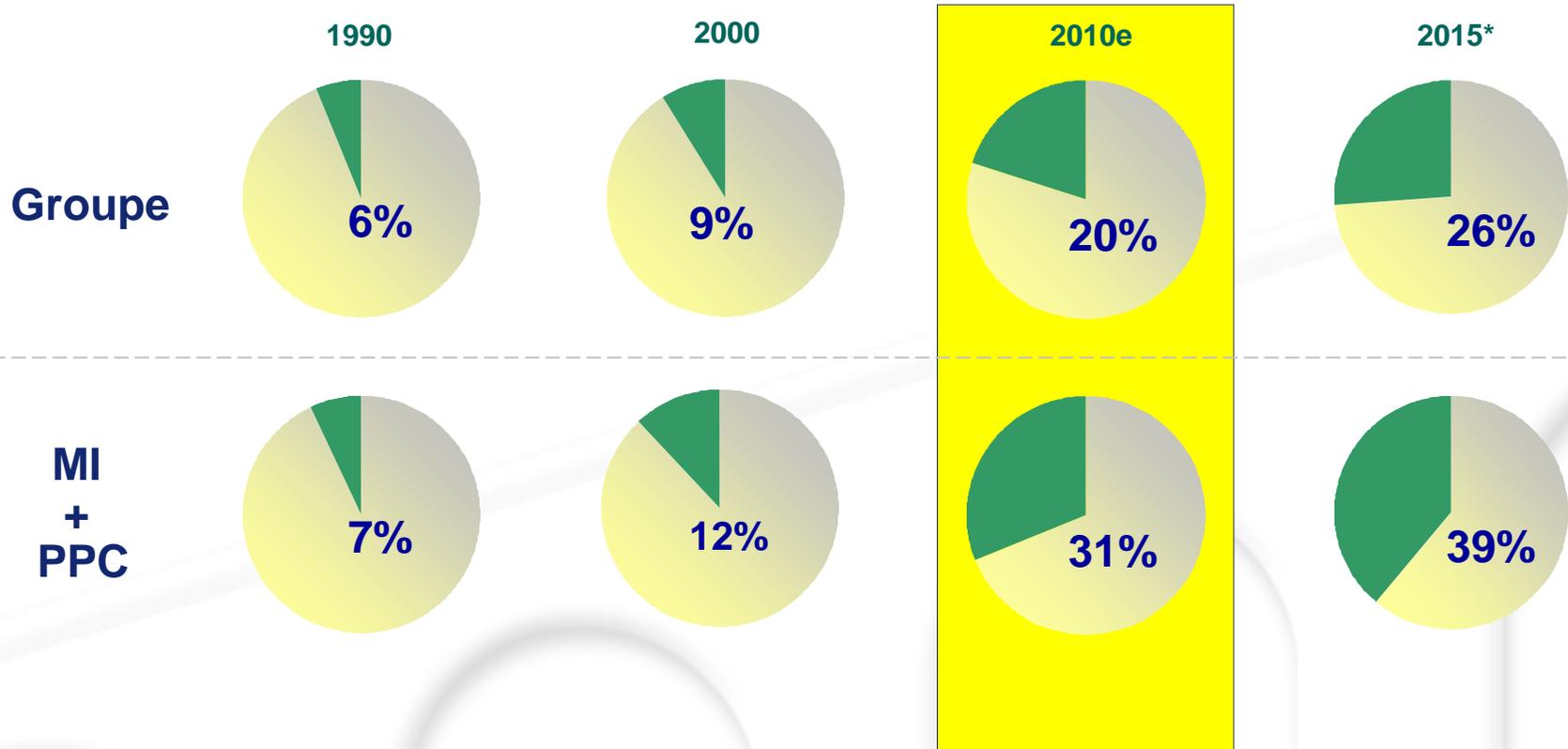
Nos objectifs de croissance

- Une croissance interne forte
+10% par an entre 2010 et 2015
pour atteindre 11,5 Mds€ de CA en 2015
- Consolider notre position forte en Amérique latine
- Une priorité donnée à l'Asie émergente et à la Russie en investissements
- Retour à la croissance des ventes en Europe de l'Est sans nécessité d'augmenter nos capacités à court terme

Un Groupe de plus en plus tourné vers l'Asie et les pays émergents

Part du CA réalisé en Asie et pays émergents

■ Pays développés
■ Asie et Pays émergents



* Croissance totale

Saint-Gobain en Pays Emergents

1. Une présence déjà forte en pays émergents

2. Perspectives

3. Focus : Saint-Gobain au Brésil



4. Focus : Saint-Gobain en Inde

Conclusion

SOMMAIRE

Saint-Gobain au Brésil

- Une présence ancienne (1937)
- Des positions fortes
- Les marchés de l'Habitat, un moteur de croissance
- De très belles opportunités de développement, tant internes qu'externes





Une présence forte dans le Cône Sud, fruit d'un développement continu depuis 1937



- Cône Sud : ~2,7 Mds€ de ventes en 2010
dont ~90% au Brésil
- ~15 000 employés
- 62 usines et 15 carrières
- 53 magasins de Distribution
- Présent dans **toutes les Activités** du Groupe
et **leader** dans presque toutes

Part du C.A. de la zone
dans le total Groupe
(hors Conditionnement)

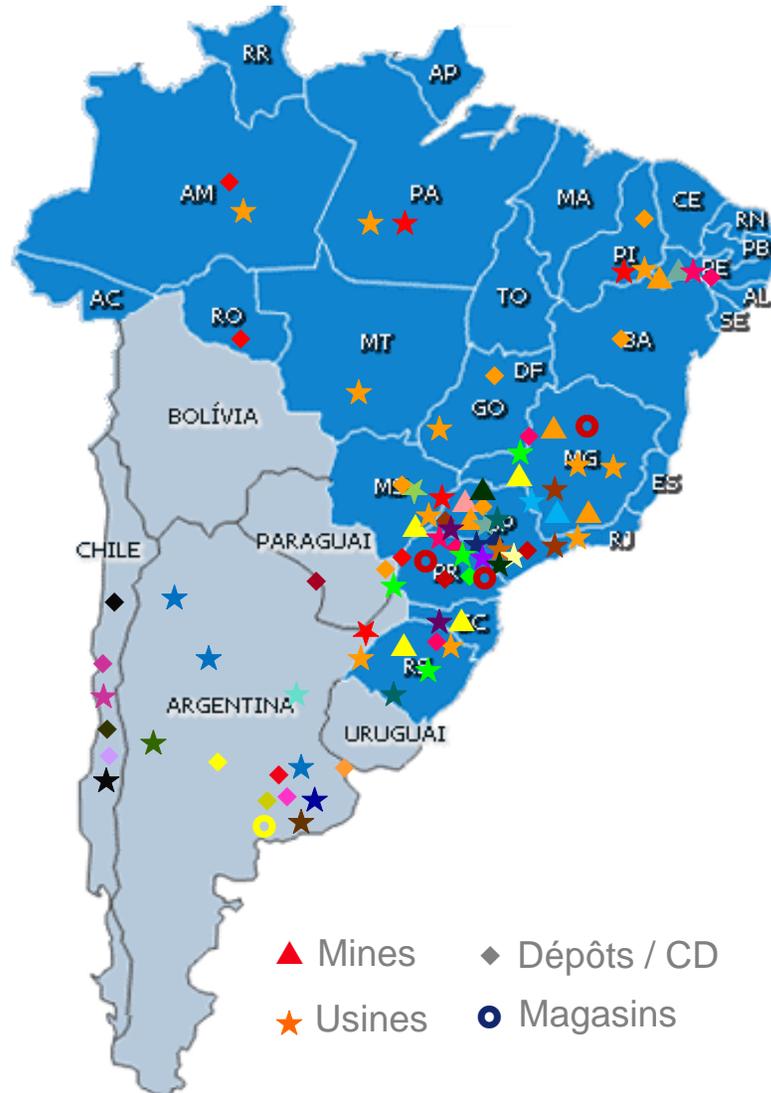
2004

2010e

3%

7%

Implantation de Saint-Gobain dans le Cône Sud



- 62 Usines
- 15 Mines
- 53 Magasins

Une présence
multi-régionale

Des positions de *leader*

#1 Plaque de plâtre, Isolation, Mortiers, Canalisation, Vitrage bâtiment et automobile, Réfractaires verriers, Abrasifs

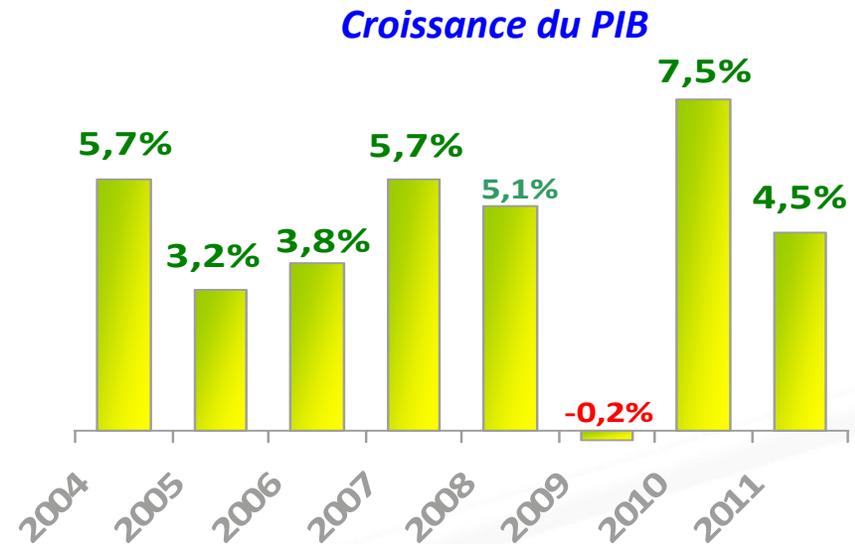
#2 Distribution Bâtiment

En position pour profiter du « Moment Brésil »



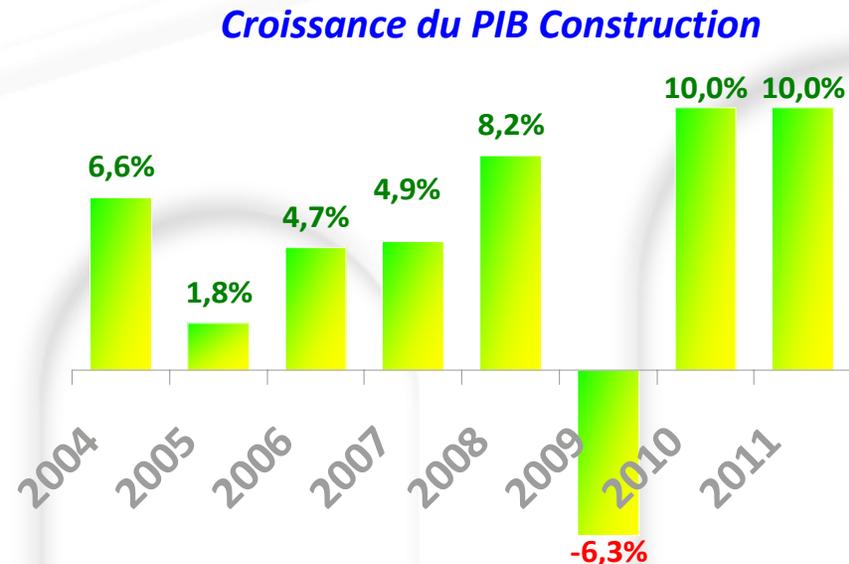
■ Croissance soutenue du PIB

- Emergence d'une classe moyenne (+20 millions de personnes en 7 ans)
- D'immenses besoins d'infrastructures d'ici 2015 (Copa, JO, Pré-Sal ...)
- Mise en valeur des ressources du pays (pétrole, agriculture)



■ Croissance forte de la construction

- Secteur en forte croissance, répondant à des besoins immenses et réels
- Subventionnée par les pouvoirs publics (*Minha casa, minha Vida*)



■ Développement de l'industrie

- Automobile, Sidérurgie, Energie

Les marchés de l'Habitat, un nouveau moteur de croissance de Saint-Gobain au Brésil





Les marchés de l'Habitat, un nouveau moteur de croissance de Saint-Gobain au Brésil



**Minha Casa
Minha Vida**



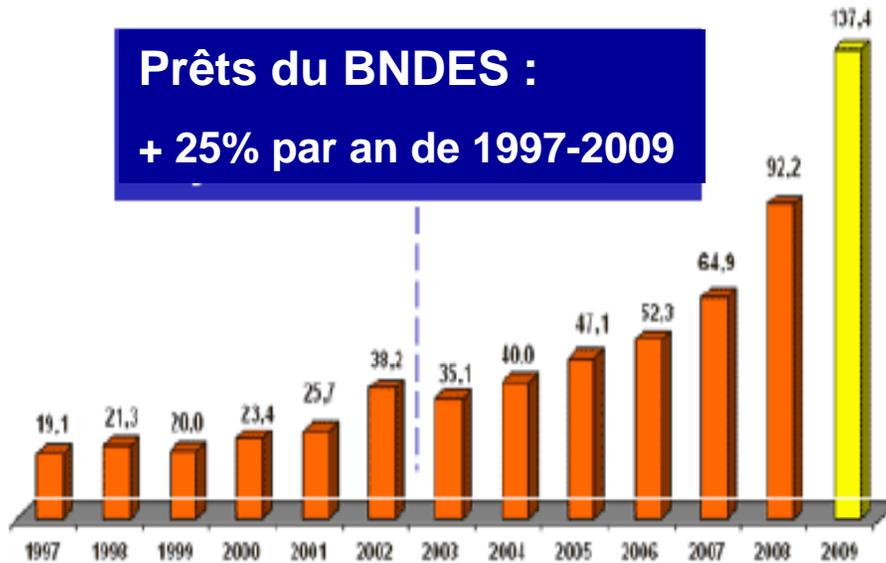
Une réponse de Saint-Gobain





Les marchés de l'Habitat, un nouveau moteur de croissance de Saint-Gobain au Brésil

R\$ bilhões



Fonte: ANAMACO



Les marchés de l'Habitat, un nouveau moteur de croissance de Saint-Gobain au Brésil

Nos atouts :

- Des marques solides et reconnues
- Un management local de qualité

Des opportunités de développement

Pour nos Industries

1. Des marchés tirés par la croissance du pays (construction, automobile)
2. Nouvelles opportunités régionales (Nordeste)
3. Nouveaux produits (drywall, flooring, CertainTeed ...)

Pour notre Distribution

1. Consolider nos positions à SP
2. S'étendre au-delà de São Paulo
3. Accroître notre part de marché

Nos priorités immédiates de développement

Projets de croissance interne



■ Au plan national, augmentation des capacités pour répondre à la forte demande des secteurs 'construction' et 'automobile'

- *Float C5* en cours de construction (démarrage Q4-2011)
- *Sekurit* développement Brésil et/ou Argentine
- *Placo* extension de la ligne actuelle (+60%) et une 2^{ème} usine < 2015
- *Weber* maillage national - Nord (Porto Velho) et Parana

■ Focus sur le Nordeste, en plein développement économique

- Accélération du maillage régional de *Weber* (Salvador, Fortaleza)
- Redéploiement des capacités de production de *Brasilit*

■ Et la conquête de nouveaux marchés

- *MHP* : développement des réfractaires pour la sidérurgie
- *PPC* : ouverture de 7 *Placo*-centers en 2010 et 8 en 2011 → 32 fin 2011

Nos priorités immédiates de développement

Projets de croissance externe



- **Cibles industrielles offrant de nouveaux débouchés, notamment**
 - PPC : *Flooring*, étanchéité
 - MHP : Plastiques

- **Distribution Bâtiment, notamment au-delà de la région de São Paulo**

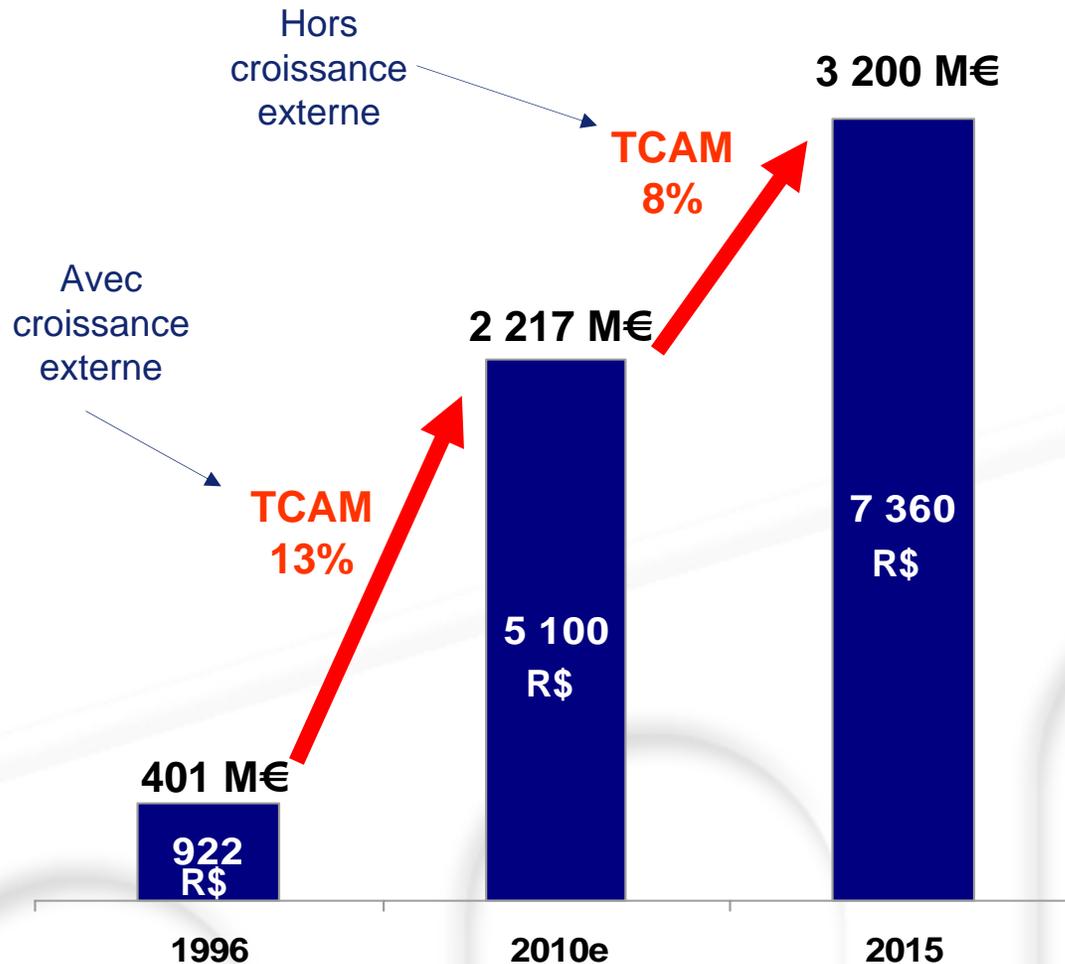
- **Elargir nos *leaderships* à l'Argentine et au Chili**
 - Abrasifs, PPC
 - Distribution Bâtiment

Saint-Gobain au Brésil

Une ambition... à plus de 3 Milliards € en 2015



Croissance du Groupe au Brésil hors conditionnement



Forte croissance externe 1996-2010

Mortiers, Céramiques, SiC, Distribution Bâtiment

Leadership

1 dans la plupart des activités du Groupe

Une rentabilité

supérieure aux autres pays émergents

* Taux 2010 1€ = 2,30 R\$

Saint-Gobain en Pays Emergents

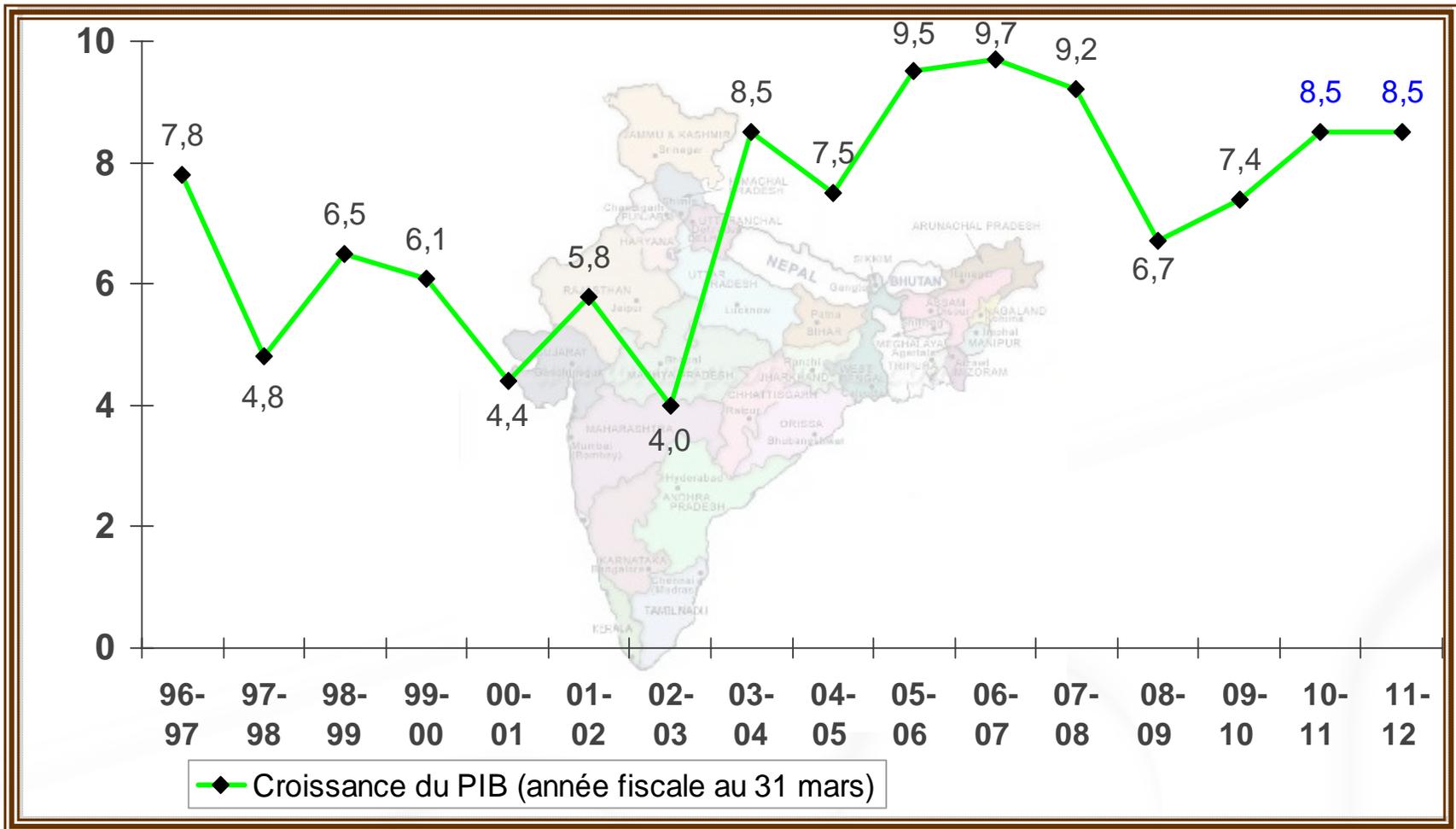
1. Une présence déjà forte en pays émergents
2. Perspectives
3. Focus : Saint-Gobain au Brésil
- 4. Focus : Saint-Gobain en Inde**



Conclusion

SOMMAIRE

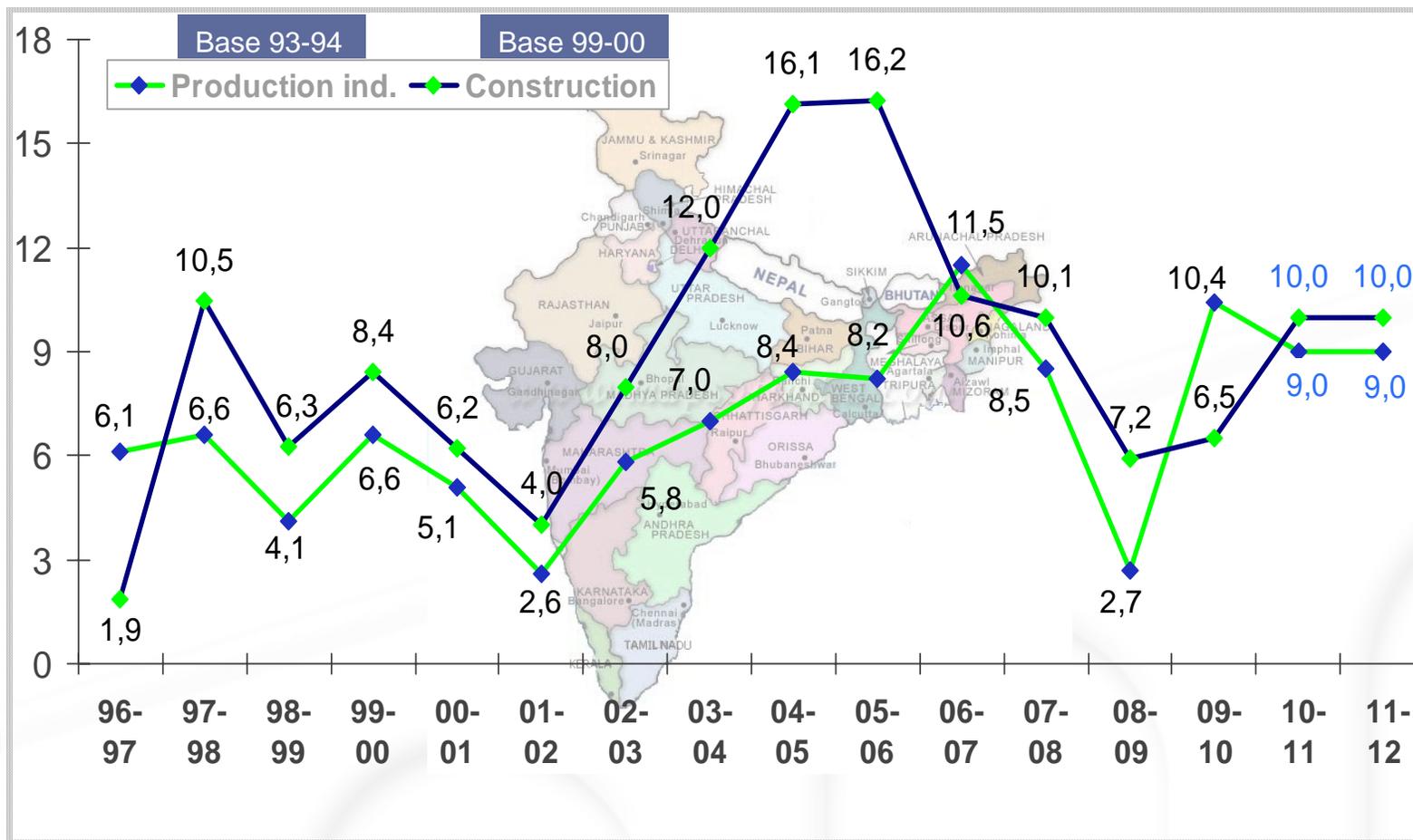
Inde : croissance du PIB (%)



Source : CMIE (jusqu'en 2009-2010) ; Saint-Gobain Délégation Inde : 2010-2012



Inde : croissance (%) de la production industrielle et de la construction



Source : CMIE (jusqu'en 2009-2010) ; Saint-Gobain Délégation Inde : 2010-2012



The Economist

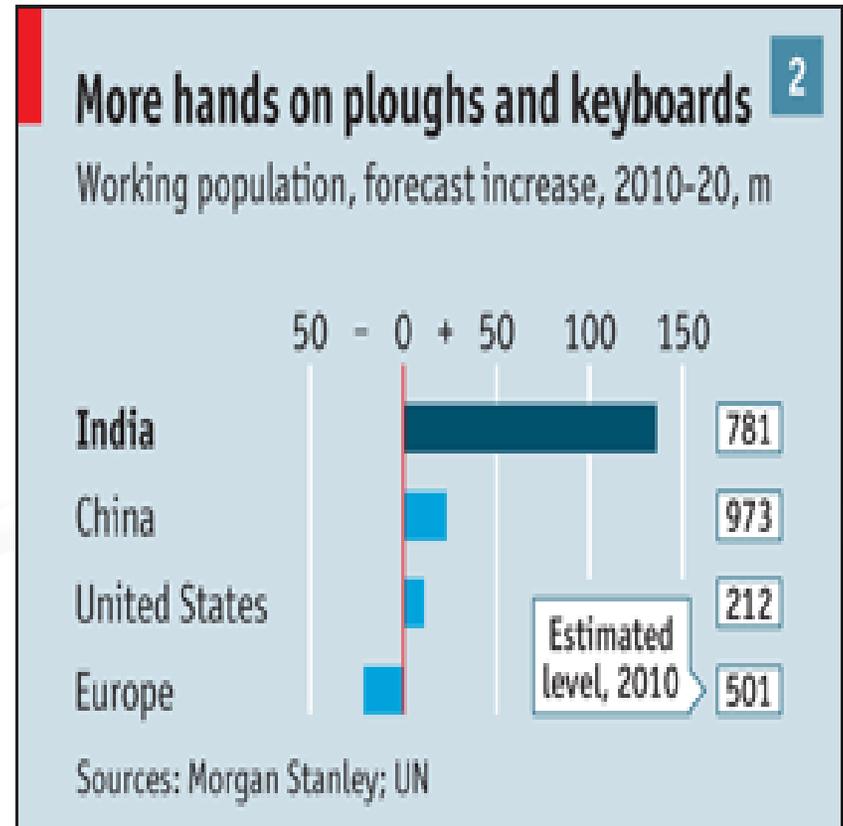
**The
Economist**

30 septembre 2010 : “*India's surprising economic miracle*”



Tout comme l'éléphant, l'Inde avancera avec détermination...



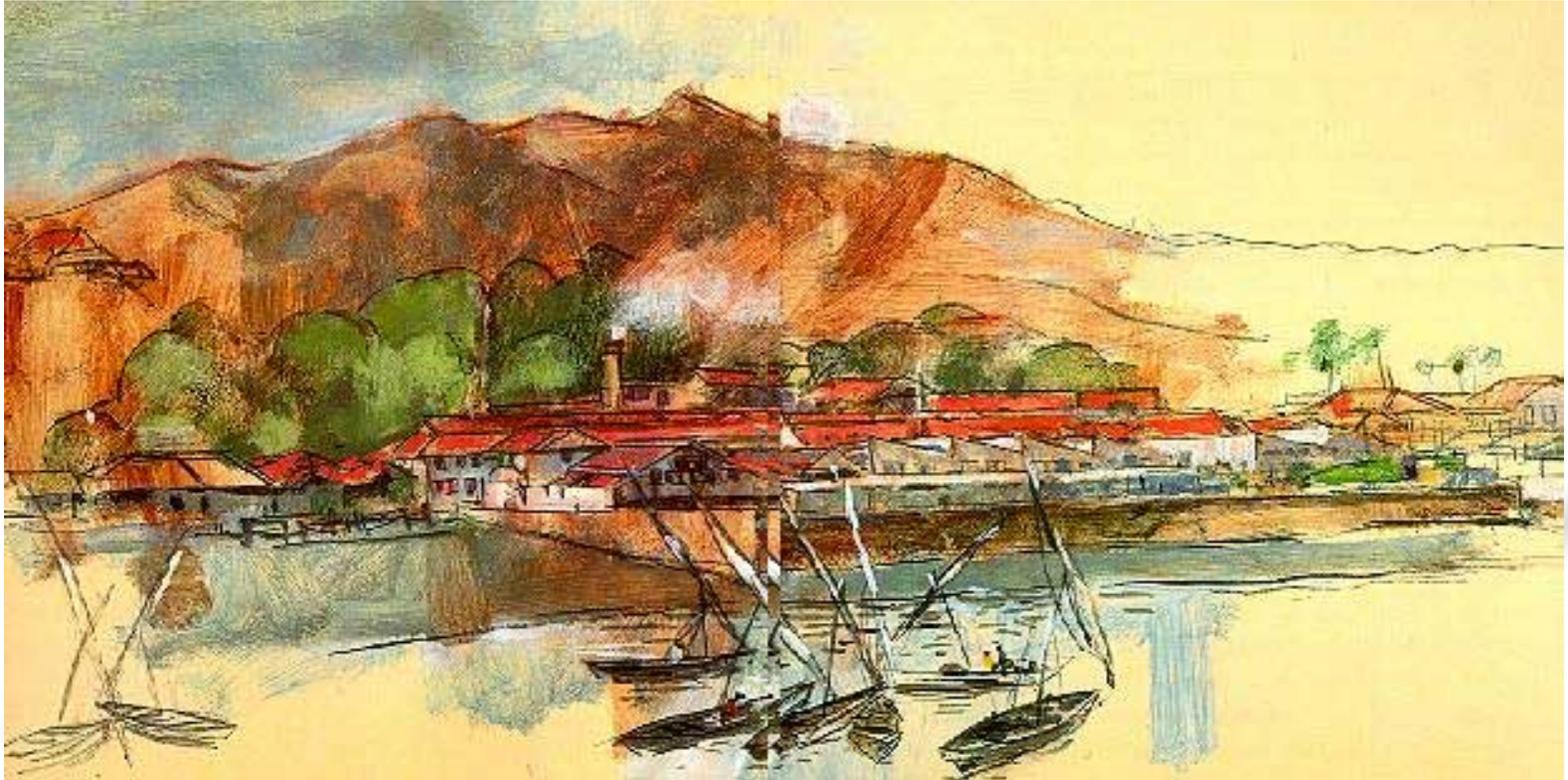




Saint-Gobain L'exemple indien



Les débuts avec Grindwell (dès 1941)



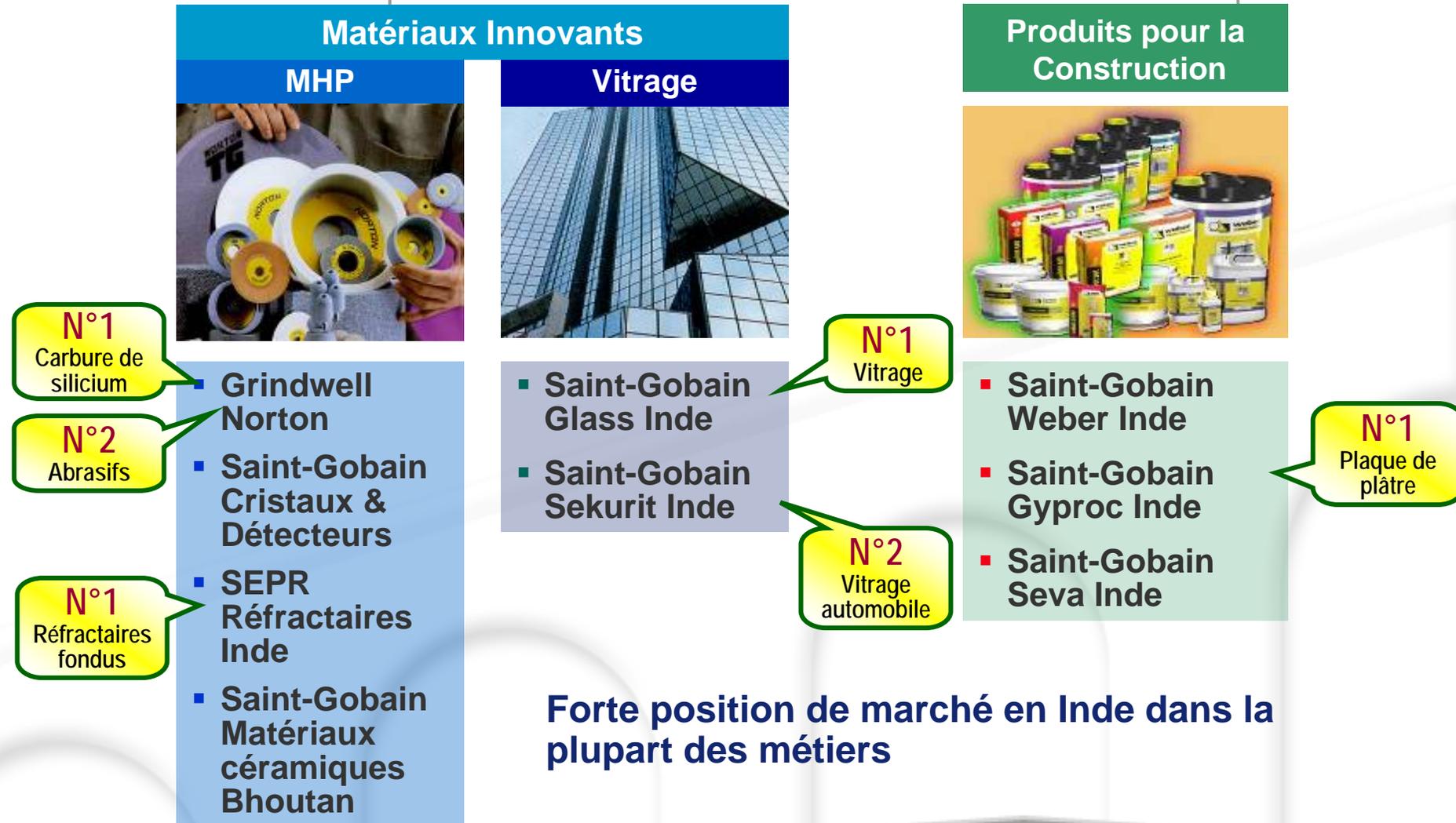
Notre implantation en 1996



- Acquisition de 51% Grindwell Norton (GNO) et mise en place de la Délégation
- GNO, pionnière en tant que société détenue majoritairement

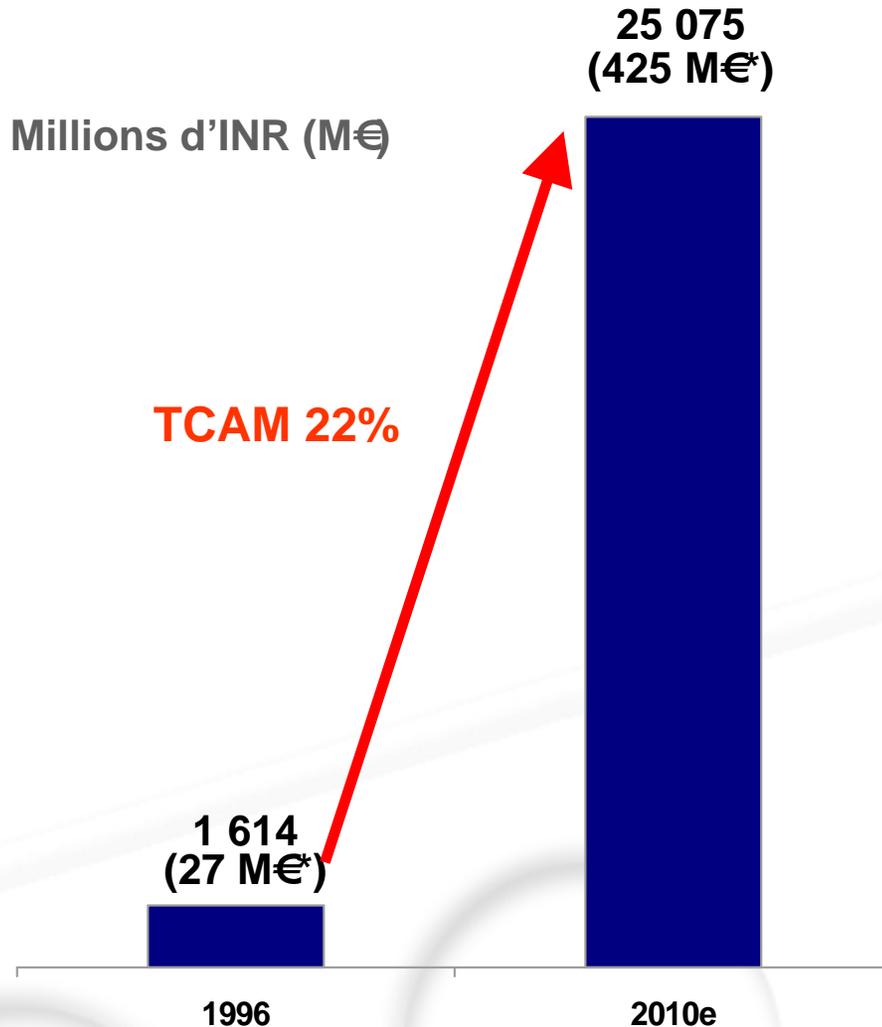


Les activités SGO en Inde en 2010



Saint-Gobain Inde : jusqu'à aujourd'hui...

Croissance forte et rentable



- Leadership :**
N°1 ou N°2 dans la plupart des métiers
- Ventes 2010 :**
90% marché domestique
10% à l'export
- Rentabilité :**
supérieure à celle des autres pays émergents

* A change courant 1€ = 59 INR

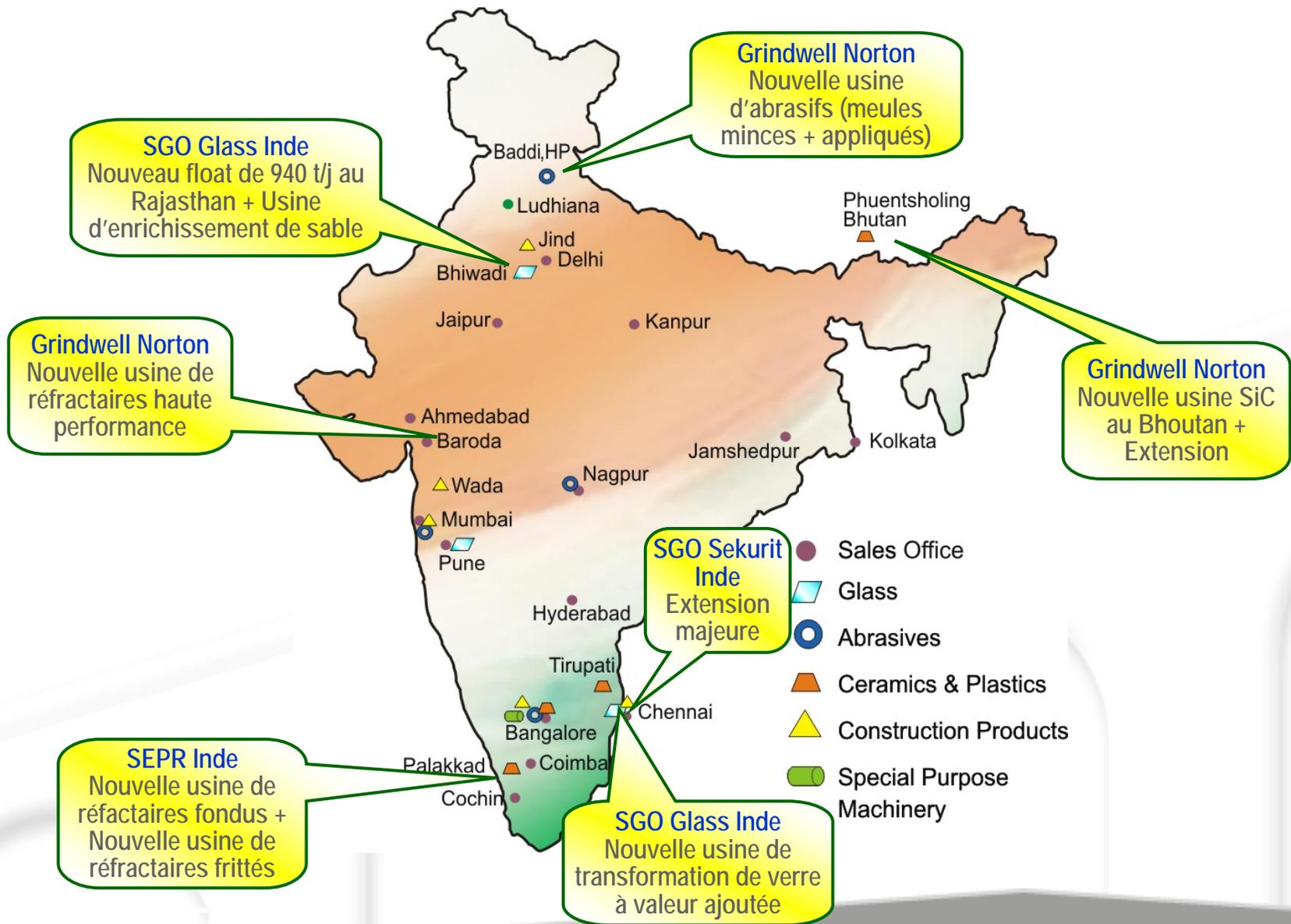


Saint-Gobain Inde
Plan de marche...



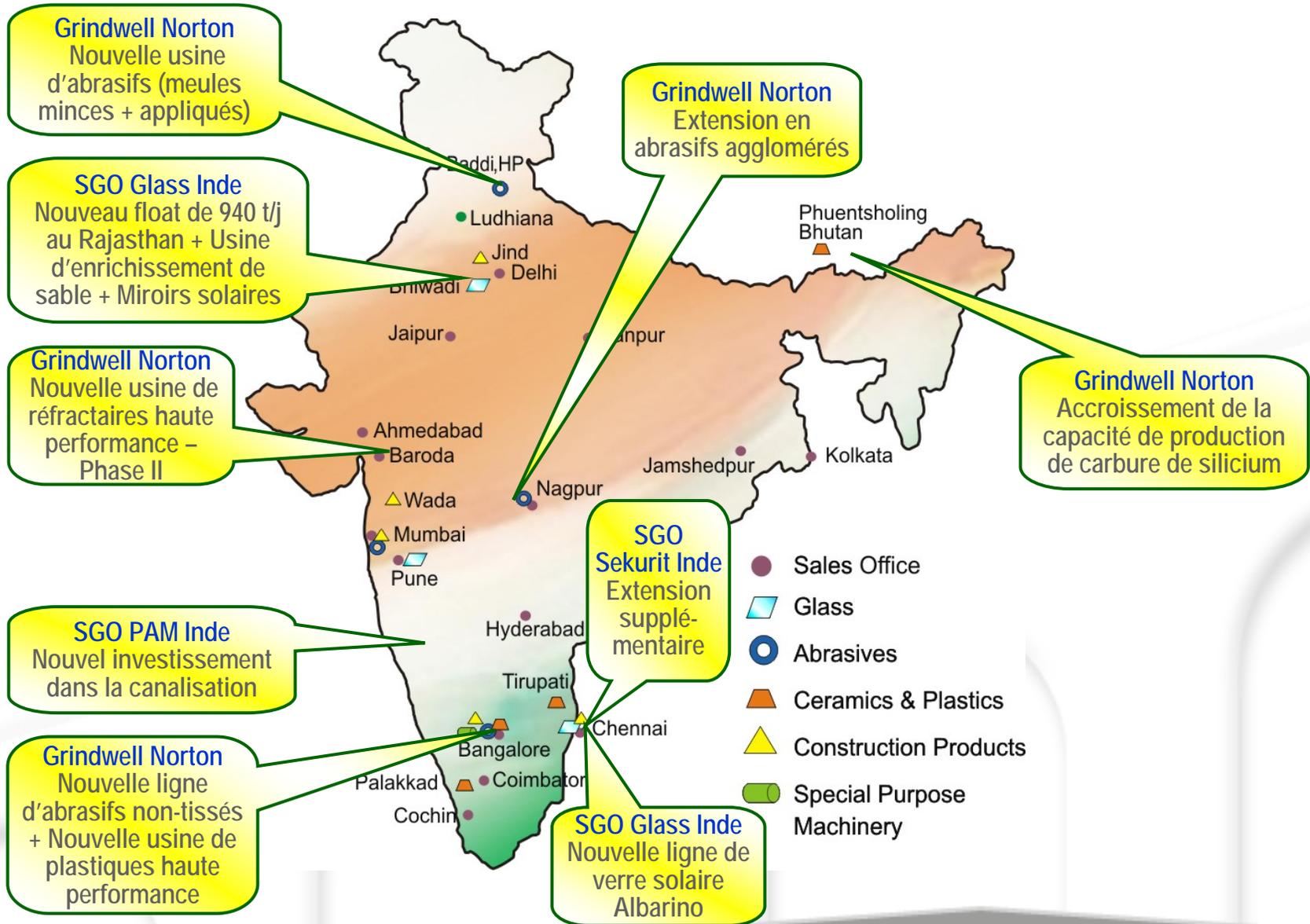
Saint-Gobain Inde

2009-10 : investir pour croître



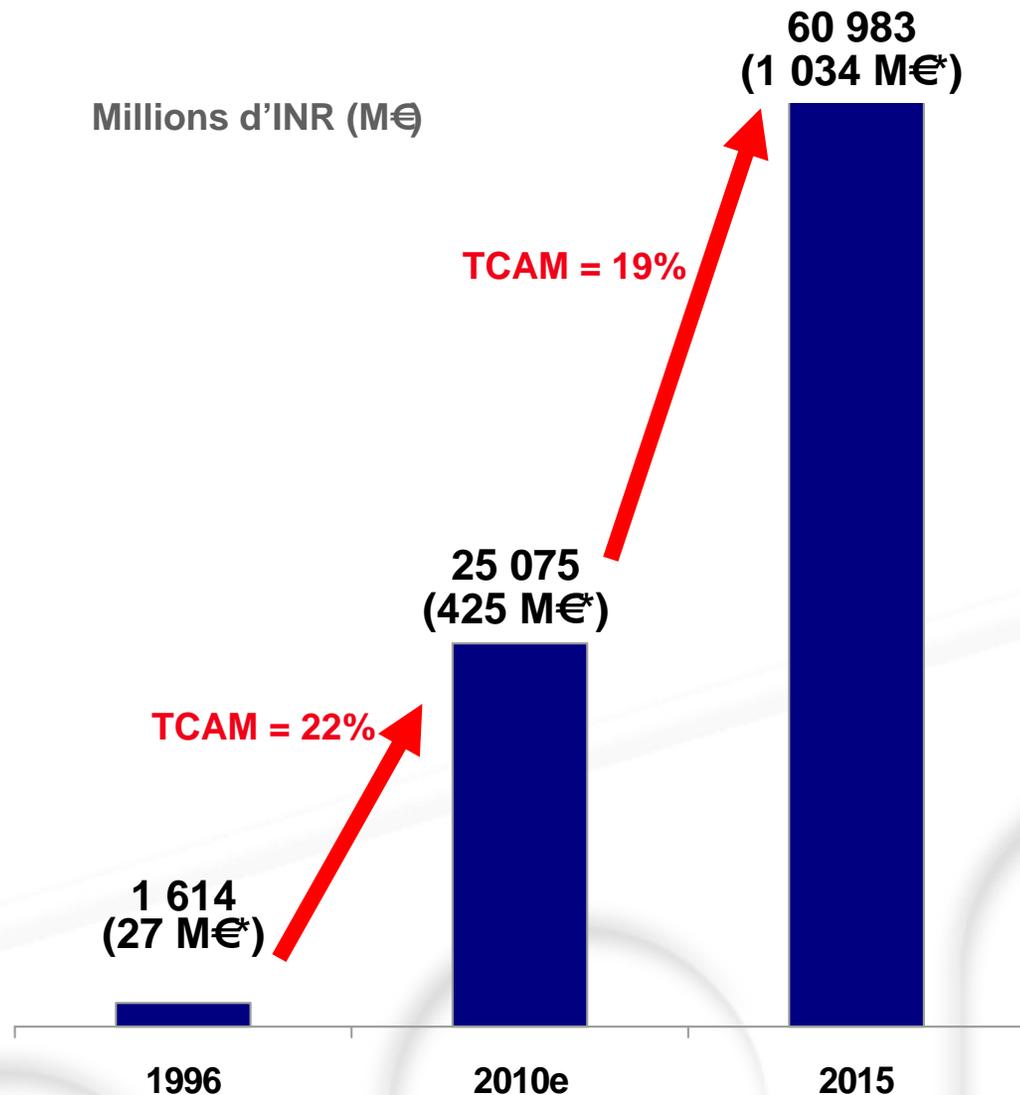
Saint-Gobain Inde

2011-12 : projets lancés



Saint-Gobain Inde

Notre ambition... 1 Md€ en 2015



2015

- Leadership**
N°1 ou N°2 dans la plupart des métiers
- Croissance**
TCAM de 19% par an sur les 5 prochaines années dans les métiers existants et l'ajout d'au moins deux nouvelles activités (ex : Canalisation, Solaire, Isolation)
- Rentabilité**
supérieure à celle des autres pays émergents

* A change courant 1€ = 59 INR

Saint-Gobain en Pays Emergents

1. Une présence déjà forte en pays émergents
2. Perspectives
3. Focus : Saint-Gobain au Brésil
4. Focus : Saint-Gobain en Inde

Conclusion

SOMMAIRE

Conclusion

- De bonnes positions en pays émergents
- Une priorité pour le développement du Groupe : un axe stratégique de développement pour tous les Pôles
- Des perspectives de développement considérables
 - (TCAM 2010-15 > 10% en croissance interne)
 - Une priorité pour nos acquisitions
- Une croissance rentable

Journée Investisseurs

Le développement en pays émergents

Jean-Claude Breffort

Anand Mahajan

15 novembre 2010

