

Résultats du 1er semestre 2007

Réunion Analystes - Investisseurs

Paris, le 27 juillet 2007

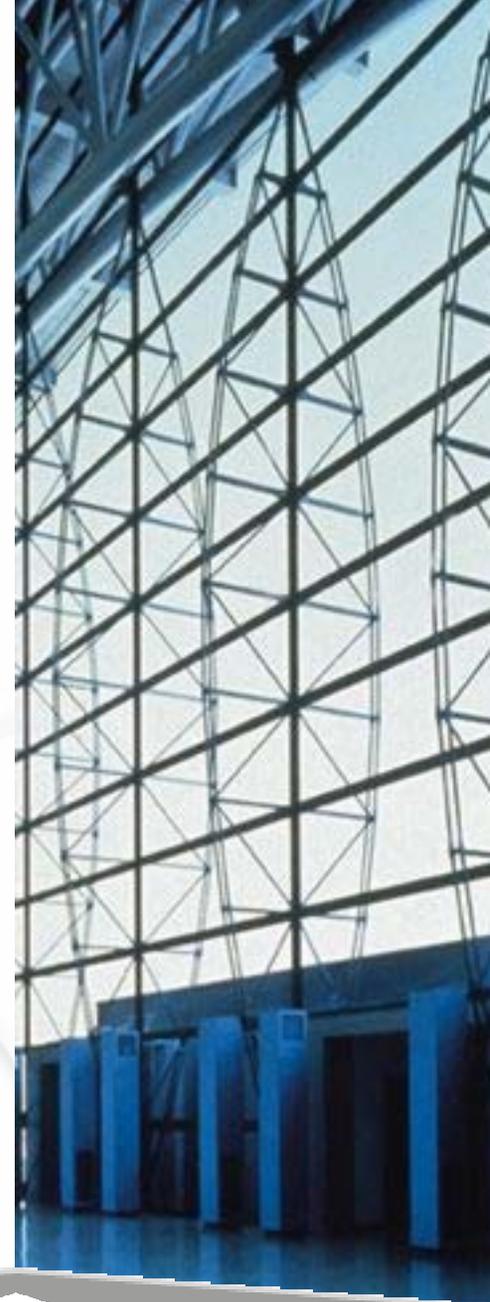


SAINT-GOBAIN

The Saint-Gobain logo, featuring a stylized white graphic of a building or archway above the company name "SAINT-GOBAIN" in white capital letters on a dark grey background.

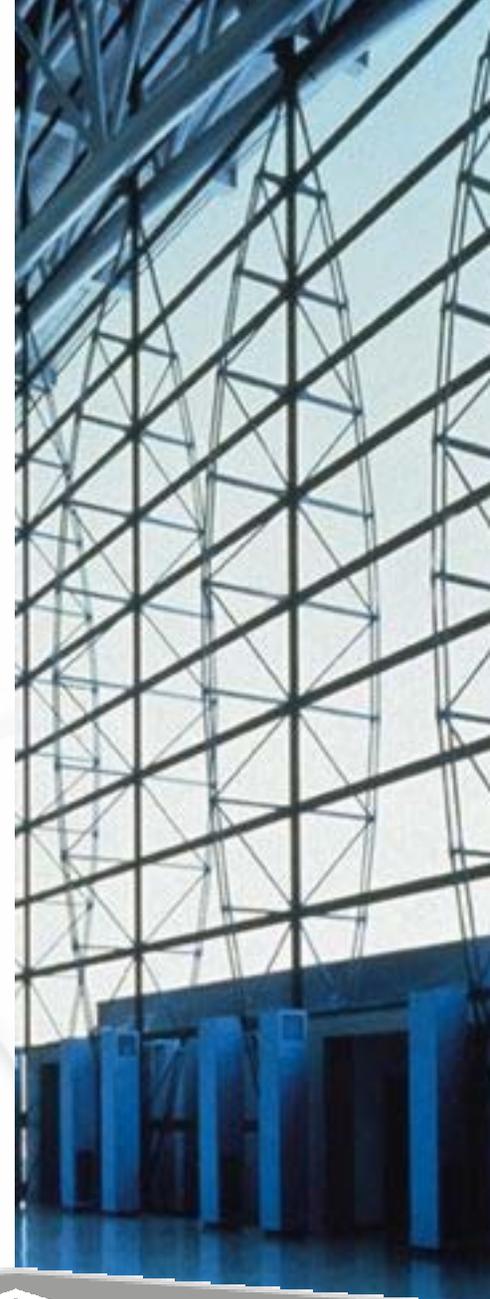
Sommaire

- 1** Faits marquants
- 2** Résultats du Groupe
- 3** Performances opérationnelles
- 4** Stratégie
- 5** Perspectives et Objectifs 2007



1

Faits marquants



Saint-Gobain au 1^{er} semestre 2007 : chiffres-clés

	Montant en M€	Variation S1-2007/S1-2006	
		réelle	à taux de change constants**
Chiffre d'Affaires	21 779	+6,0%	+7,4%
Résultat d'Exploitation	2 093	+15,3%	+16,6%
Résultat Net courant *	1 067	+31,2%	

* hors plus-values de cessions, dépréciations d'actifs et provision pour amendes Vitrage

** taux de change moyens S1-2006

Un environnement économique contrasté

- > **Très bonne tendance en Europe** aidée par des conditions climatiques favorables au **premier trimestre**
- > **Forte baisse** de la **construction résidentielle** aux **Etats-Unis**
- > **Forte croissance** en **pays émergents**, notamment en Europe de l'Est
- > **Bon niveau** de l'activité **industrielle** mondiale

Une croissance solide des performances du Groupe

- > **Croissance interne de 6,9% (+3,7% en prix de vente et +3,2% en volumes)**, dont Vitrage +12,9% et Distribution Bâtiment +8,7%
- > Forte hausse de la **marge d'exploitation à 9,6%** (contre 8,8% au S1-2006), notamment des métiers industriels (**12,6%** contre 11,1% au S1-2006)
- > Nouvelle augmentation de **l'autofinancement* (+12,6%)**

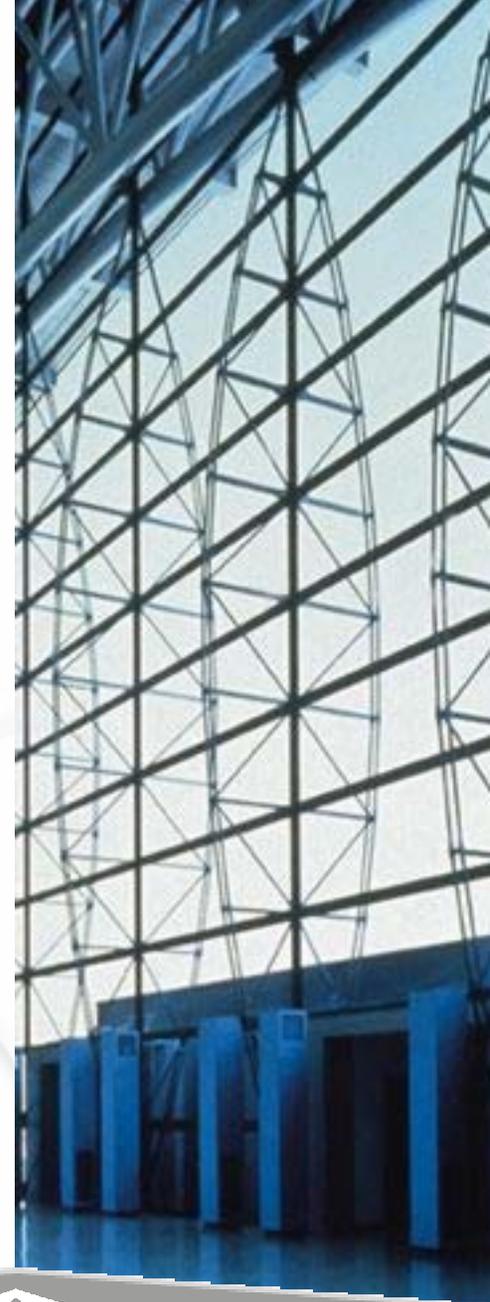
* hors effet fiscal des plus et moins values et des dépréciations exceptionnelles d'actifs

Une accélération de la mise en œuvre de la stratégie

- > **34 acquisitions de proximité** ciblées sur les marchés de l'habitat, apportant ~ **560 M€** de C.A. en année pleine + **Norandex** (Distribution spécialisée et *siding*, Etats-Unis, CA 860 M\$)
- > **Cession** réalisée de **Desjonquères** (pour un montant de 690 M€, 31 mars 2007) et projet de cession d'ici fin 2007 de l'activité **Renforcement & Composites**
- > **Investissements industriels : 822€**, dont ~30% en pays émergents et ~40% en nouvelles capacités

2

Résultats du Groupe



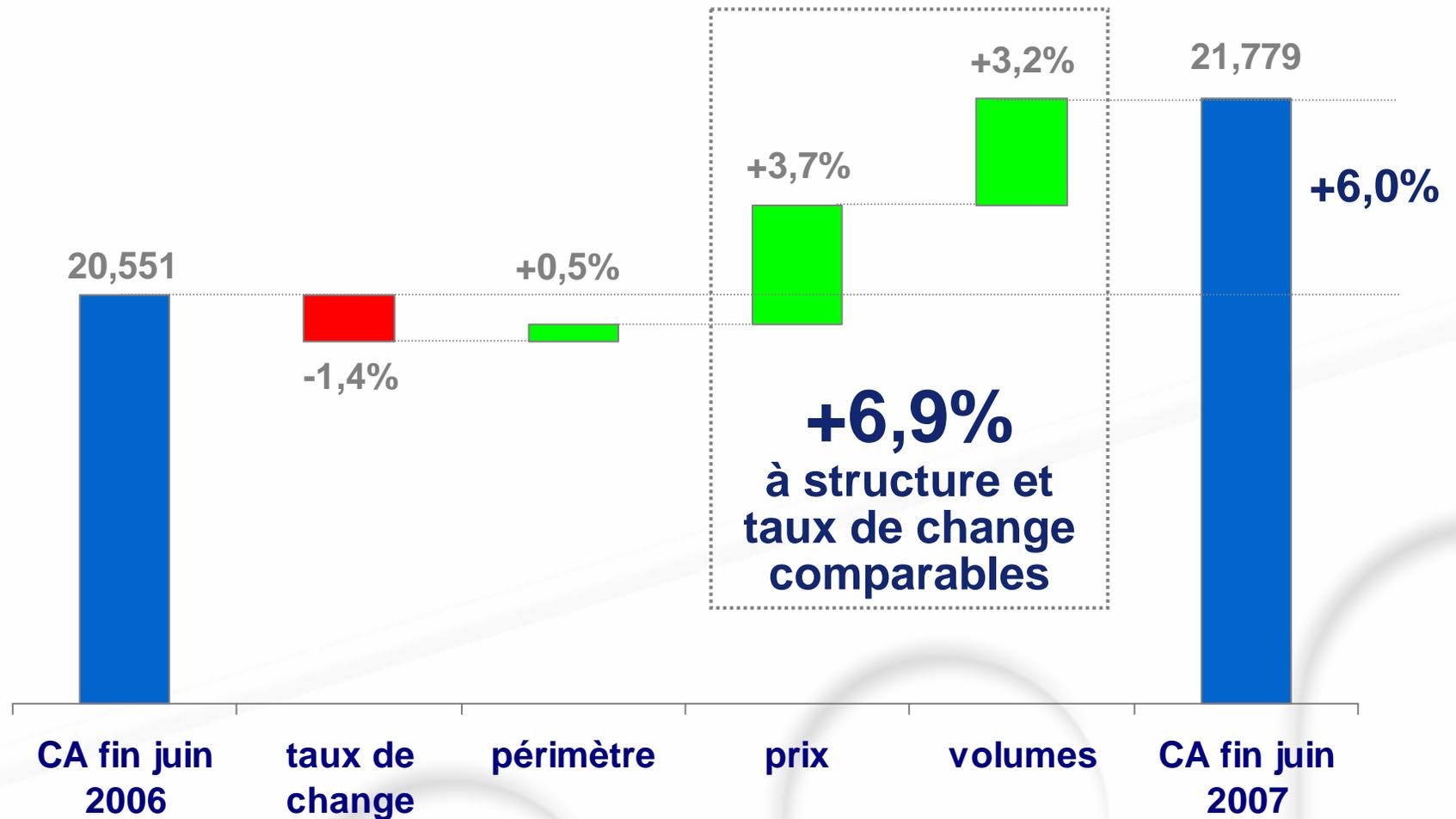
S1-2007 : Chiffres - clés

en M€

	S1-2006	S1-2007	variation
Chiffre d'Affaires	20 551	21 779	+6,0%
Résultat d'Exploitation	1 815	2 093	+15,3%
Pertes et profits hors exploitation	-157	-126	-19,7%
Provision amendes Vitrage		-650	
Plus et moins-values de cession et dépréciations exceptionnelles d'actifs	+13	+3	
Résultat Opérationnel	1 671	1 321	
Charges financières, nettes	-374	-351	-6,1%
Impôts sur les résultats	-479	-491	+2,5%
Intérêts minoritaires	-19	-22	+15,8%
Résultat Net courant (hors plus-values, dépréciations exceptionnelles d'actifs et provision pour amendes Vitrage)	813	1 067	+31,2%
Résultat Net	797	465	-41,7%
Autofinancement hors effet fiscal des plus et moins values et des dépréciations exceptionnelles d'actifs	1 672	1 883	+12,6%
Investissements industriels	811	822	+1,4%
Endettement net	13 738	12 007	-12,6%

Chiffre d'Affaires

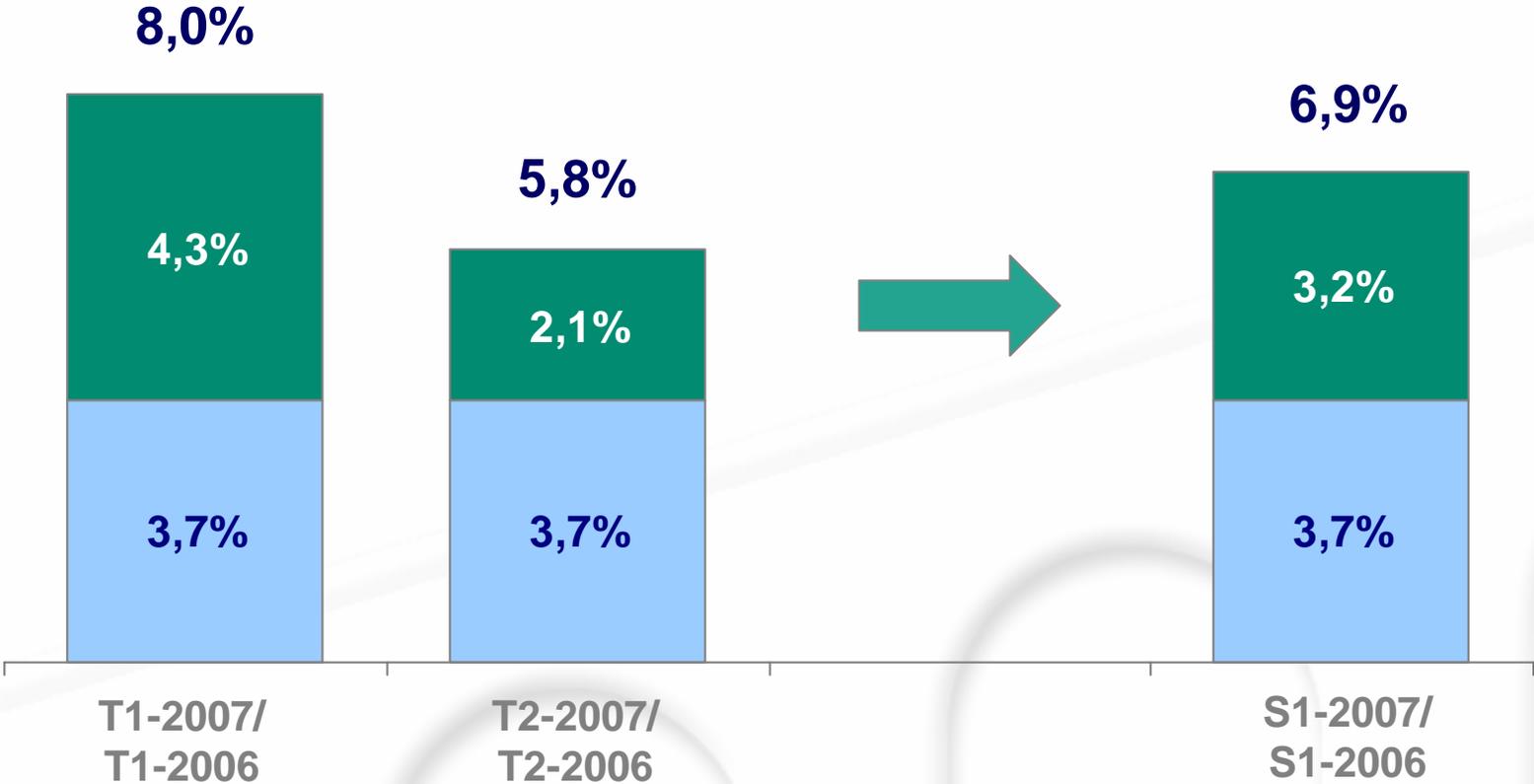
en Mds €



Croissance interne

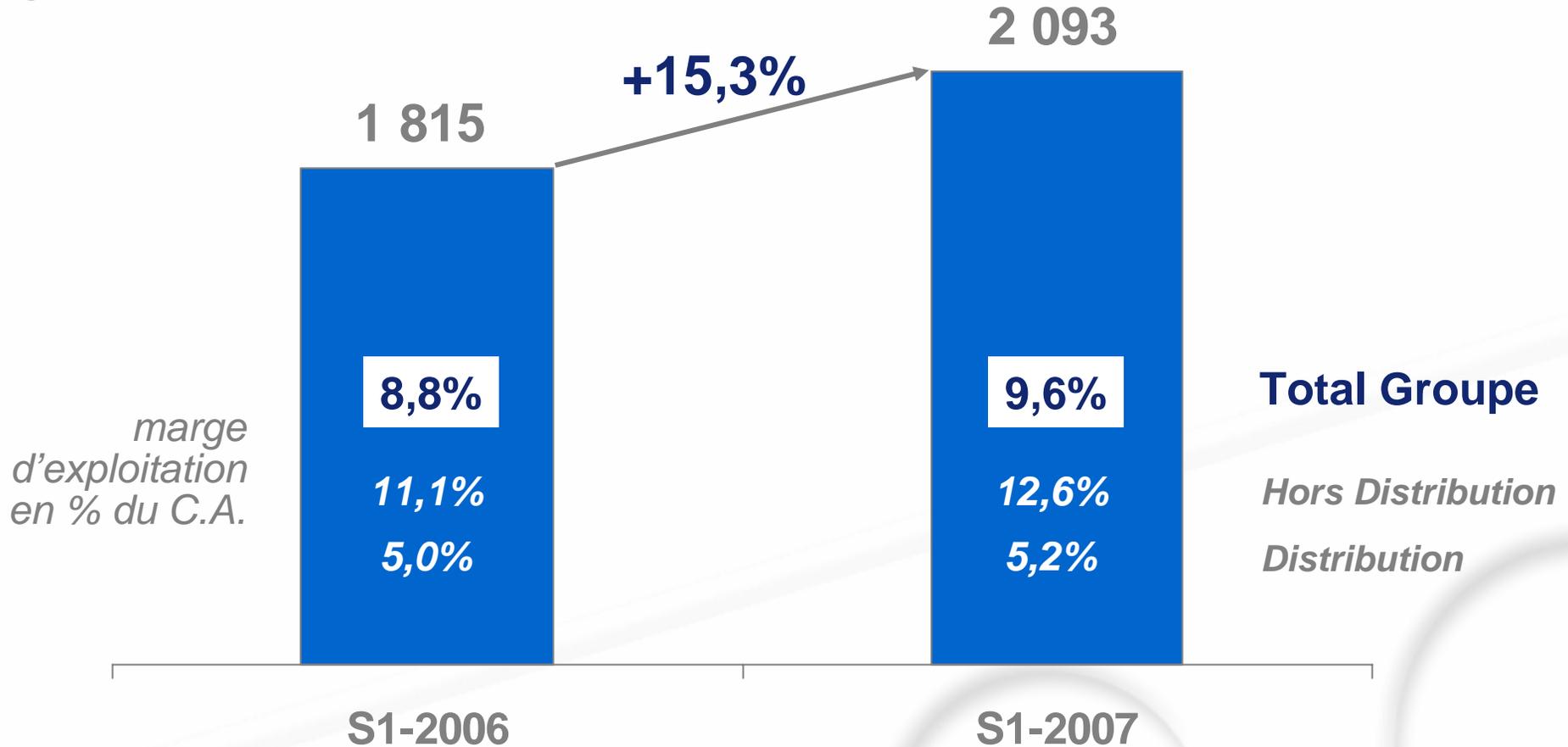
% de variation 2007/2006 du chiffre d'affaires à structure et taux de change comparables

 volumes
 prix



Résultat d'Exploitation

en M€



> **+16,6%** à taux de change constants*

* taux de change moyens S1-2006

Charges hors exploitation

en M€

	S1-06	S1-07	Variation
Résultat d'Exploitation	1 815	2 093	+15,3%
Provision litiges-amiante	-50	-47,5	
Charges de restructuration	-107	-78,5	
Provision pour amendes Vitrage		-650	
Charges hors exploitation	-157	-776	
Résultat sur cessions d'actifs	+141	+252	
Dépréciations d'actifs	-128	-249	
Autres charges opérationnelles	+13	+3	
Résultat Opérationnel	1 671	1 321	
Résultat Opérationnel hors amendes Vitrage	1 671	1 971	+18,0%

Litiges en cours

Litiges CertainTeed liés à l'amiante aux Etats-Unis

- > Paiement : ~ **78 M\$*** (12 mois glissants) (83 M\$ en 2006 et 88M\$ en 2005) et dotation à la provision de **47,5 M€** (50% de la provision annuelle 2006)

	2006	Juin 2007 (12 mois glissants)*
Nouvelles plaintes	7 000	7 000*
Litiges réglés	12 000	9 000*
<i>Coût unitaire moyen</i>	<i>3 000 \$</i>	<i>3 500 \$*</i>

S1 2006	S1 2007*
4 000	4 000
8 000	5 000

- > **Stock au 30/6/07 : 75 000* (76 000 à fin 2006)**

* estimations

Vitrage

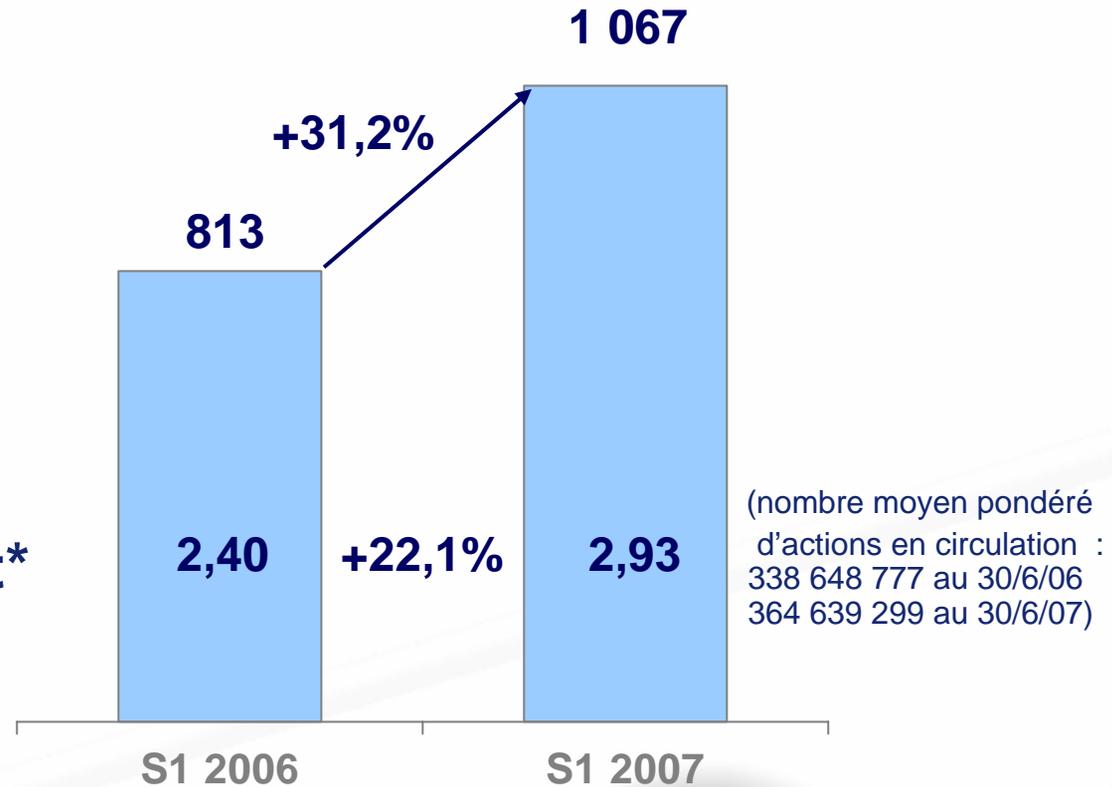
- > Communications des griefs reçues le 12/3/07 (Vitrage Bâtiment) et le 19/4/07 (Vitrage Automobile)
- > Provision de 650 M€ au 30 juin 2007 couvrant les deux dossiers
- > Décisions de la Commission probablement fin 2007 ou début 2008

Résultat Net

en M€

> Résultat Net courant*

> BNPA courant*
(€)

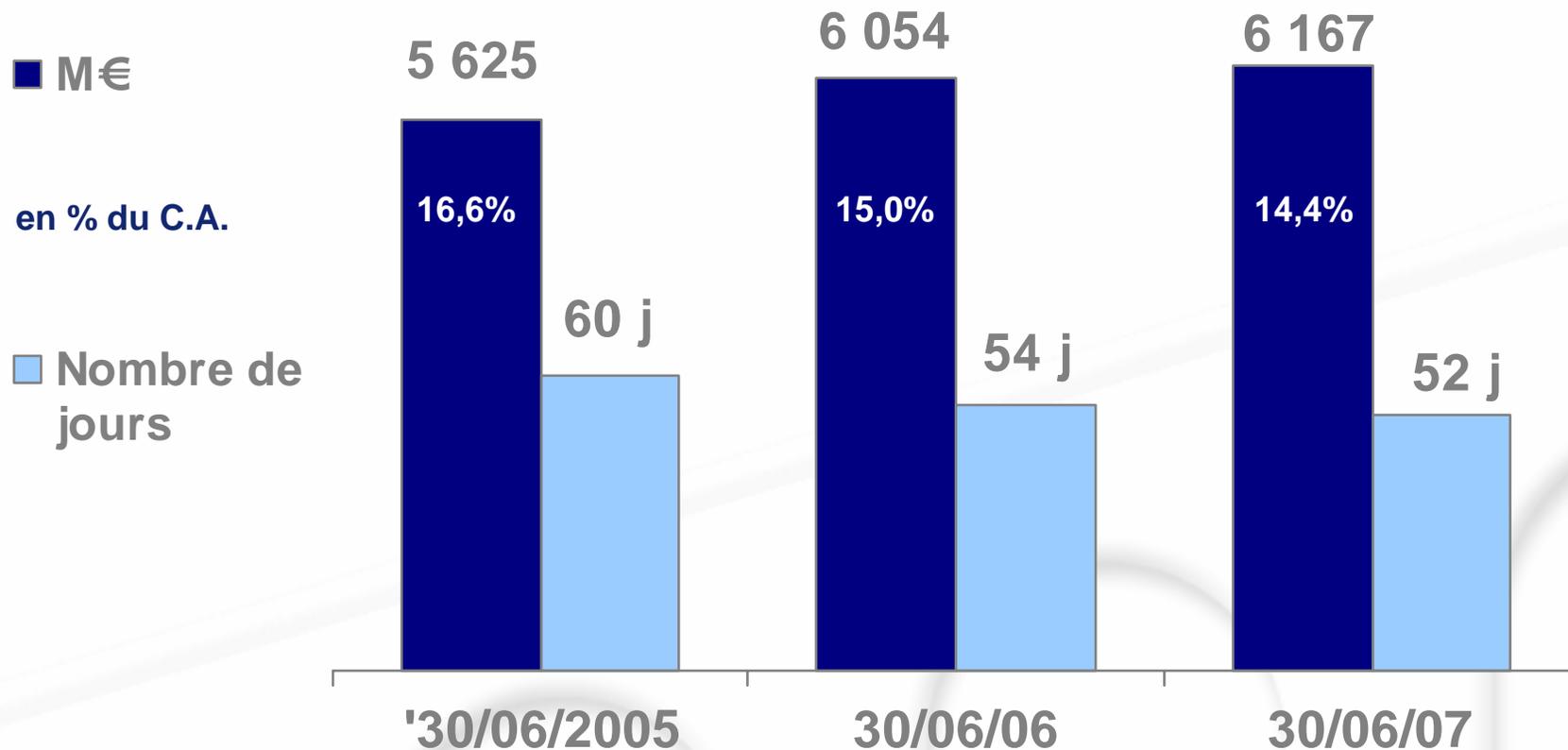


> Résultat Net (465 M€), en baisse de 41,7%, en raison de la provision pour amendes Vitrage

* hors plus-values de cessions, dépréciations d'actifs et provision pour amendes Vitrage

Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation

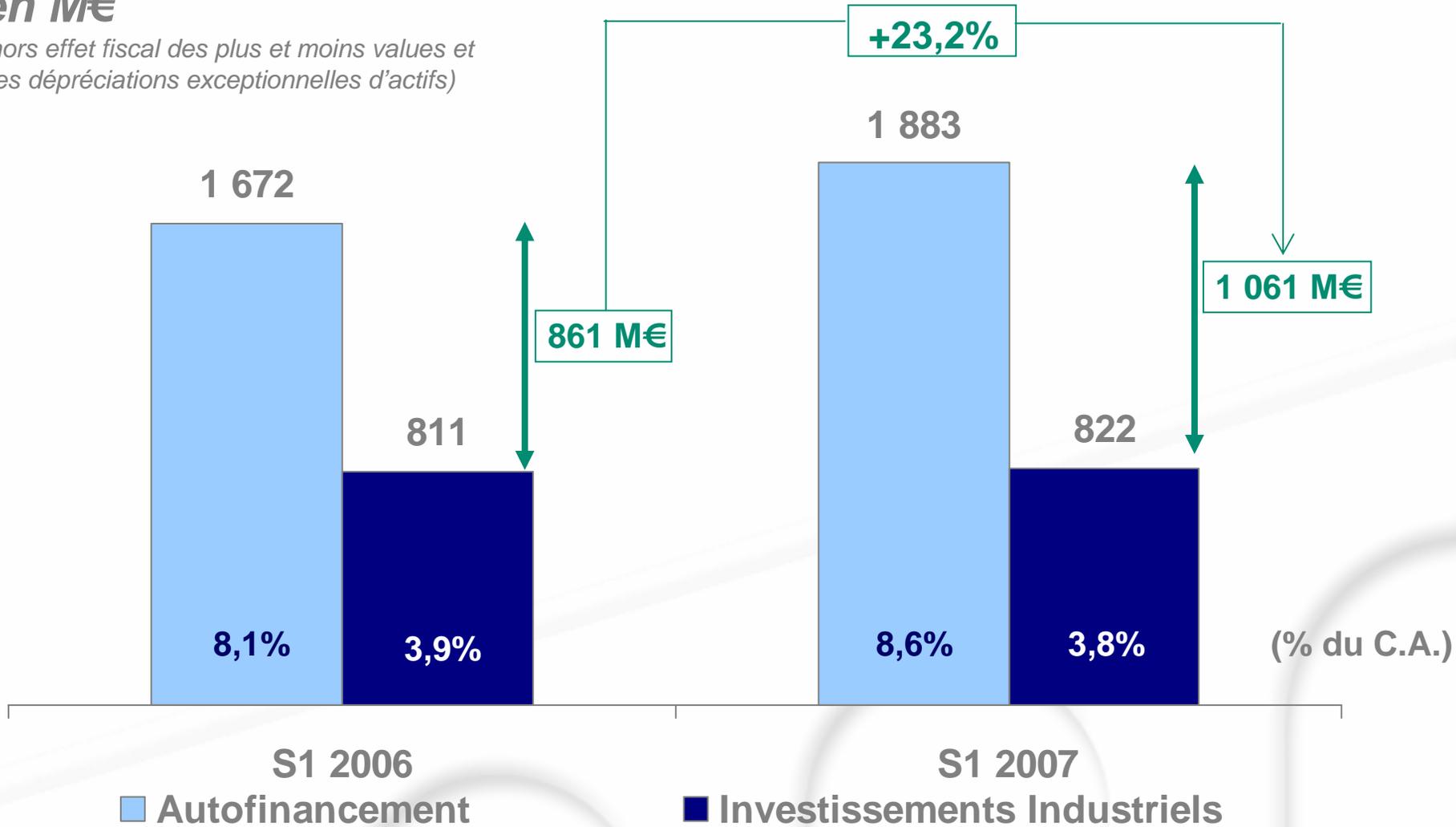
(en M€, en % du C.A. et en nombre de jours)



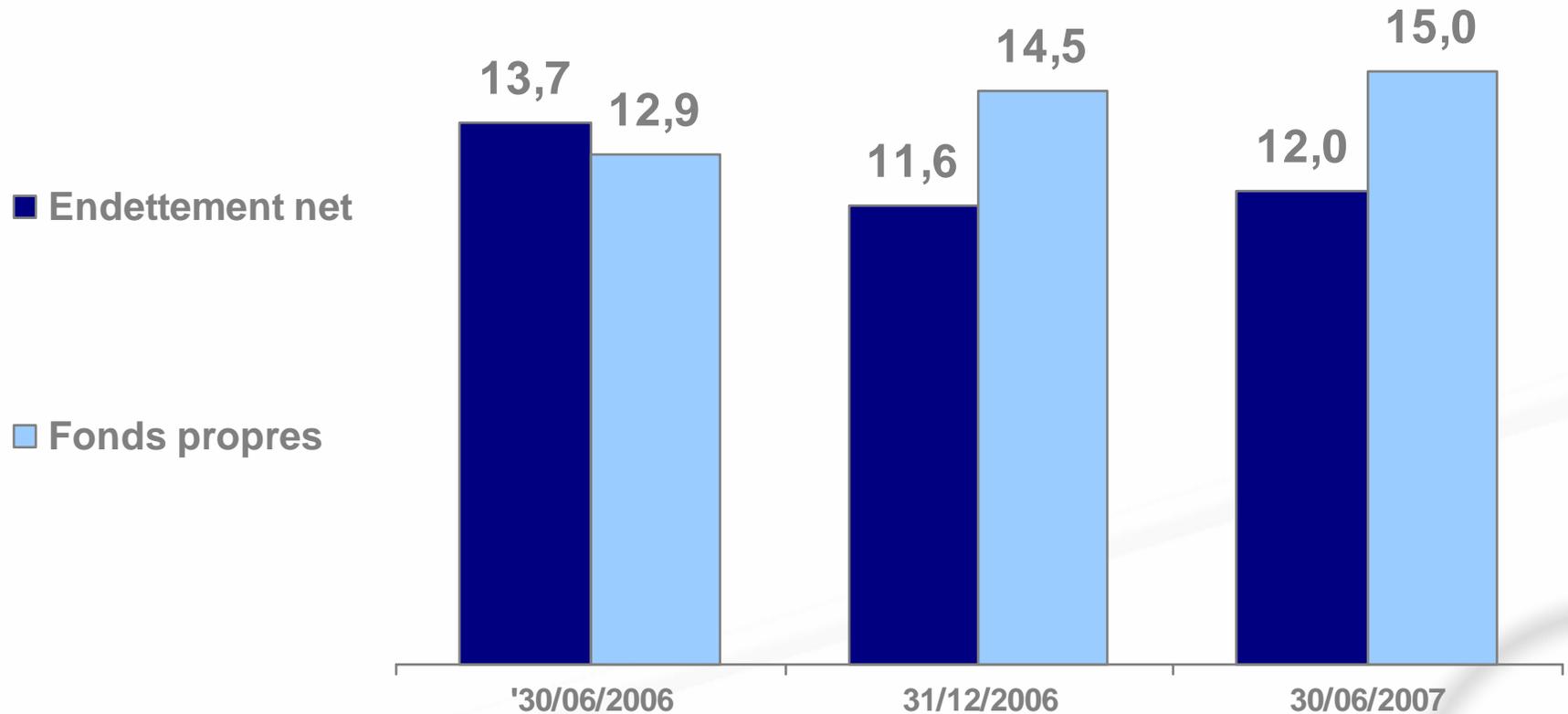
Autofinancement et Investissements

en M€

(hors effet fiscal des plus et moins values et des dépréciations exceptionnelles d'actifs)



Endettement net & Fonds Propres *(en Mds€)*



> Dette nette / Fonds Propres	106%	80%	80%
> Dette nette / Ebitda	2,5 <i>(2xS1)</i>	2,2	2,2
> RE / Frais Financiers	4,8	5,0	6,0

Investissements et Cessions d'actifs

S1-2007

> Acquisitions **432 M€**

dont Distribution Bâtiment 285 M€

Produits pour la Construction 72 M€

Matériaux Haute Performance 15 M€

> Cessions **542 M€***

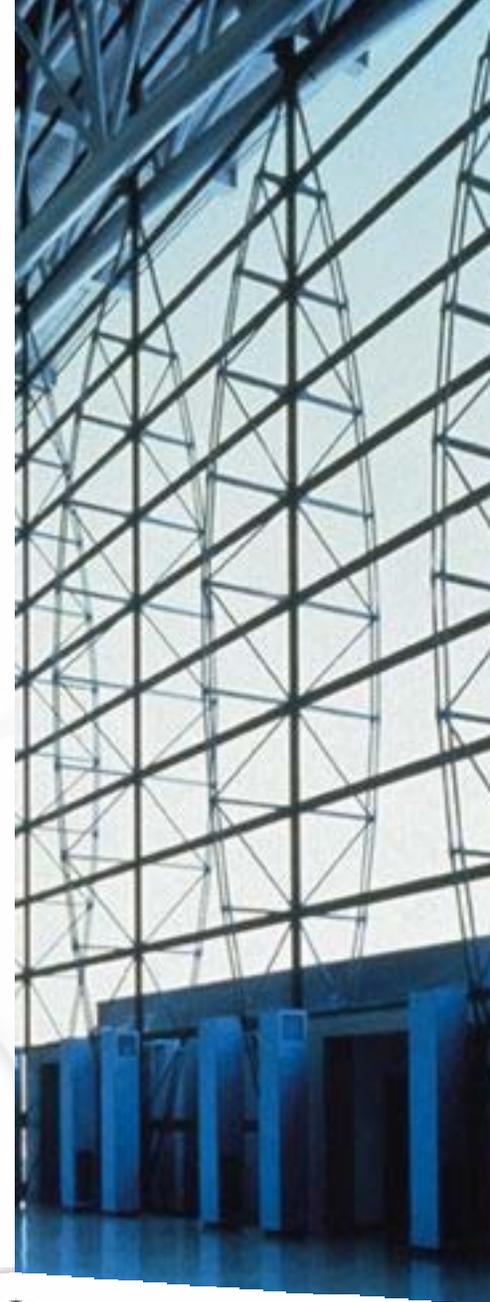
** dont :
cession de Saint-Gobain Desjonquères pour 482 M€
cessions d'immobilisations 53 M€*

3

Performances opérationnelles

A. Pôles

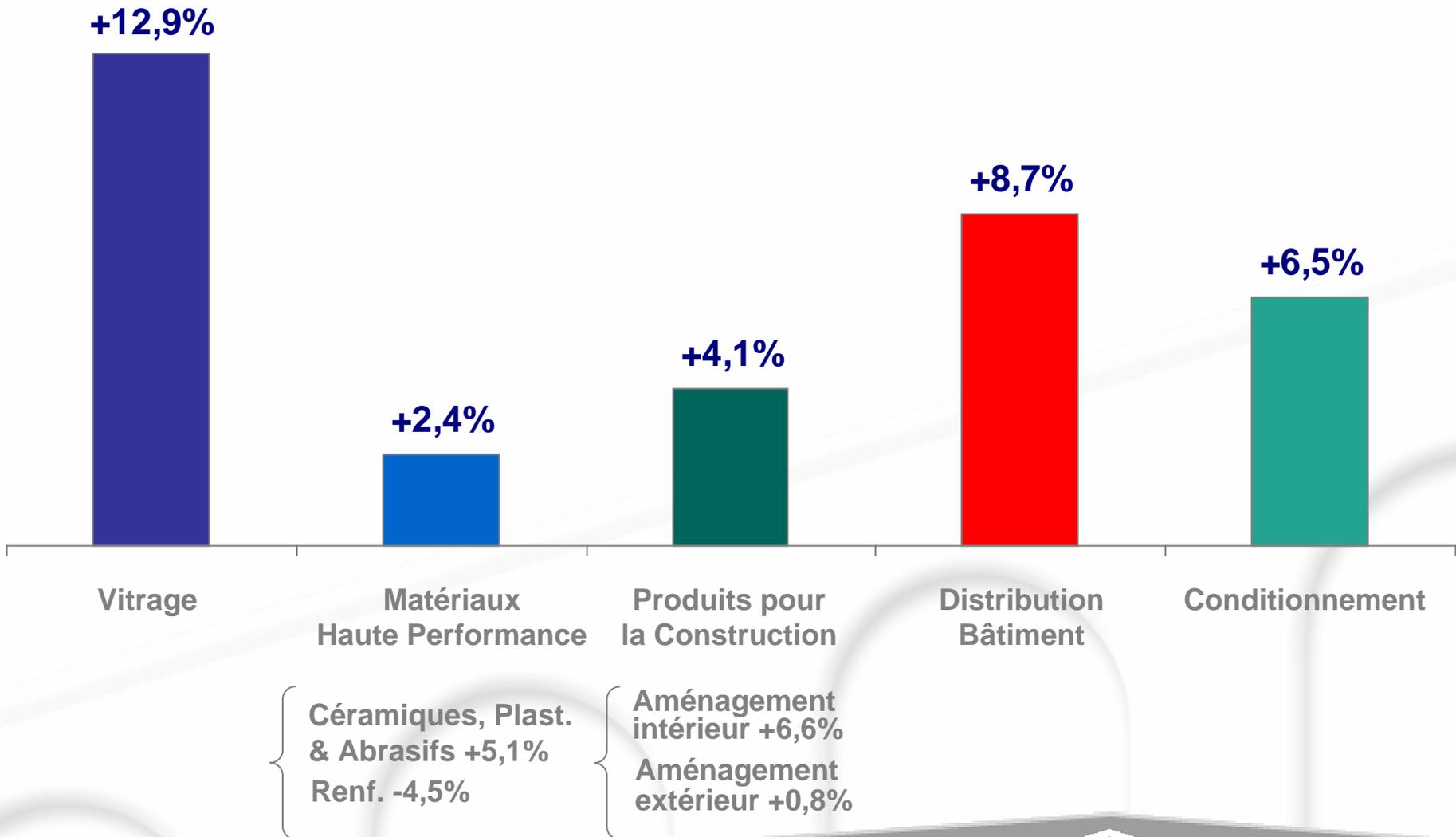
B. Zones géographiques



Croissance interne (à fin juin 2007)

% de variation S1-2007/S1-2006 du chiffre d'affaires à structure et taux de change comparables

Moyenne Groupe : +6,9%

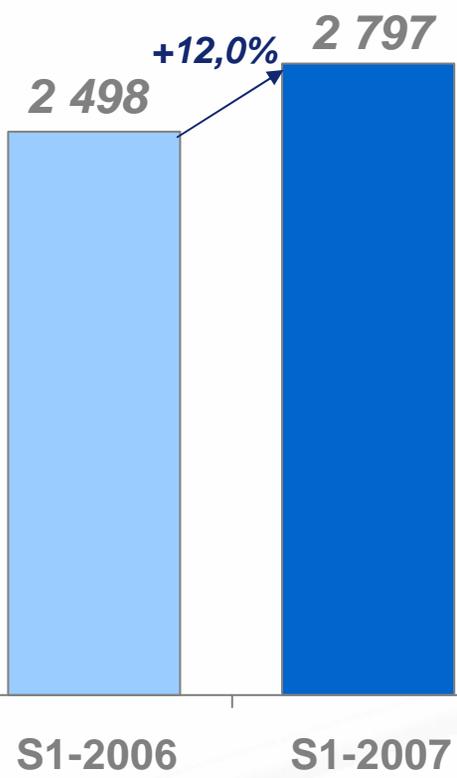


Vitrage - Faits marquants

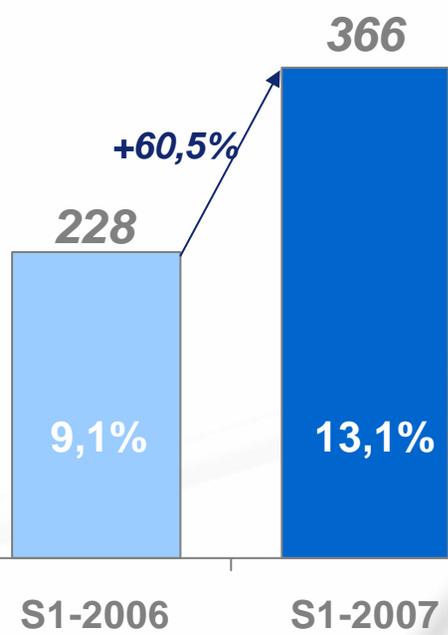
- **Très bonnes conditions de marché** de toutes les activités (automobile et construction) **en Europe et en pays émergents**
- **Forte hausse des prix**, sur les marchés du bâtiment en **Europe**
- Développement accéléré des **produits contribuant aux économies d'énergie** : vitrages antireflets et bas émissifs (+20%)
- Poursuite des investissements **en pays émergents** (55% du total), dont 2^{ème} float au Mexique et en Pologne

Vitrage *(en M€ et en % du C.A.)*

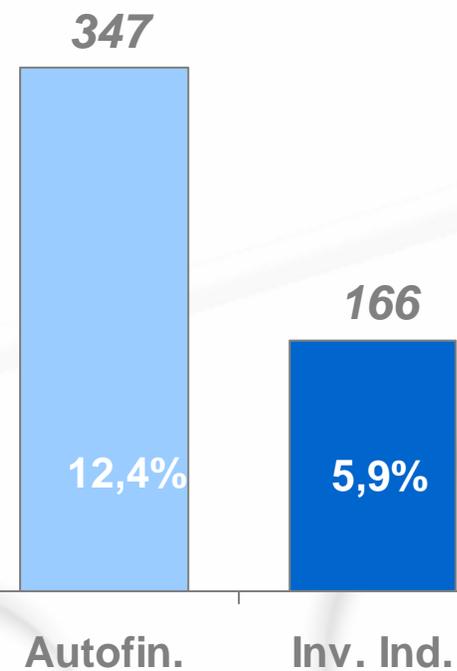
Chiffre d'Affaires



Résultat d'Exploitation



Autofinancement & Investissements



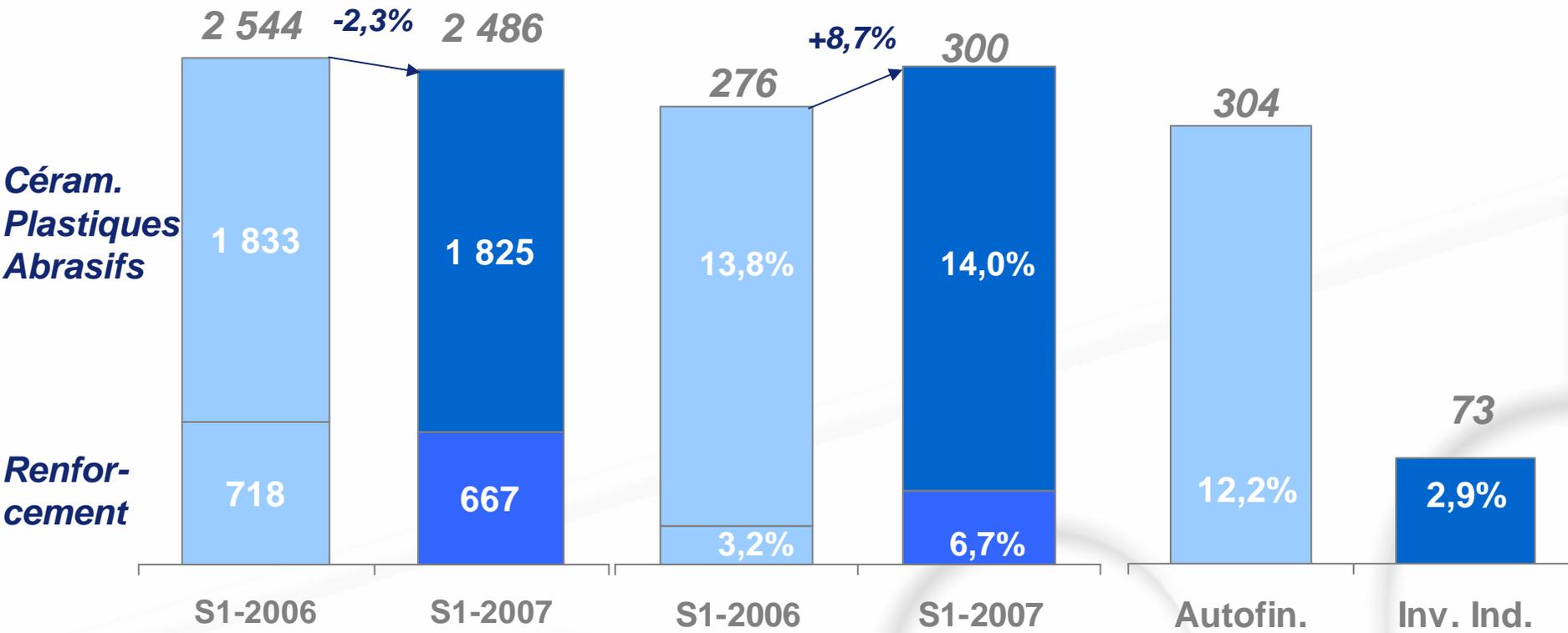
+12,9%
à données comparables

Matériaux Haute Performance - Faits marquants

- **Marchés industriels satisfaisants** en Europe, en Amérique du Nord et en pays émergents
- Bonne croissance interne des **Céramiques Plastiques & Abrasifs : +5,1%**
- Nouvelle amélioration des marges
- Nouvelle augmentation de **l'effort de R&D : +10%** au 1^{er} semestre 2007

Matériaux Haute Performance (en M€ et en % du C.A.)

Chiffre d'Affaires Résultat d'Exploitation Autofinancement & Investissements



+5,1%
à données comparables
hors Renforcement

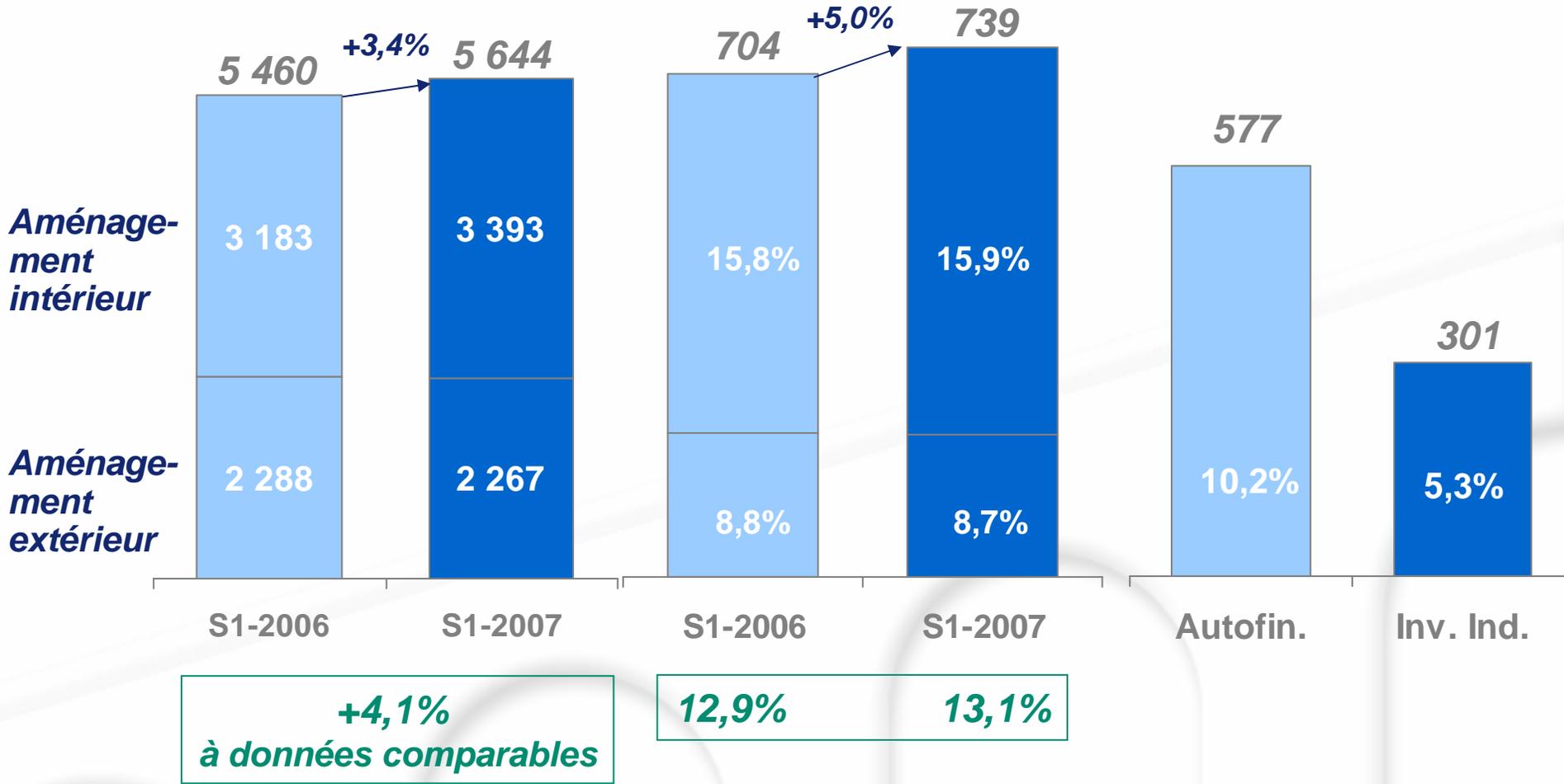
10,8% **12,1%**

Produits pour la Construction – Faits marquants

- **Excellentes performances en Europe**, aidées par les conditions climatiques favorables du 1^{er} trimestre
- **Repli marqué aux Etats-Unis** (24% du pôle) comme attendu, tant en volumes qu'en prix
- **Bonne résistance des marges à niveau élevé**
- D'importants projets **d'investissements de croissance (~60% du total)** dans l'activité **Aménagement Intérieur**

Produits pour la Construction (en M€ et en % du C.A.)

Chiffre d'Affaires Résultat d'Exploitation Autofinancement & Investissements

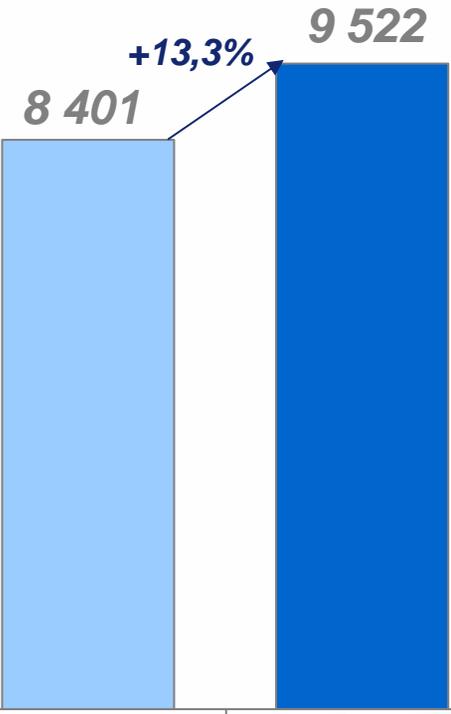


Distribution Bâtiment – Faits marquants

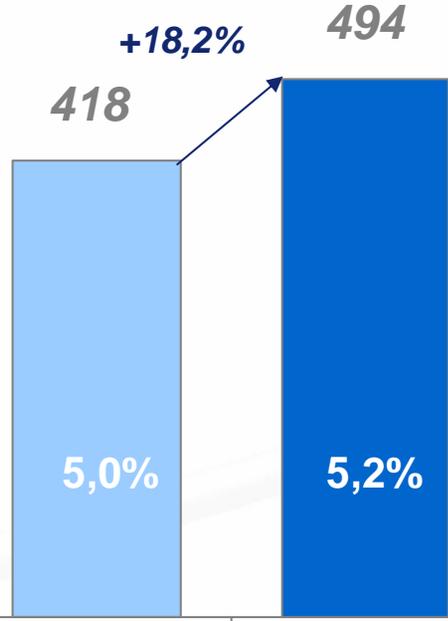
- **Bonne dynamique** sur l'ensemble des **pays européens** et **hausse de la marge du Pôle**
- **29 acquisitions** dans **7 pays** apportant **91 agences** et **514 M€ de C.A.** en année pleine (hors Norandex)
- Acquisition d'un négociant généraliste en **Italie** (Vemac), après ouverture de la **Plateforme du Bâtiment** à Milan (fin 2006)
- **74 ouvertures de nouvelles agences**

Distribution Bâtiment (en M€ et en % du C.A.)

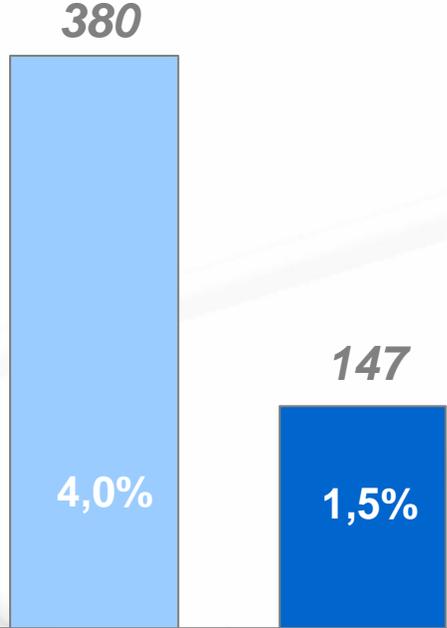
Chiffre d'Affaires



Résultat d'Exploitation



Autofinancement & Investissements



S1-2006 S1-2007

S1-2006 S1-2007

Autofin. Inv. Ind.

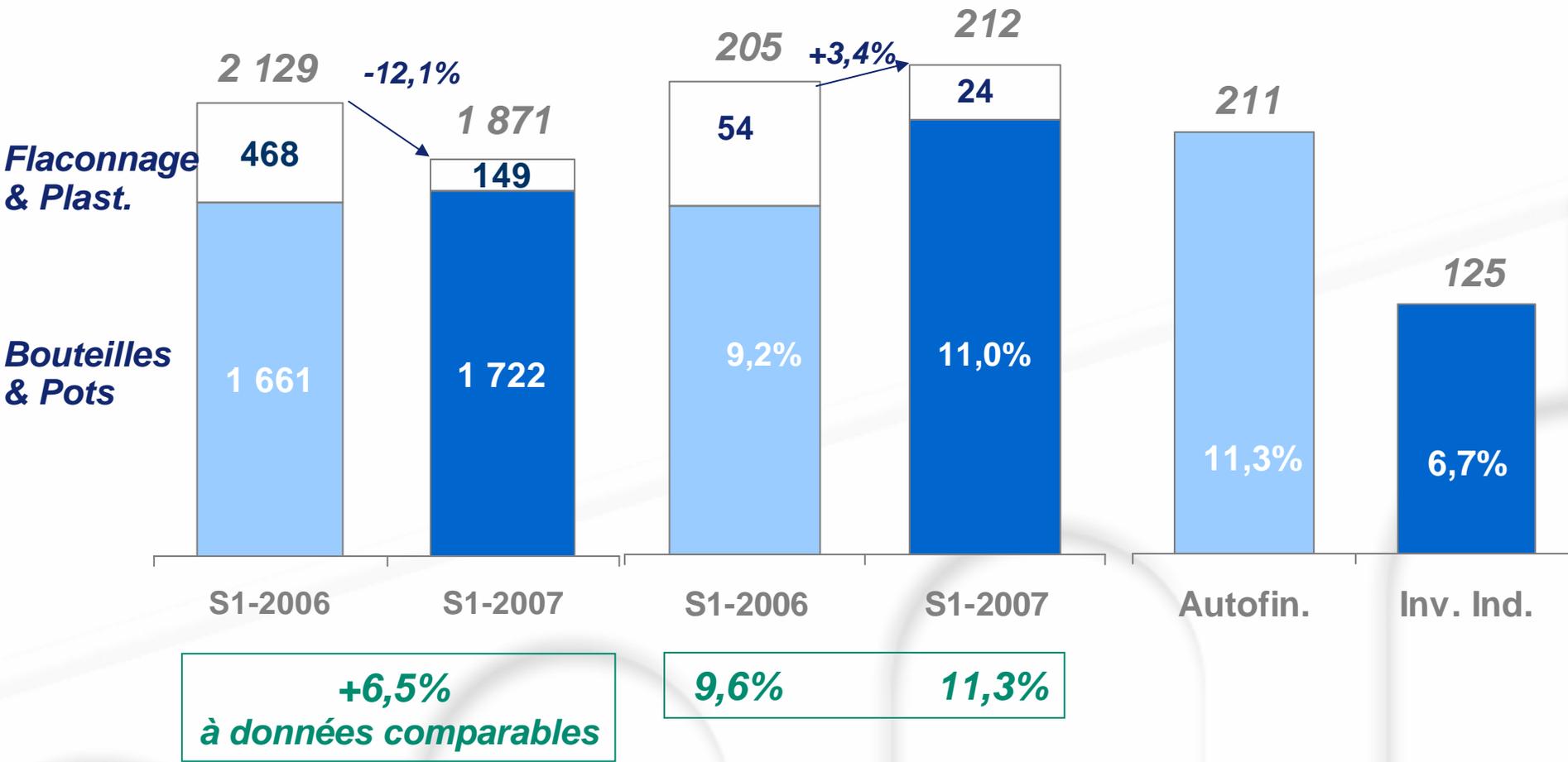
+8,7%
à données comparables

Conditionnement - Faits marquants

- **Net rebond de l'activité** au cours du semestre, tant en volumes qu'en prix.
- **Saturation des capacités** et forte amélioration des marges
- **Cession** au 31 mars 2007 de **Desjonquères** dans de très bonnes conditions (690 M€, soit 14x EBIT 2006) aux fonds Sagard et Cognetas

Conditionnement *(en M€ et en % du C.A.)*

Chiffre d'Affaires Résultat d'Exploitation Autofinancement & Investissements

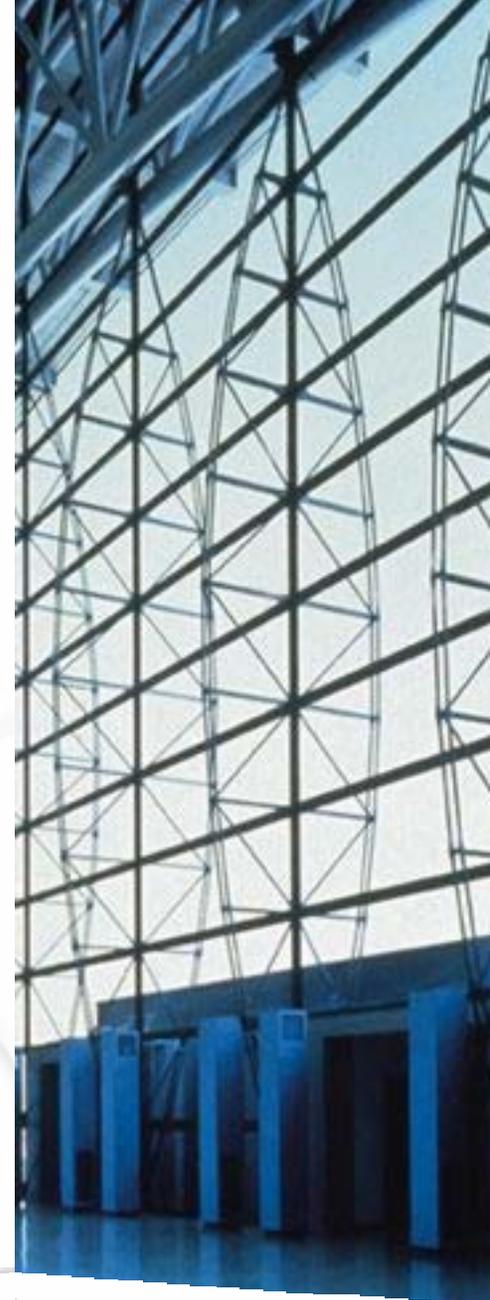


3

Performances opérationnelles

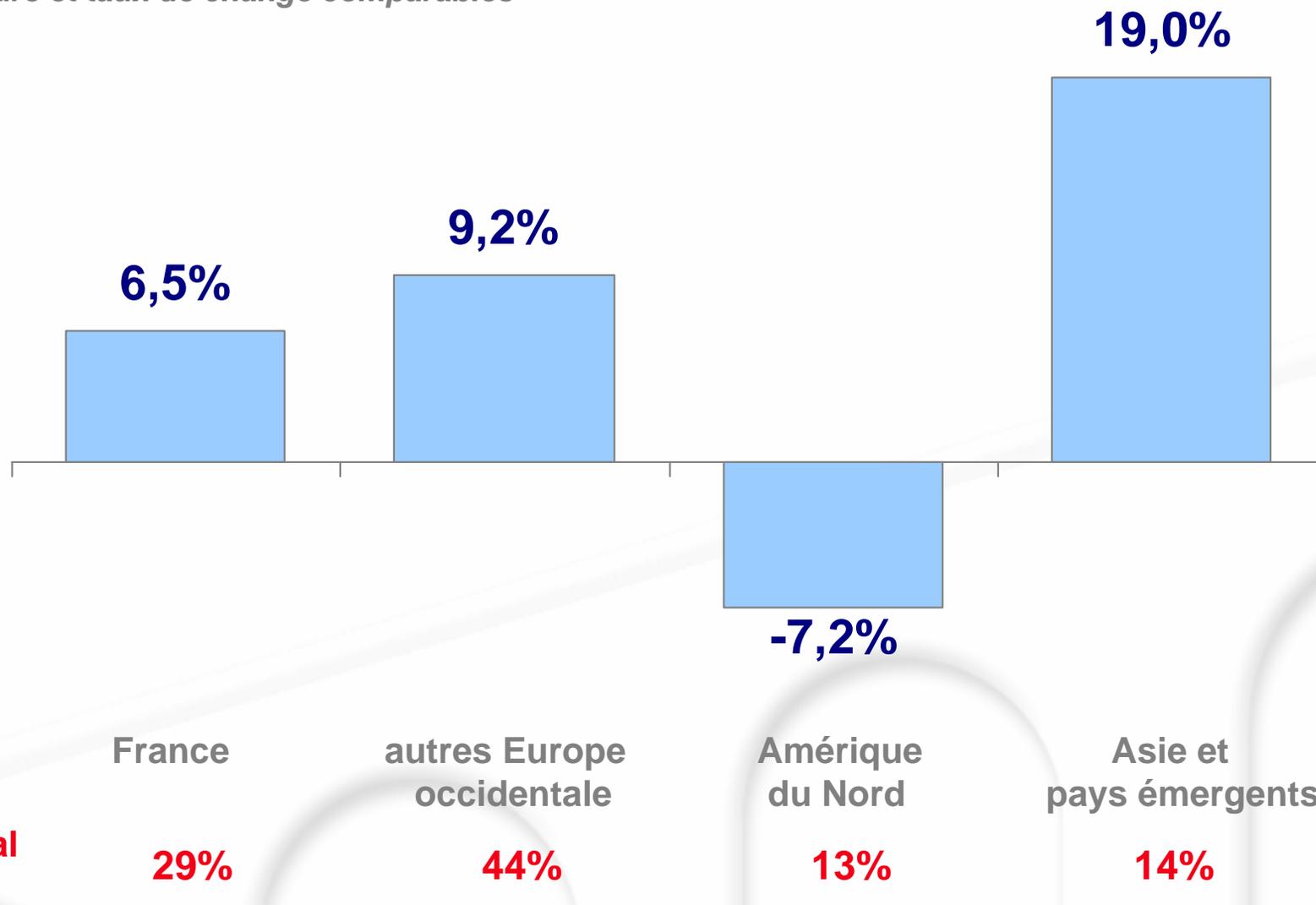
A. Pôles

B. Zones géographiques



Croissance interne par zone

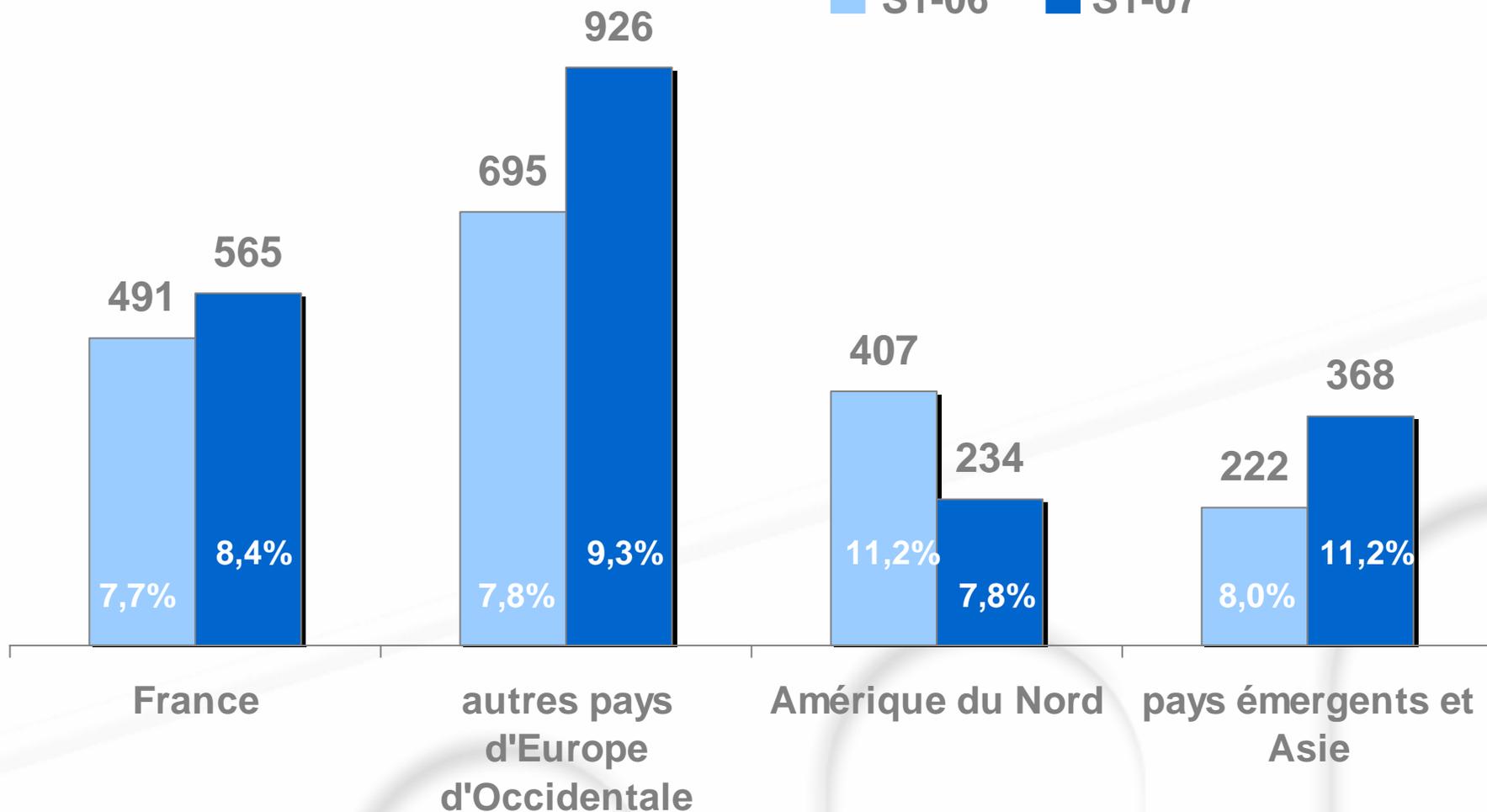
*% de variation S1-2007/S1-2006 du chiffre d'affaires
à structure et taux de change comparables*



Résultat d'Exploitation par zone

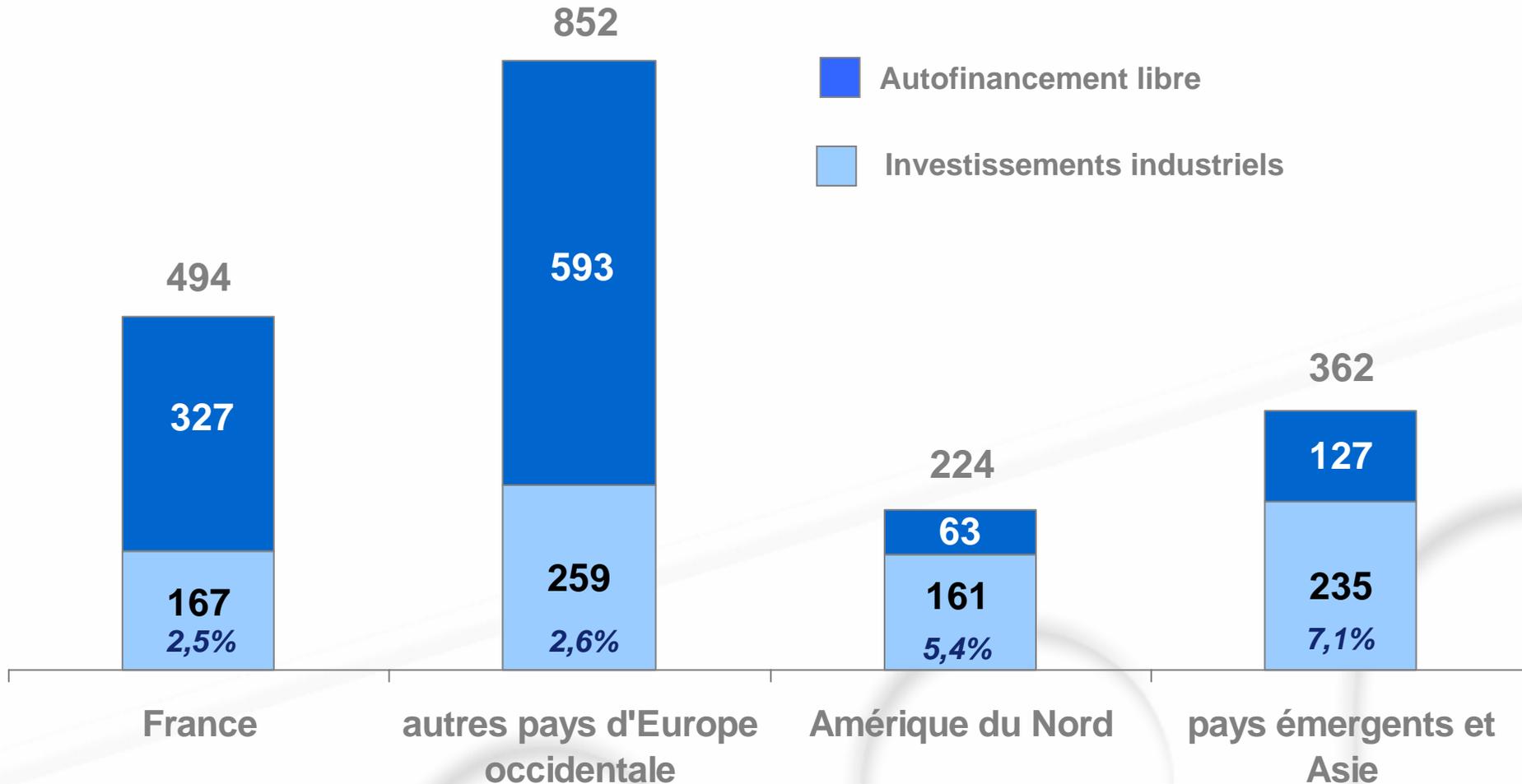
(en M€ et en % du C.A.)

■ S1-06 ■ S1-07



Autofinancement et Investissements par zone

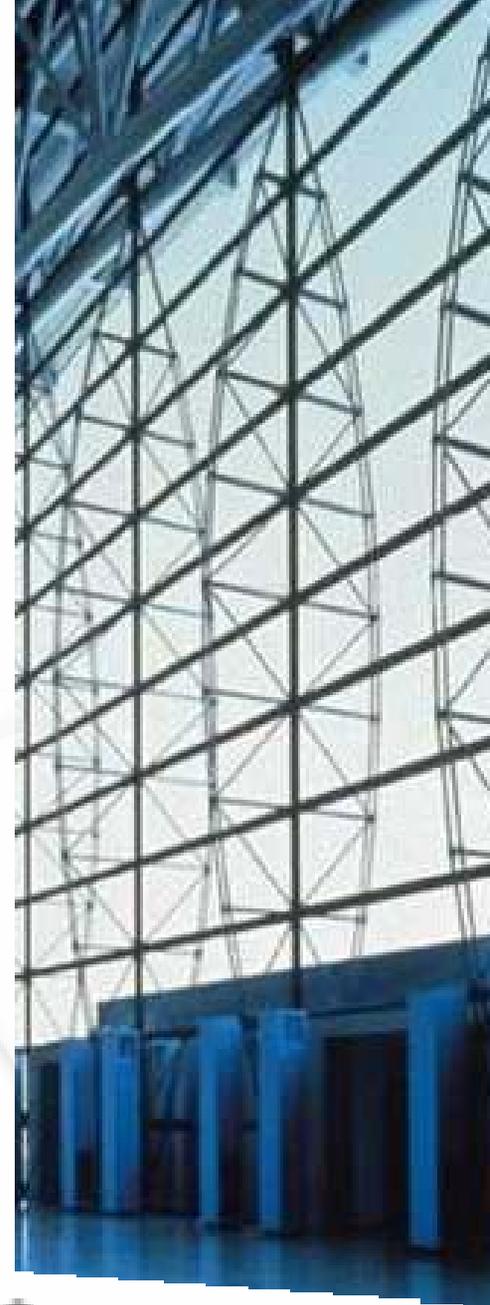
(en M€ et en % du C.A.)



Autofinancement libre = Autofinancement – Investissements industriels

4

La stratégie du Groupe



Une évolution dynamique du portefeuille de Saint-Gobain

Depuis deux ans, Saint-Gobain s'est progressivement concentré sur l'habitat

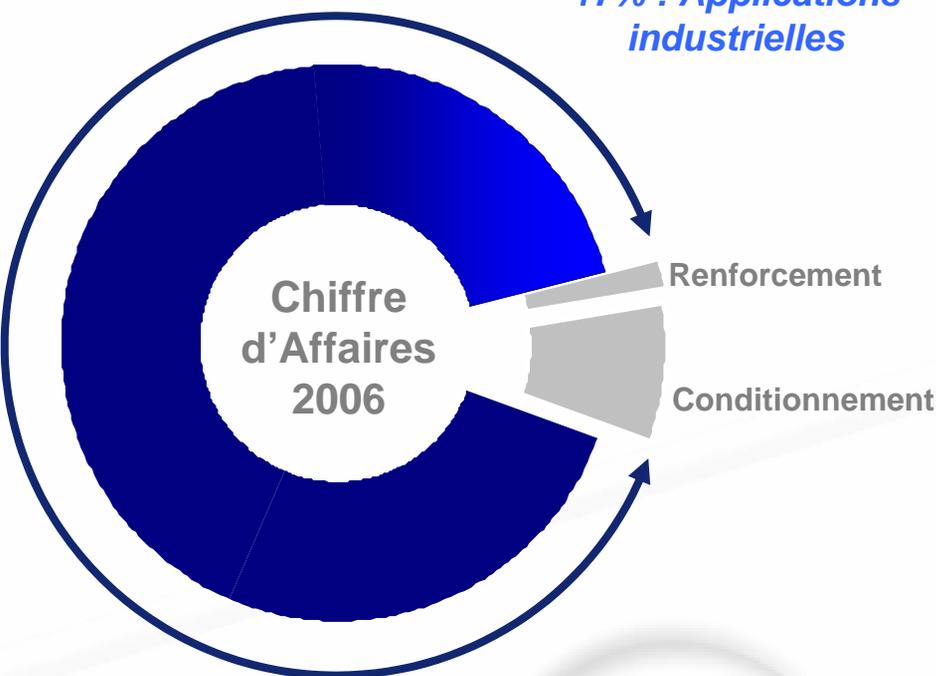
Acquisitions

- 12/05 : acquisition de BPB
 - 6 500 M€ (valeur d'entreprise)
- Depuis 07/2005 : 115 acquisitions dans les métiers de l'habitat
 - 1 450 M€
- S2 07 : acquisition de Norandex
 - 343 M\$

Cessions

- 04/06 : cession de Calmar
 - 600 M€
- 03/07 : cession de Desjonquères
 - 690 M€
- S2 07 : cession de l'activité Renforcement et Composites
- Cession prévue du Conditionnement

17% : Applications industrielles

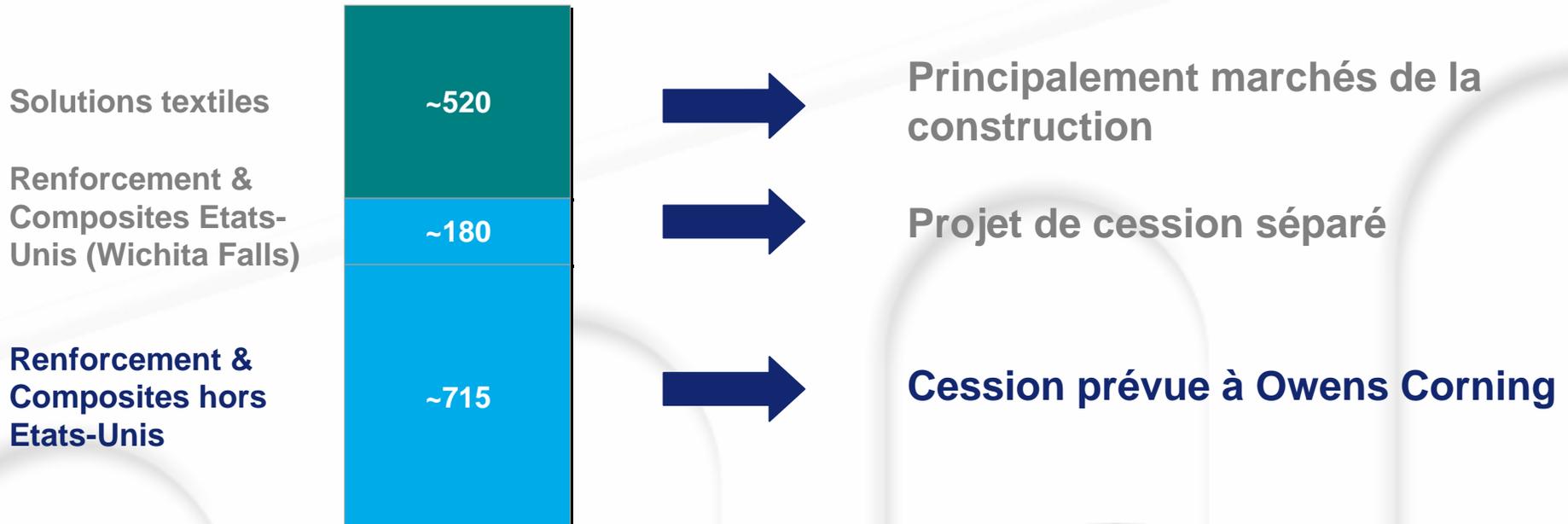


83% : Habitat

Projet de cession de l'activité Renforcement et Composites

- **Projet de cession des activités Renforcement & Composites (hors Etats-Unis) de Saint-Gobain à Owens Corning** (plutôt qu'une *Joint Venture* prévue par l'accord du 20 février 2007)
- **Finalisation prévue fin 2007**

Renforcement
Ventes* 2006 M€



* avant élimination des ventes internes

L'ambition de Saint-Gobain

***Leader mondial de l'habitat,
apportant des solutions innovantes
aux défis essentiels de la planète :
croissance énergie et environnement***

- ***Leader mondial*** : réponses locales adaptées aux besoins de chaque pays, émergent comme développé
 - ***Solutions*** : association de produits et de services
 - ***Innovation*** : compétences matériaux issues notamment de l'expertise industrielle du Groupe
 - ***Energie-Environnement*** : portefeuille de produits exceptionnel
- un positionnement unique pour apporter des réponses aux besoins nouveaux du marché de l'habitat***

L'habitat : des besoins essentiels et en croissance...

En pays développés

- **La rénovation** du parc de bâtiments anciens
- **De nouvelles fonctionnalités** (thermique, confort acoustique, etc ...)
- **La facilité de mise en oeuvre**

En pays émergents

- **La croissance démographique et l'urbanisation**
 - Infrastructures, résidentiel
- **Le développement de l'activité économique**
 - Construction non résidentielle

... accrus par la recherche de solutions économes en énergie...

Habitation construite avant 1975

60% des habitations européennes



1 700 €

Normes européennes actuelles



800 €

Normes européennes de 2010



300 €

« Maison zéro émission »



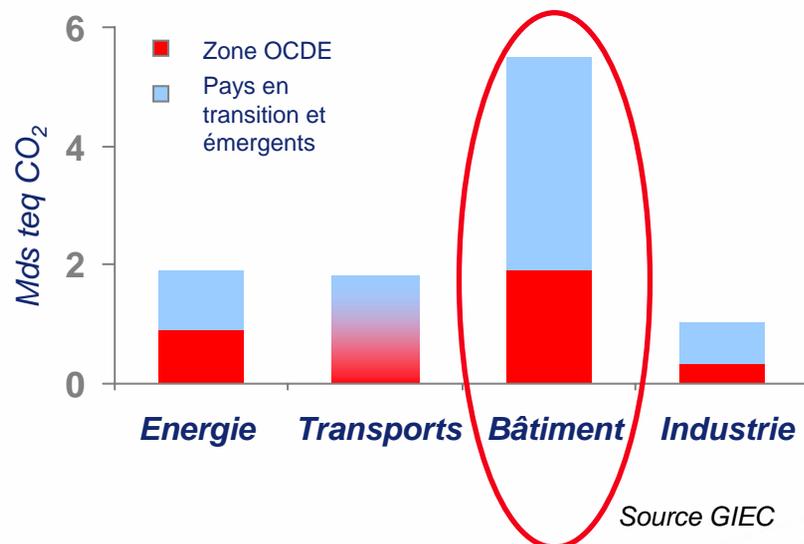
100 €

Coût annuel pour chauffer 100 m²*

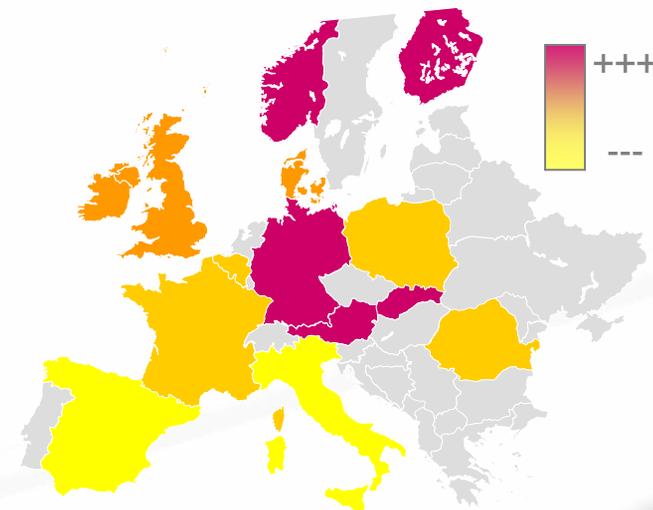
*estimation Saint-Gobain, en partant d'une hypothèse de 65\$ / baril

... et les enjeux de la réduction des émissions de CO₂

Potentiel d'économies de CO₂



Réglementation thermique en Europe (vitrage)



- **L'optimisation thermique des bâtiments** : la mesure la moins coûteuse et la plus efficace pour lutter contre l'effet de serre
- **Des réglementations constamment renforcées**, en pays développés comme émergents
- **Objectif de la directive européenne EPBD*** : consommation énergétique des bâtiments **-22%** entre 2003 et 2010

Saint-Gobain : des produits et services adaptés aux défis de l'énergie et de l'environnement

Aujourd'hui

Aménagement intérieur



Vitrage bâtiment



Distribution bâtiment



Céramiques pour applications énergétiques



Demain

Nouveaux formats de distribution



Laine de verre Ultimate



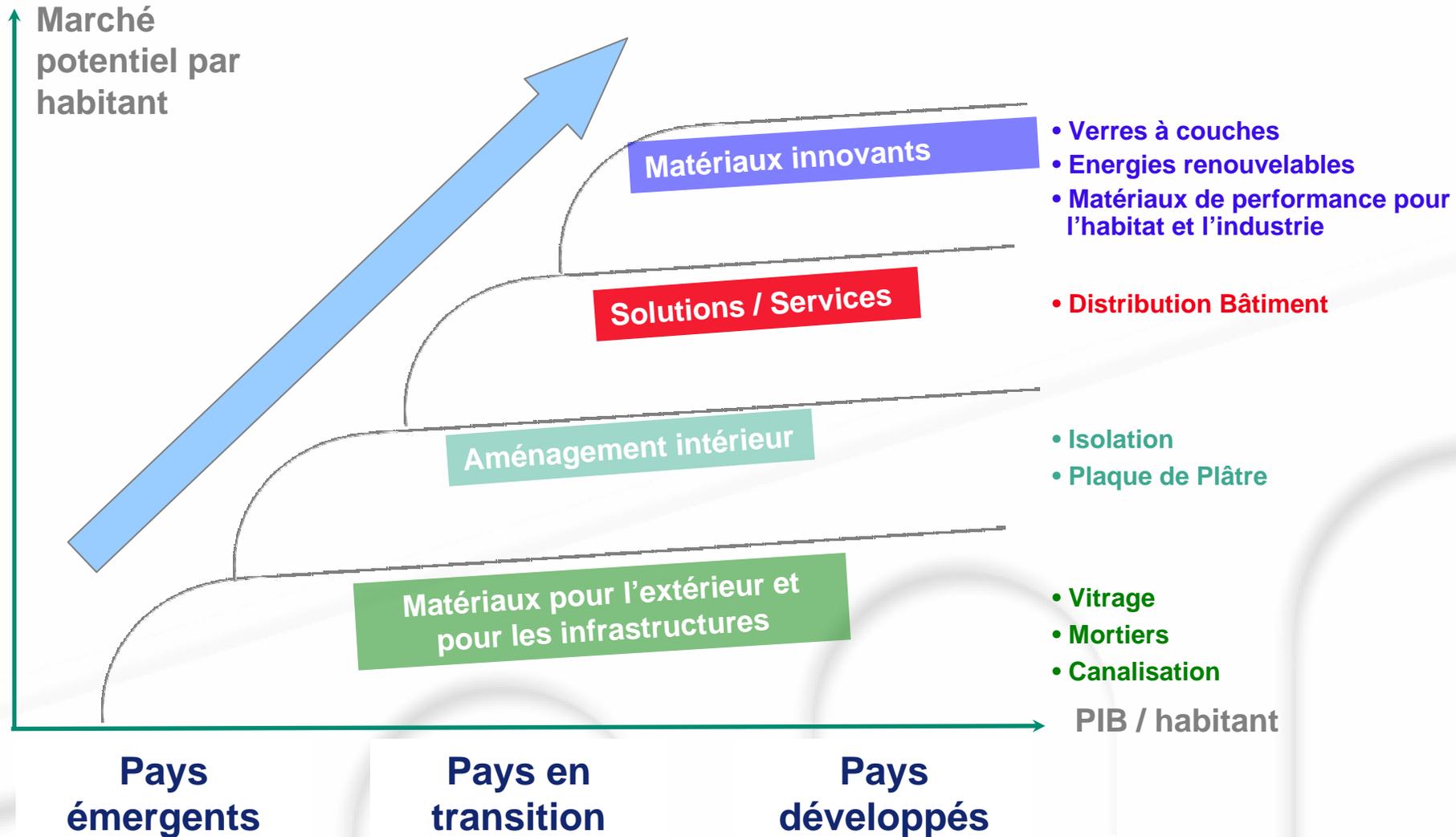
Filtre à particules



Verre Photovoltaïque



Saint-Gobain : des réponses locales adaptées à tous les stades de développement



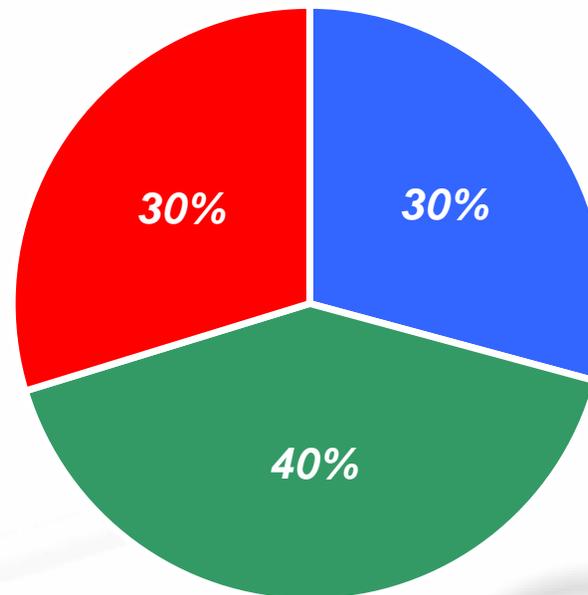
Un Groupe recentré pour une croissance plus forte

Distribution Bâtiment

- Consolidation
- Nouveaux pays, Nouveaux formats

Matériaux Innovants*

- R&D énergie / environnement
- Pays émergents



Répartition du RE 2006 pf

Produits pour la Construction

- Performance énergétique et environnementale
- Pays émergents

* Vitrage & Matériaux Haute Performance

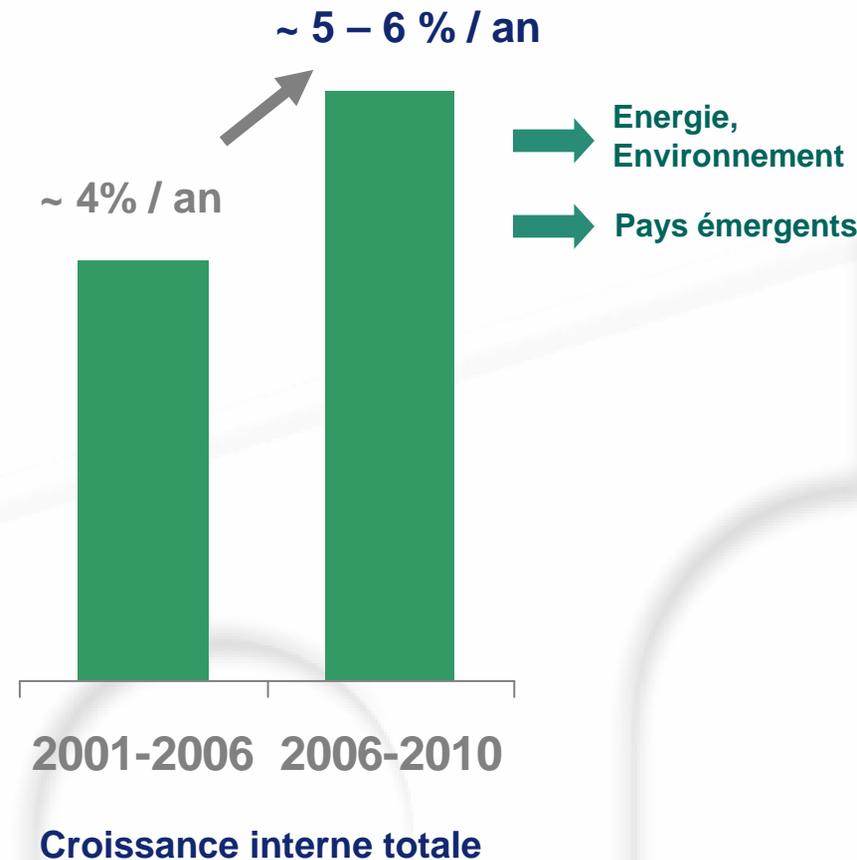
Produits pour la Construction : accélération de la croissance

■ Révision des normes en pays développés et en pays émergents

- Impact estimé sur la croissance de l'Isolation : $> +4\%$ / an
- Impact positif sur le Gypse et sur les Mortiers
- Normes acoustiques

■ Croissance rapide des pays émergents

- 14% des ventes du pôle (2006)
- Croissance : $\sim 20\%$ / an



Produits pour la Construction : de nombreuses opportunités de développement

L'exemple de l'aménagement intérieur

■ **> 20 unités majeures nouvelles entre 2007 et 2010**

- Gypse : Inde, France, Hongrie, Abu Dhabi, Etats-Unis...
- Isolation : Espagne, Danemark, France, Pologne, Russie...

■ **Une contribution substantielle de ces nouveaux projets**

- Chiffre d'Affaires 2010 : **> 1 Md €**
- ROI : **> 25%**



Usine de Chemillé (France) 2009



Usine d'East Leake (Royaume-Uni) 2007

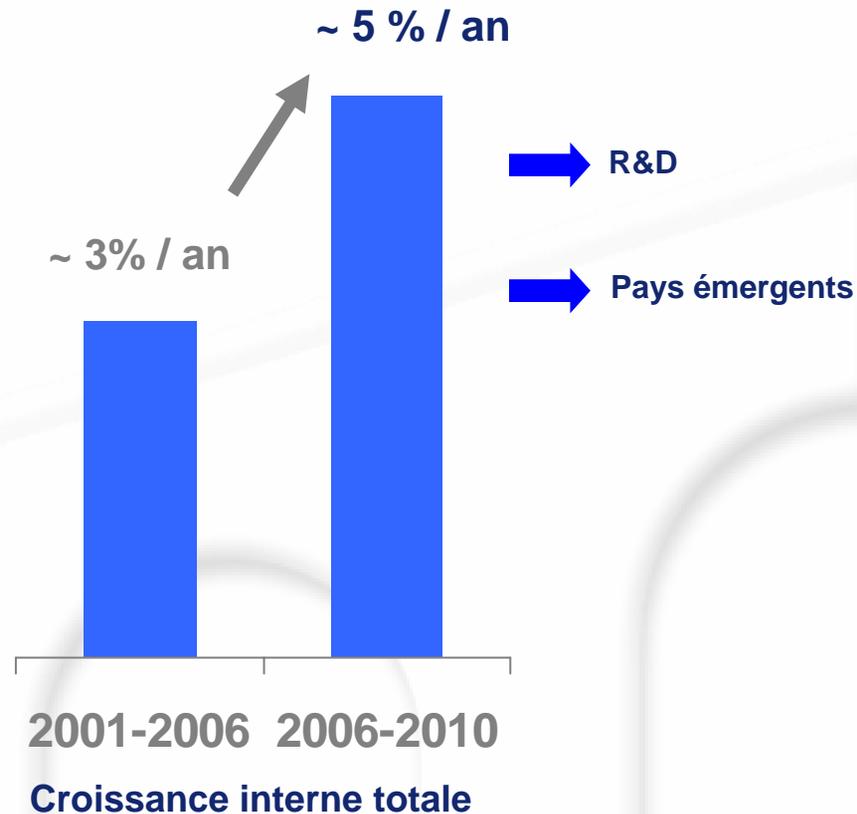
Matériaux innovants : accélération de la croissance

Nombreux projets innovants en cours d'industrialisation

- Nouveaux verres à isolation thermique renforcée
- Filtre à particules
- Supports céramiques pour les nouvelles technologies de l'énergie
- Photovoltaïque

Croissance rapide des pays émergents

- 26% du Chiffre d'Affaires aujourd'hui
- 35% en 2010



Matériaux innovants

L'exemple des verres à couches

■ Une tendance de fond

- Lutte contre l'effet de serre
- Energies renouvelables
- Confort, vitrages actifs

■ Saint-Gobain, leader du marché

- N°1 en Europe, co-leader dans le monde
- Une avance technologique importante

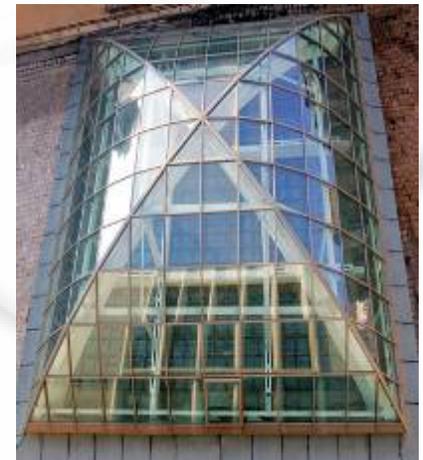
■ Une contribution substantielle à la croissance

- > 20% des ventes de verre
- Croissance 07-10 > 15% / an
- Un facteur de **résistance aux cycles**



SGG PLANITHERM®

Isolation Thermique
Renforcée



SGG PLANISTAR®

Isolation Thermique Renforcée et
contrôle solaire

le confort thermique hiver/été

Matériaux innovants

L'exemple des plastiques haute performance

Plastiques à haute valeur ajoutée

- Chiffre d'Affaires 2006 690 M€
- Croissance interne de 6% par an depuis 2003

Applications de niches industrielles

Co-développement avec les clients

Développements vers l'habitat, l'énergie et l'environnement

- De nombreuses possibilités d'applications
- 15% du Chiffre d'Affaires 2006
- Plusieurs projets de R&D en cours



Membrane architecturale Sheerfill®

Membrane acoustique Fabrasorb®

Membrane translucide de formes multiples, résistante aux températures de -70°C à 230°C + membrane acoustique réduisant le bruit intérieur (Millennium Dome, Londres)



Joint de vitrage Covisil®

Résistance aux UV et aucune perte d'élasticité entre -60°C à 160°C

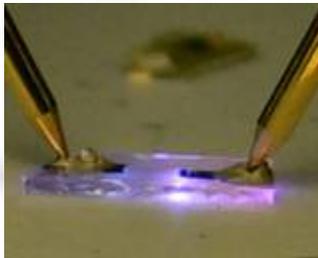
Une nouvelle approche de l'innovation



- Combiner les idées des PME innovantes avec les atouts industriels de Saint-Gobain
- Des modes de collaboration variés : licences, partenariats, prise de participations
- Une équipe spécialisée depuis un an : Nova
- Près de 300 'jeunes pousses' analysées
- 3 partenariats conclus, plus de 20 à l'étude particulièrement sur les thématiques habitat, énergie et environnement.



LED sur verre



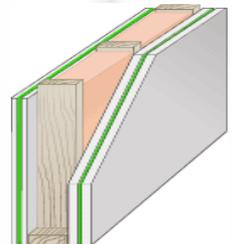
Tuiles photovoltaïques



Pierre synthétique



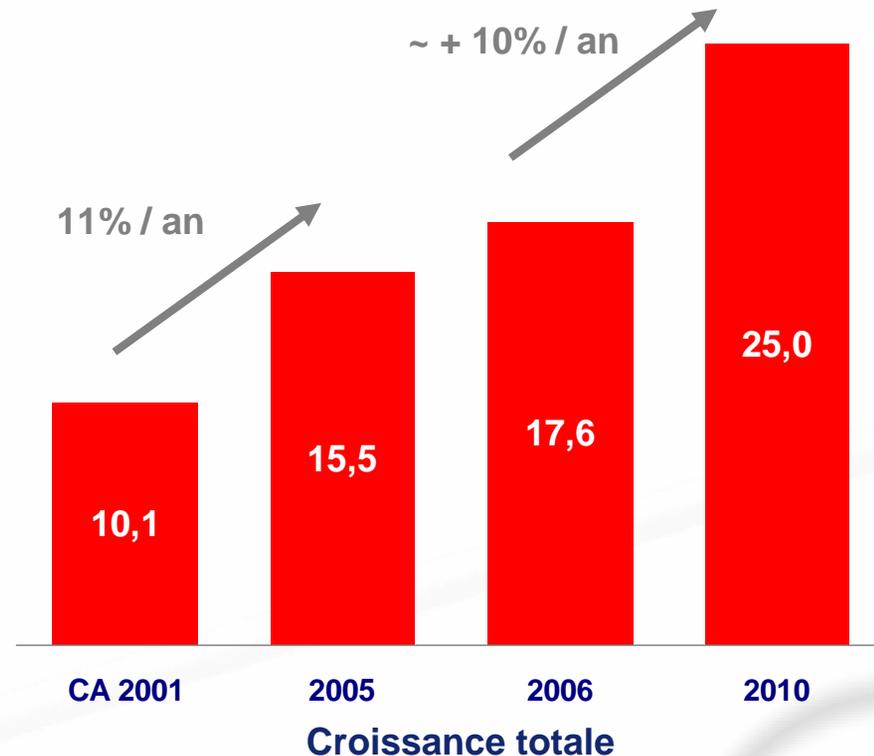
Isolation phonique



Distribution Bâtiment : poursuite d'une croissance élevée

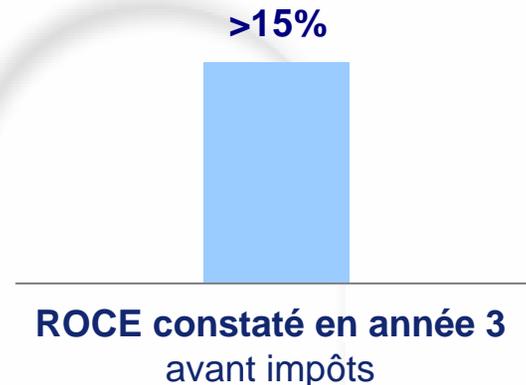
■ Croissance interne : +5% par an

- Croissance des marchés +2,7%
- Croissance au-delà du marché +2,3%



■ Potentiel d'acquisitions : +5% par an

- Savoir-faire d'intégration
- 514 M€ d'acquisitions (Chiffre d'Affaires en année pleine) au S1 2007



Distribution Bâtiment

Nouveaux pays, nouveaux formats

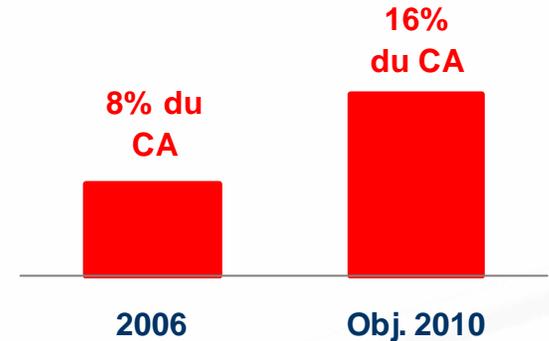
■ Développements géographiques récents

- Espagne, Italie, Irlande, Europe de l'Est, Amérique du Sud
- Acquisition de Norandex aux Etats-Unis

■ Nouveaux formats

- Le Forum Point.P
- L'Expo Point.P
- Concept **Montér** Optimera
- **Minster** Royaume-Uni
- La Maison Chine
- AquaMondo

*Zones de développement géographique accéléré
(Es, It, Ir, Eur. de l'Est, Am. du Sud)*



Norandex : une acquisition ciblée aux Etats-Unis

- 866 M\$ de chiffre d'affaires 2006, 2 200 employés
- Valeur d'entreprise : 343 M\$
- Distributeur spécialisé de produits de façade : 153 agences
- 3^e producteur de clins de façade en vinyle (*'siding'*)
- Le renforcement du *leadership* de CertainTeed dans la production de *'siding'*
- Une acquisition ciblée en distribution et des synergies dans l'activité de production

Points de vente de Norandex aux Etats-Unis



En résumé : 3 grands axes de développement du Groupe

Renforcer le leadership mondial

- **Développement géographique** : investissements de croissance interne en **pays émergents**
→ 25% de l'activité du Groupe en 2010
- **Acquisitions** pour consolider les activités liées aux marchés de l'habitat
- **Innovation et R&D** pour accélérer la croissance interne

Un Groupe intégré

Optimisation des performances opérationnelles

- **Synergies entre les métiers pour accélérer la croissance**
- **Simplification, réductions de coûts et optimisation industrielle**
(300 m€ d'économies à l'horizon 2010)

Synergies entre métiers

L'exemple de l'aménagement intérieur

Produits et systèmes

- Epsitoit : produit dans les usines Placoplâtre, mais vendu sous la marque Isover
- Isolation par l'extérieur (ETICS) : isolation, mortiers, grille de verre



Marketing

- Ecole de formation commune Isolation / Gypse / Mortiers en Italie



Amélioration du service client

- Logistique : livraisons communes Gypse / Isolation en Espagne
- Optimisation des usines Mortiers / Gypse en Italie



Réductions de coûts et optimisation industrielle

Objectif : 300 M€ d'économies en 2010

Synergies entre opérations

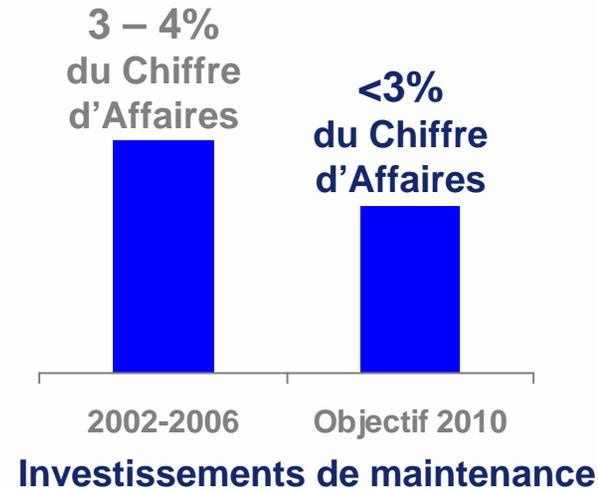
- Réduire les frais généraux administratifs
- Réduire la consommation d'énergie et de transports
- Poursuivre la politique de centralisation des achats

Poursuite de l'optimisation industrielle

- Généraliser la démarche « World Class Manufacturing »

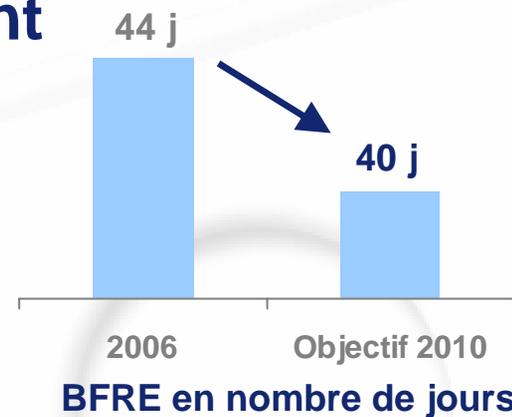
Capitaux engagés : une stricte discipline

Investissements industriels



Besoin en Fonds de Roulement

- Gain : ~500 M€



plus de 2 000 managers fortement incités financièrement à améliorer la rentabilité des capitaux engagés

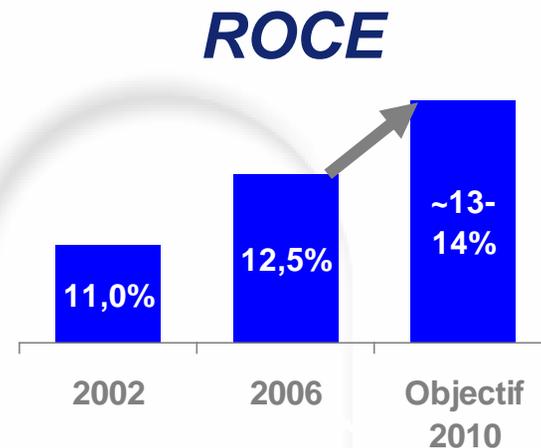
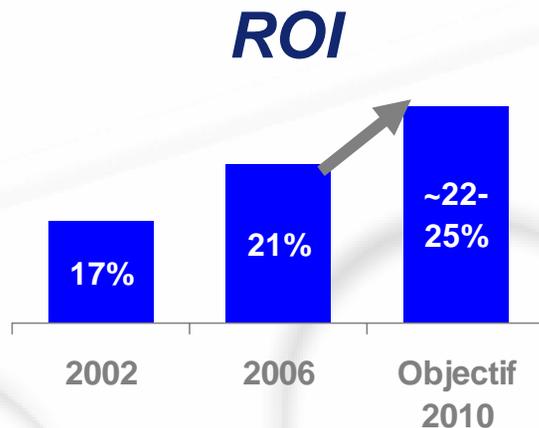
Objectifs 2010

Accélérer la croissance

- Chiffre d'Affaires : **+5% par an** hors acquisitions
- BNPA : **>10% par an**

Accroître la rentabilité

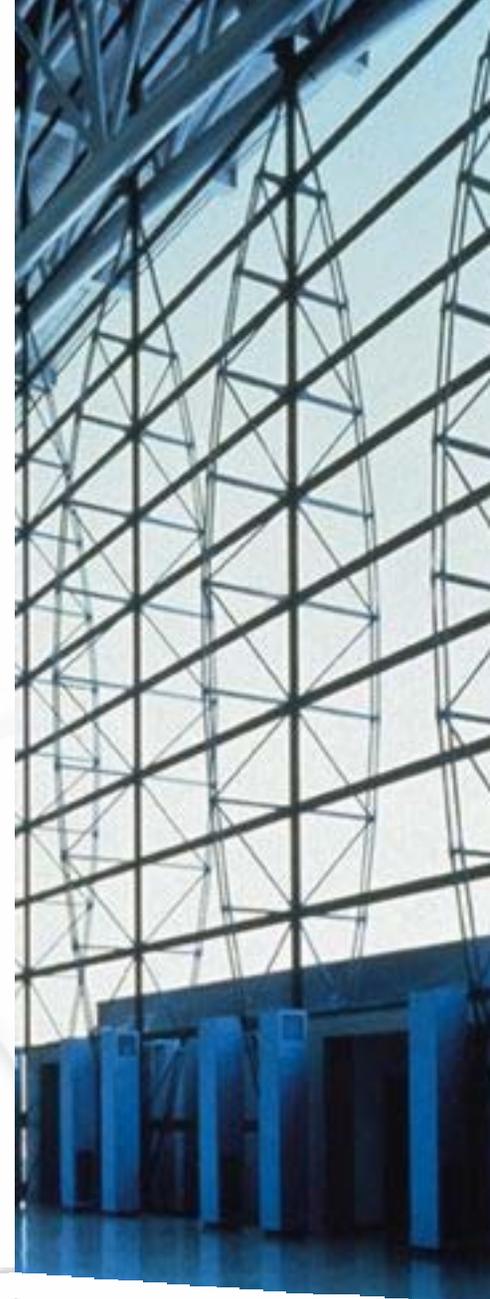
- ROI : **22-25%**
- ROCE : **13-14%**



5

Perspectives et Objectifs 2007

- A. Perspectives pour le 2ème semestre
- B. Objectifs 2007



Environnement macro-économique

Construction

- > **Maintien à bon niveau** de la **construction** résidentielle et commerciale **européenne**, en rénovation et en neuf
- > Pas de redressement de la construction résidentielle aux **Etats-Unis**; ralentissement de la dynamique **allemande**
- > Vigueur de la demande en **pays émergents**

Industrie : Maintien d'un niveau mondial d'activité satisfaisant

Des facteurs d'incertitude (énergie, taux d'intérêt et dollar)

Perspectives S2-2007 pour les métiers de Saint-Gobain

- > **Distribution Bâtiment** : poursuite de la croissance et de la hausse de la rentabilité
- > **Produits pour la Construction (PPC)** :
 - Aménagement intérieur : stabilité au global, la vigueur de l'Europe compensant la faiblesse de l'Amérique du Nord
 - Aménagement extérieur : une bonne tendance en Mortiers et Canalisation compensant la faiblesse des activités américaines
- > **Matériaux Haute Performance (MHP)** : environnement économique favorable dans l'investissement et la production industriels
- > **Vitrage et Conditionnement** : hausse de la rentabilité par rapport au S2 2006

Révision à la hausse des objectifs 2007*

- > Bonne dynamique de **croissance interne** par rapport à 2006
- > Progression à deux chiffres du **Résultat d'Exploitation*** à taux de change constants**
- > Croissance d'au moins 20% du **Résultat Net* courant**
- > Maintien d'un **haut niveau d'autofinancement libre** et d'une **structure financière solide**

** Ces objectifs reposent sur l'hypothèse de la sortie du périmètre de consolidation de Saint-Gobain Desjonquères le 31 mars 2007 et de l'activité Renforcement & Composites fin 2007, mais n'intègrent pas d'autre changement de périmètre significatif susceptible d'intervenir en 2007*

Résultat Net courant = RN hors plus-moins values de cessions, hors dépréciations d'actifs et hors amendes Vitrage

*** taux de change moyens 2006*

Résultats du 1er semestre 2007

Réunion Analystes - Investisseurs

Paris, le 27 juillet 2007




SAINT-GOBAIN