



Résultats du 1^{er} semestre 2014 et Perspectives

31 juillet 2014



SAINT-GOBAIN

Sommaire

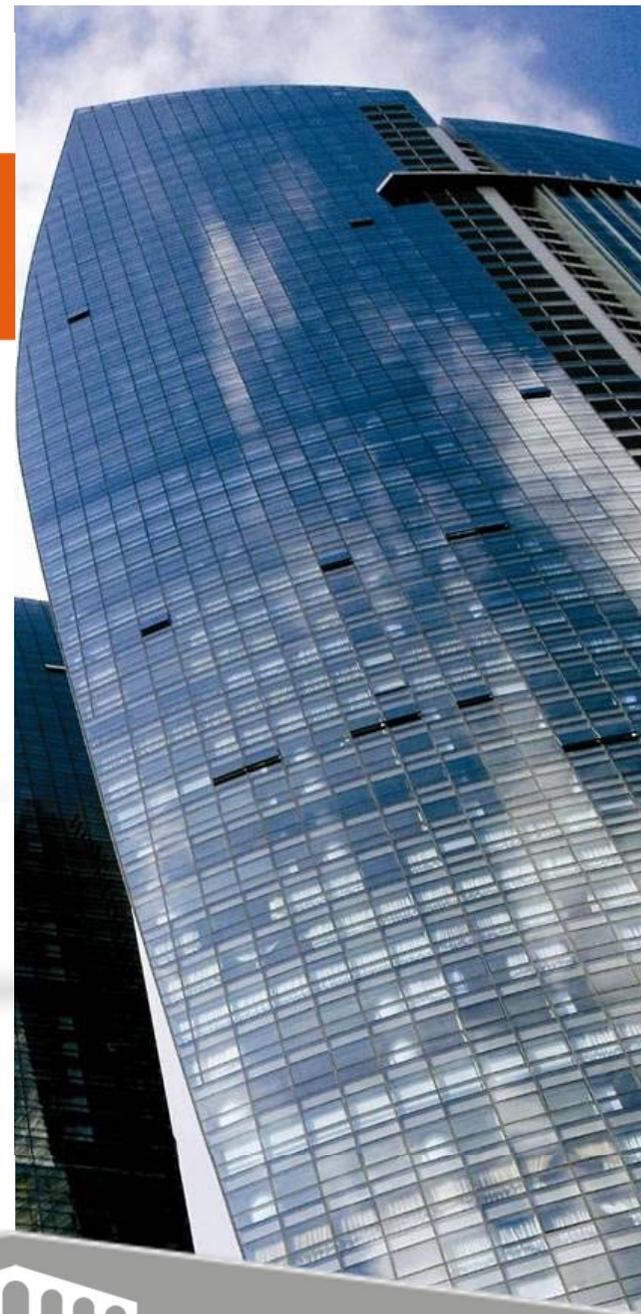
- ➔ Faits marquants
- ➔ Résultats du 1^{er} semestre 2014
- ➔ Poursuite des priorités stratégiques
- ➔ Perspectives et plan d'actions pour le 2nd semestre

SOMMAIRE


SAINT-GOBAIN



1. Faits marquants du 1^{er} semestre 2014



Chiffres Clés du 1^{er} semestre 2014

<i>montants en M€</i>	S1-2013*	S1-2014	S1-14/ S1-13*	S1-14/ S1-13* à dc**
Chiffre d'Affaires	20 651	20 446	-1,0%	+4,1%
Excédent Brut d'Exploitation	1 939	1 997	+3,0%	
Résultat d'Exploitation	1 224	1 330	+8,7%	+14,8%
Résultat Net courant***	402	511	+27,1%	
Résultat Net	313	671	+114%	
Autofinancement libre****	644	713	+10,7%	
Endettement net	9 482	8 519	-10,2%	

* 2013 : retraité / normes IFRS 10-11 et IFRIC 21

** à données comparables (structure et taux de change moyens du S1-2013)

*** hors plus ou moins-values de cessions, dépréciations d'actifs et provisions non récurrentes significatives

**** hors effet fiscal des plus ou moins-values de cessions, dépréciations d'actifs et provisions non récurrentes significatives

S1-2014 : des marchés en amélioration, en ligne avec le deuxième semestre 2013

- En **Europe de l'Ouest**, croissance tirée par le Royaume-Uni, l'Allemagne et la Scandinavie, avec la France qui reste en recul
- En **Amérique du Nord**, bonne dynamique des marchés de la construction et de l'industrie
- En **Asie et pays émergents**, bonne tenue du secteur de la construction avec un Brésil qui a ralenti au deuxième trimestre

S1-2014 : des résultats en progression

- ➔ **Croissance interne** tirée par les conditions météorologiques favorables du premier trimestre en Europe ; poursuite de l'augmentation des **prix de vente (+1,2%)**
- ➔ **Réduction des coûts** en ligne avec les objectifs : **240 M€** sur le semestre
- ➔ **Résultat d'exploitation** en progression de **+14,8%** à données comparables*
- ➔ Déconsolidation de **Verallia North America** au 11 avril 2014, avec une **plus-value de cession de 375 M€**
- ➔ Bilan renforcé : baisse de près de **1 Md€** de l'**endettement net**

* variation à structure comparable et à taux de change moyens du S1-2013

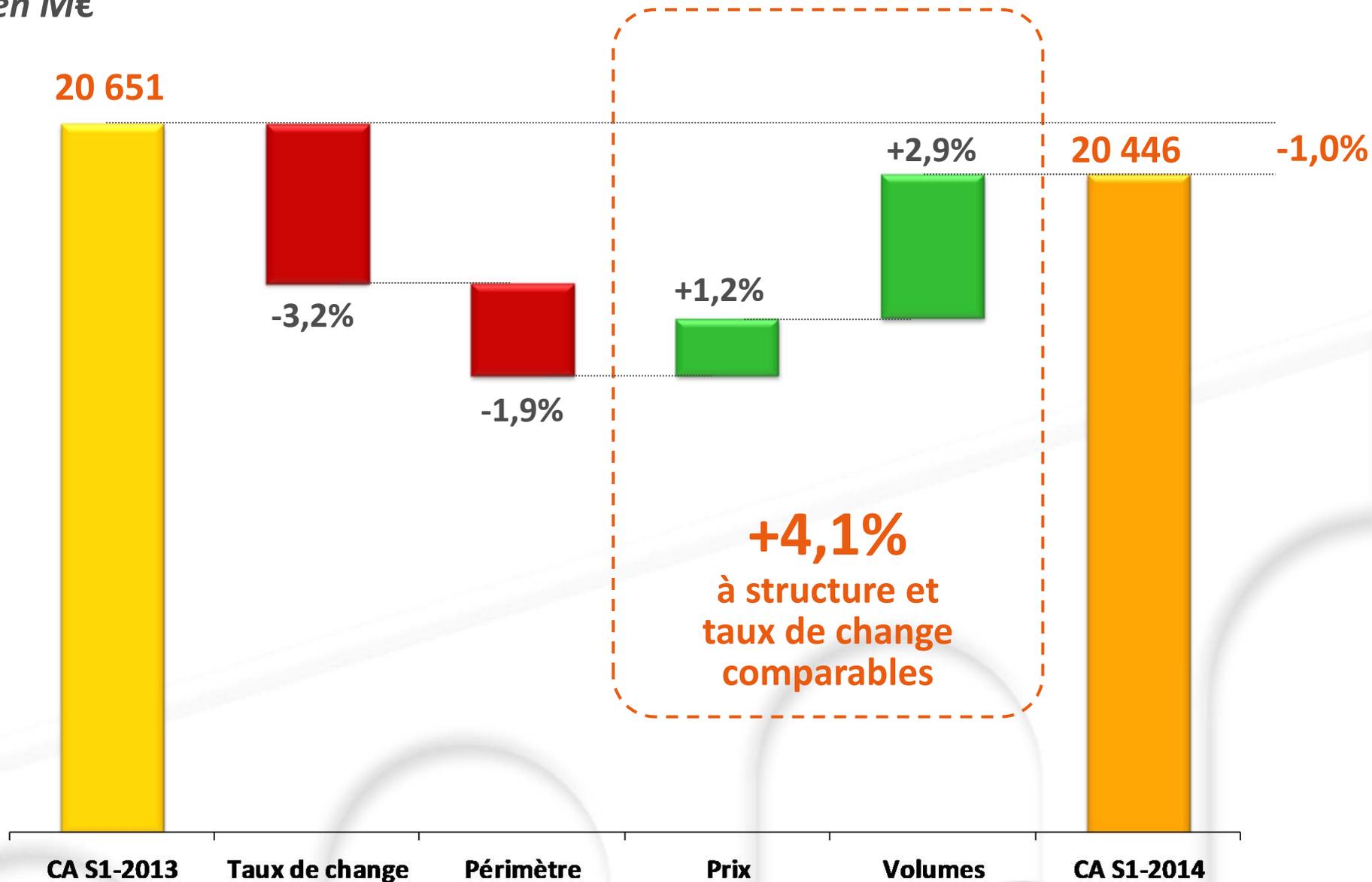


2. Résultats du 1^{er} semestre 2014

- Groupe
- Pôles
- Zones

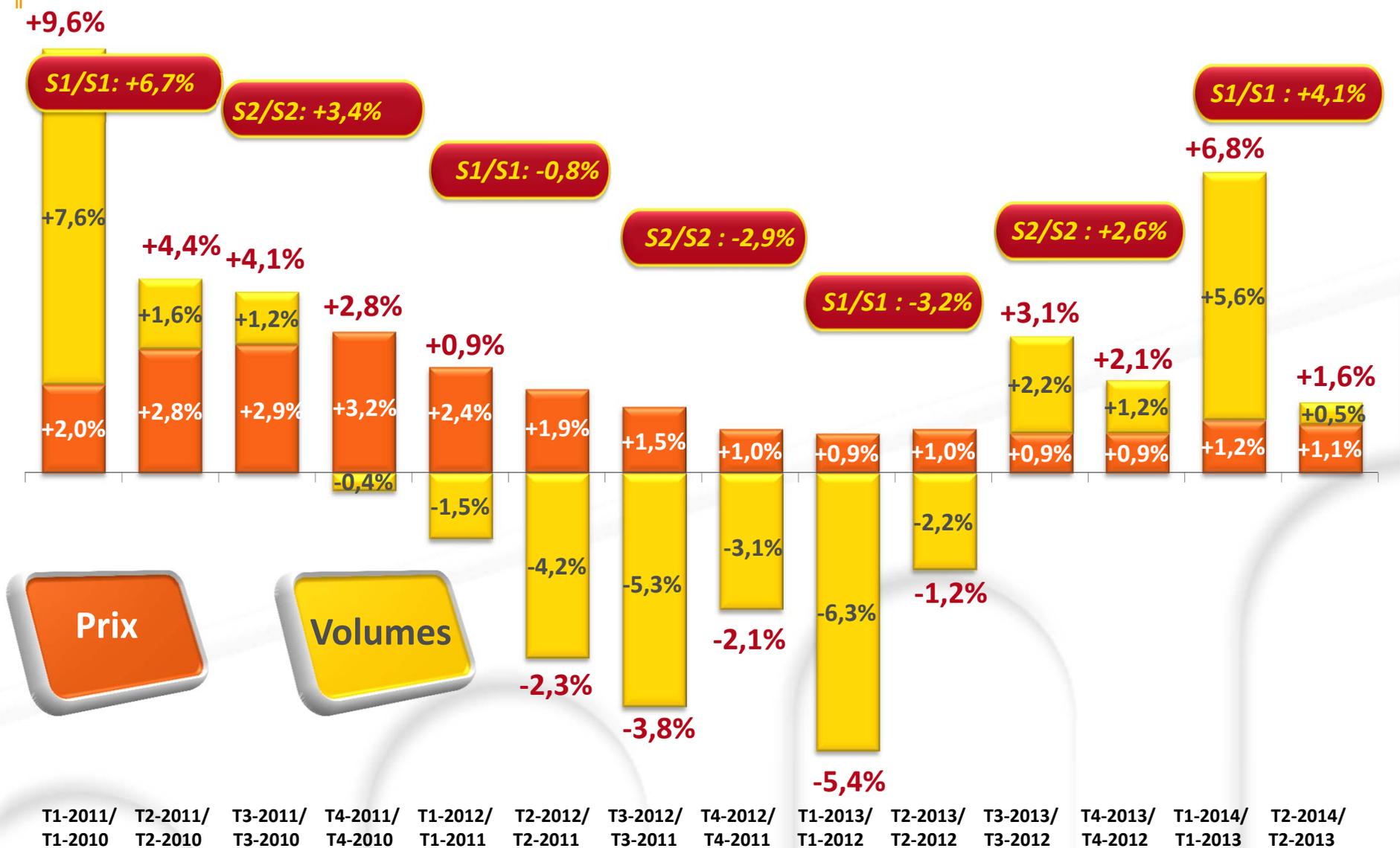
Chiffre d'Affaires

en M€



Croissance interne trimestrielle

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



Impact sur le compte de résultats 2013 des changements de normes comptables applicables en 2014 (IFRS 10-11 et IFRIC 21)

montants en M€	S1-2013			Année 2013		
	publié	impact	retraité	publié	impact	retraité
Chiffre d'Affaires	20 771	-120	20 651	42 025	-264	41 761
Résultat d'Exploitation	1 260	-36	1 224	2 764	-10	2 754
Résultat Financier	-403	+3	-400	-795	+5	-790
Impôts	-231	+17	-214	-476	+13	-463
Résultat Net courant*	422	-20	402	1 027	+0	1 027
Résultat Net	332	-19	313	595	+1	596
Autofinancement libre**	646	-2	644	1 157	+19	1 176

- IFRIC 21 : impact sur le Résultat d'Exploitation :
-31 M€ au S1, +31 M€ au S2, neutre sur l'année
- IFRS 10 et 11 : impact sur le Chiffre d'Affaires -264 M€ et sur le Résultat d'Exploitation -10 M€ sur l'année

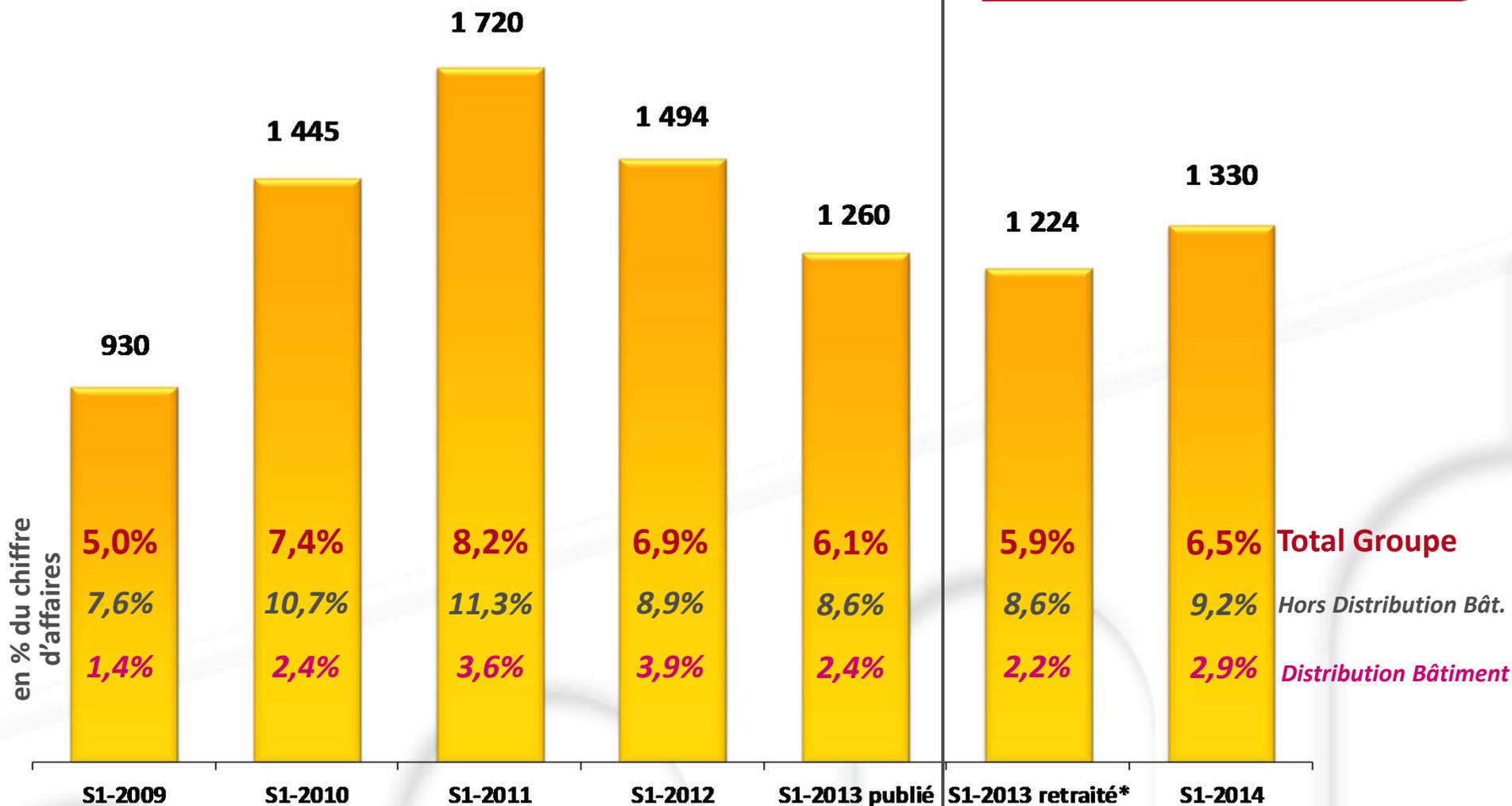
* hors plus ou moins-values de cessions, dépréciations exceptionnelles d'actifs et provisions non récurrentes significatives

** hors effet fiscal des plus ou moins-values de cessions, dépréciations d'actifs et provisions non récurrentes significatives

Résultat d'exploitation semestriel

(en M€ et en % du chiffre d'affaires)

S1-2014/S1-2013*
+8,7%
+14,8% à données comparables**



* normes IFRS 10-11 et IFRIC 21 :
 impact S1-2013 -36 M€

** variation à structure comparable et à taux de change moyens du S1-2013

Éléments hors exploitation

en M€

	S1-13	S1-14	Variation
Résultat d'Exploitation	1 224*	1 330	+8,7%
Charges hors exploitation	-259	-16	
<i>dont :</i>			
Provision pour litiges amiante	-45	-45	
Autres charges	-214	+29	
Autres charges opérationnelles	-26	-54	
<i>dont :</i>			
Résultat sur cessions d'actifs	+85	+398	
Dépréciations d'actifs	-109	-452	
Résultat Opérationnel	939*	1 260	+34,2%

* retraitements IFRS 10-11 et IFRIC 21 : -36 M€

Litiges en cours

Litiges liés à l'amiante aux Etats-Unis

- Paiements : ~ **65 M\$** sur 12 mois à fin juin 2014 (contre 88 M\$ à fin décembre 2013)
- Dotation à la provision : **45 M€** au S1-2014 ; provision totale au bilan : 588 M\$ à fin juin 2014 (contre 561 M\$ à fin 2013)

	S1-2013	Année 2013	S1-2014*
Nouvelles plaintes	2 000	4 500	2 000
Litiges réglés	2 000	4 500	3 000
Stock	43 000	43 000	38 000**

* estimations

** après transfert de 4 000 plaintes en dossier inactif

Résultat Financier et Impôts

en M€

	S1-13*	S1-14
Résultat financier	400	354
Coût moyen de la dette brute**	4,7%	4,5%
Impôt	214	212
Taux d'impôt sur le RN courant	32%	32%

* après impact IFRS 10-11 et IFRIC 21 au S1-2013 :

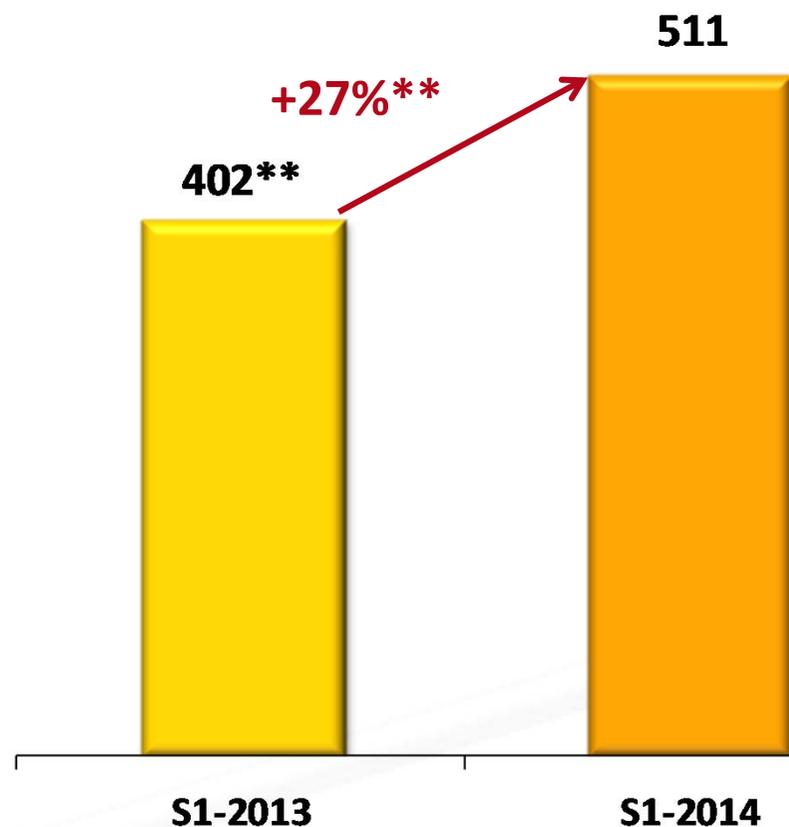
- résultat financier : -3 M€

- impôts : -17 M€

** au 30 juin

Résultat Net courant*

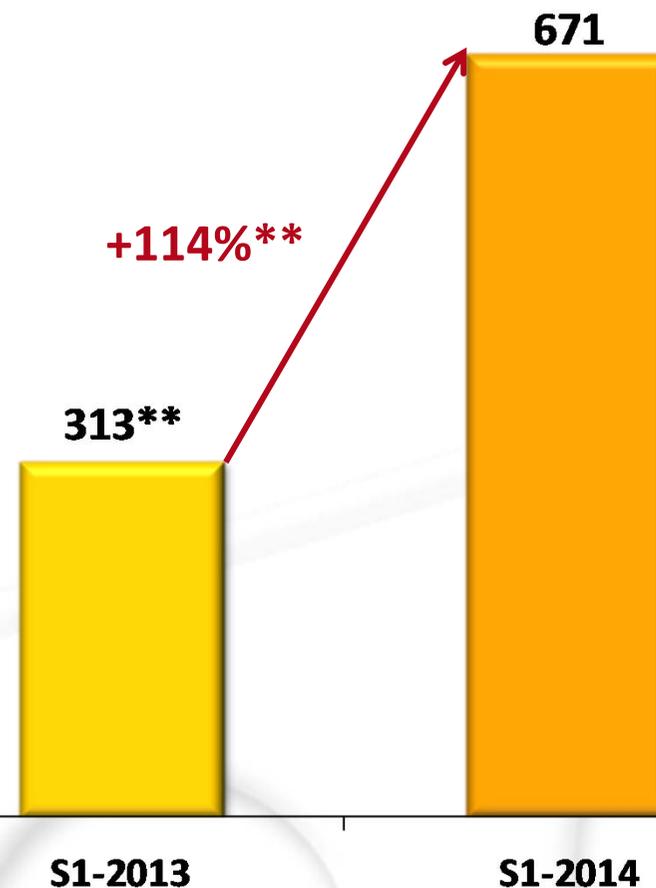
en M€



BNPA courant* : 0,91€ (+25%)

Résultat Net

en M€

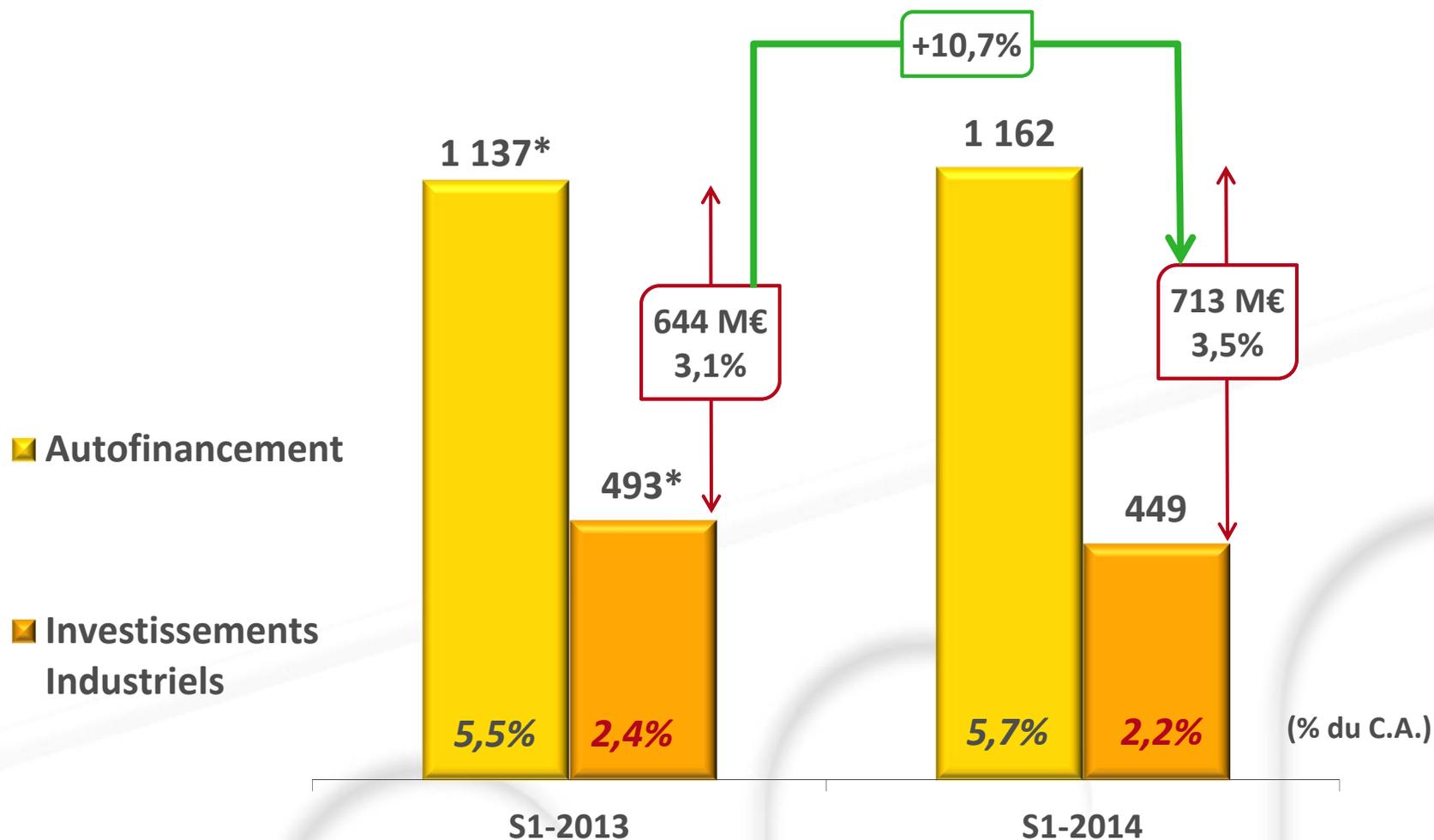


BNPA : 1,19€ (+109%)

* hors plus ou moins-values de cessions, dépréciations exceptionnelles d'actifs et provisions non récurrentes significatives

** après impact IFRS 10-11 et IFRIC 21 au S1-2013 : -20 M€ sur le RN courant et -19 M€ sur le RN

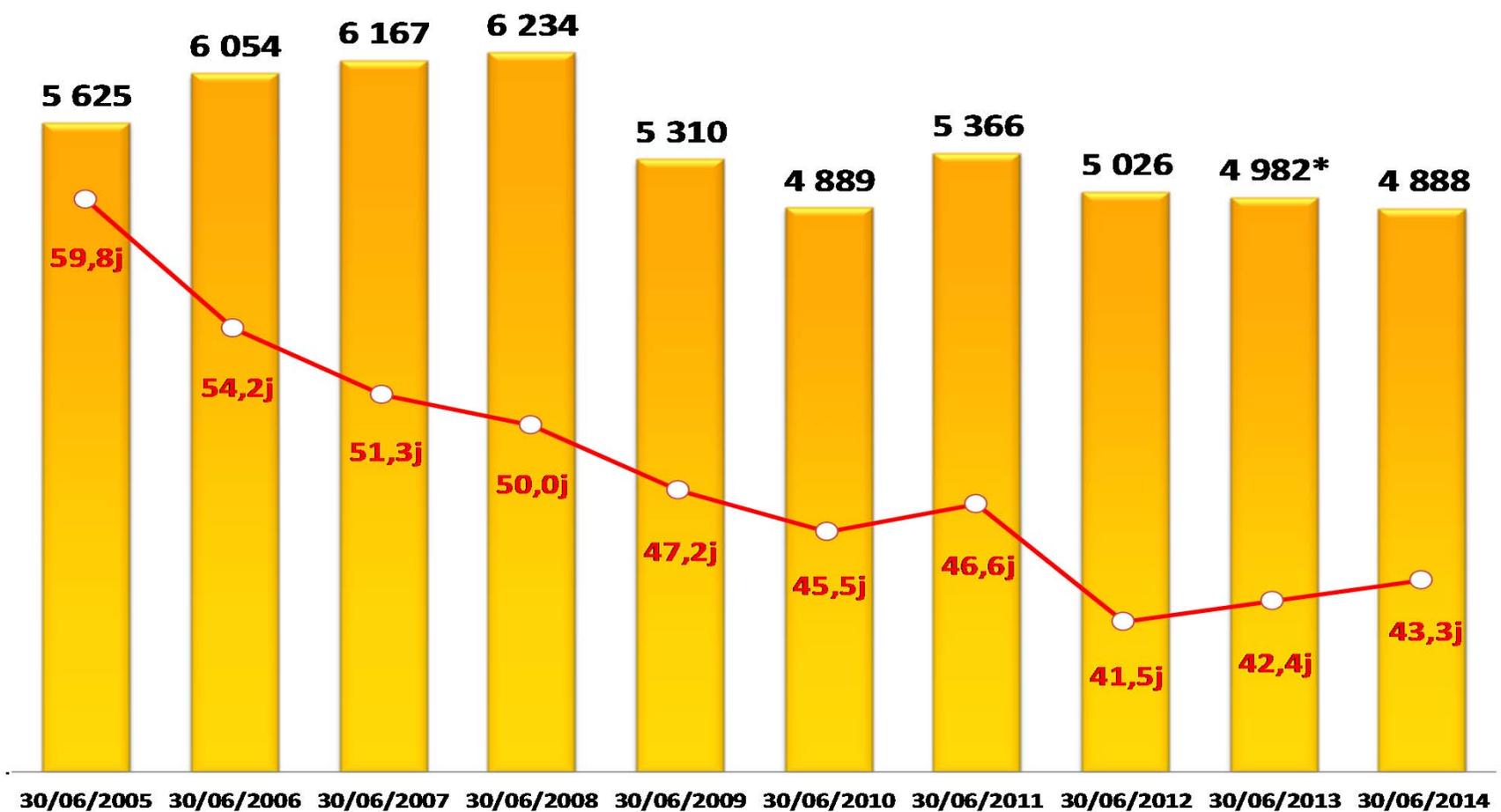
Autofinancement *(hors effet fiscal des plus et moins-values)* et Investissements industriels *(en M€ et en % du chiffre d'affaires)*



* après impact IFRS 10-11 et IFRIC 21 au S1-2013 :
 autofinancement -28 M€
 investissements industriels -26 M€

Contrôle du BFRE

(au 30 juin, en M€ et *en nb de jours*)

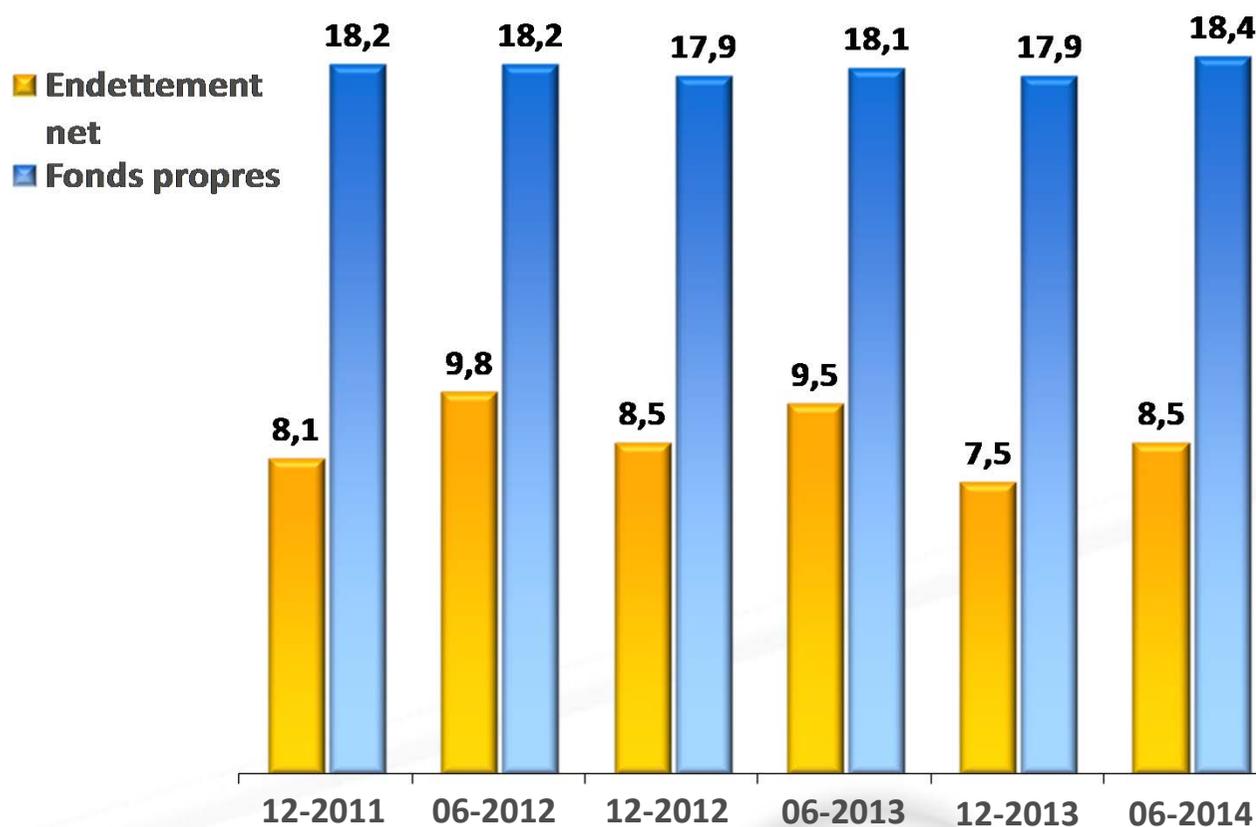


Maintien d'un bon niveau de performance sur le BFRE

* Proforma incluant Verallia North America (cf. IFRS 5)

Endettement net & Fonds propres

en Mds€



Dette nette/Fonds Propres

44% 54% 47% 52% 42% 46%

Dette nette/EBITDA*

1,6 2,1 1,9 2,3 1,8 2,0

Maintien d'une structure financière solide

* EBITDA = Résultat d'exploitation (RE) + amortissements d'exploitation sur 12 mois



2. Résultats du 1^{er} semestre 2014

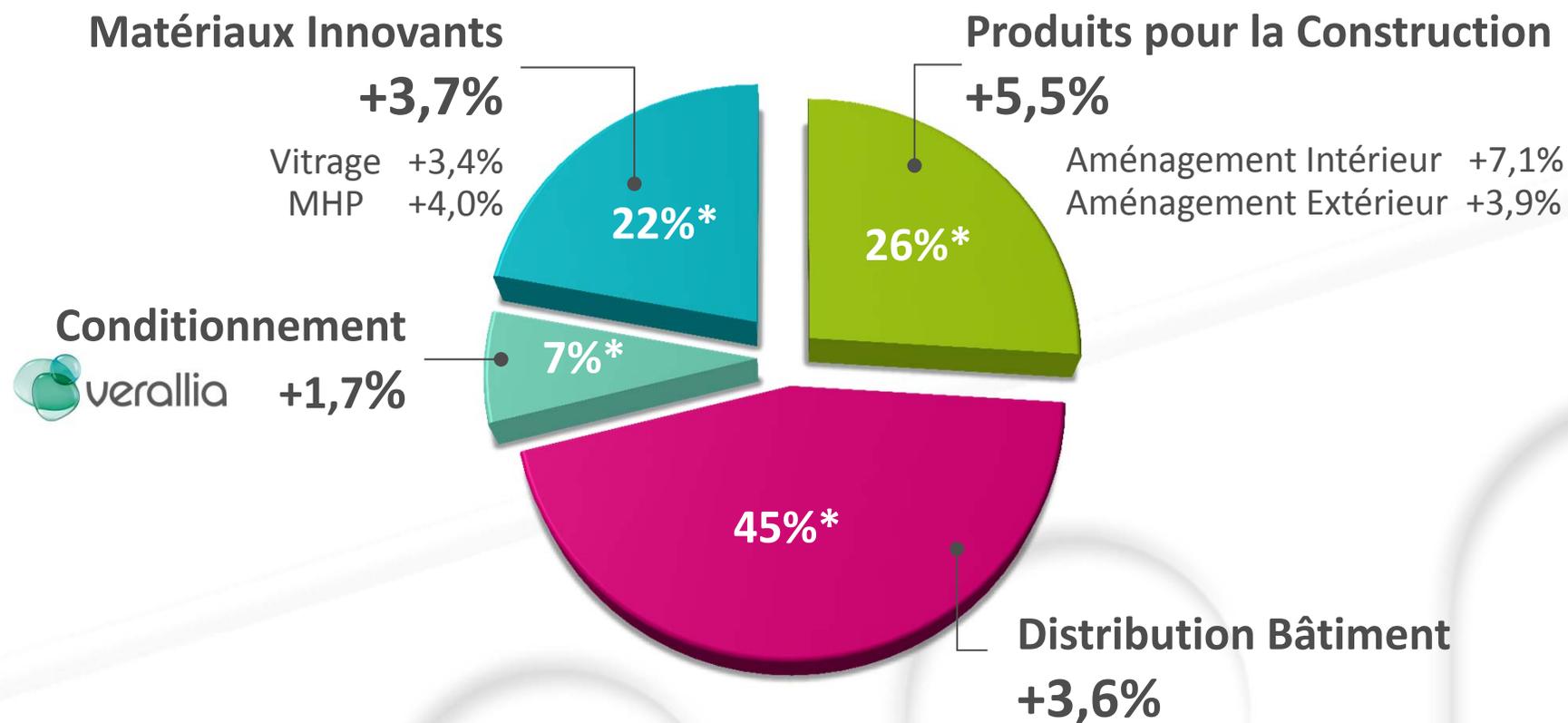
- Groupe
- Pôles
- Zones

Chiffres 2013 retraités / normes IFRS 10-11 et IFRIC 21

Evolution de l'activité par pôle

% de variation S1-2014/S1-2013 du chiffre d'affaires à structure et taux de change comparables

Groupe : +4,1%

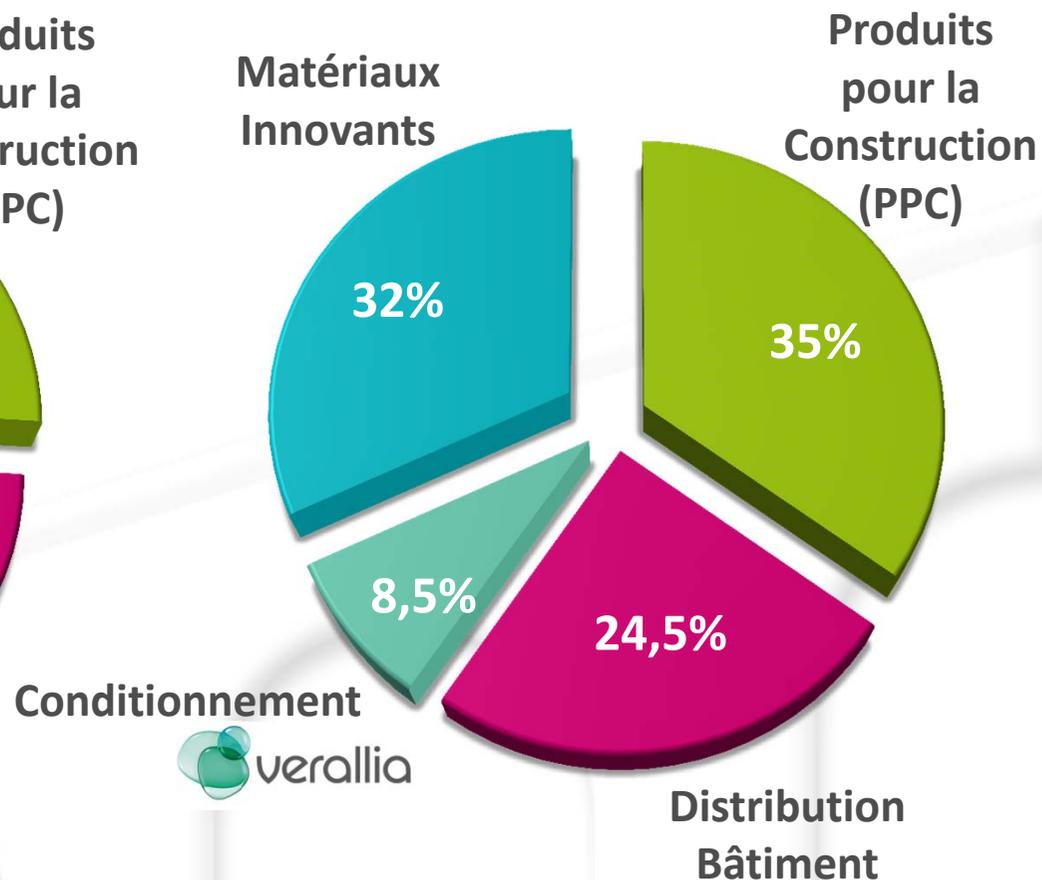
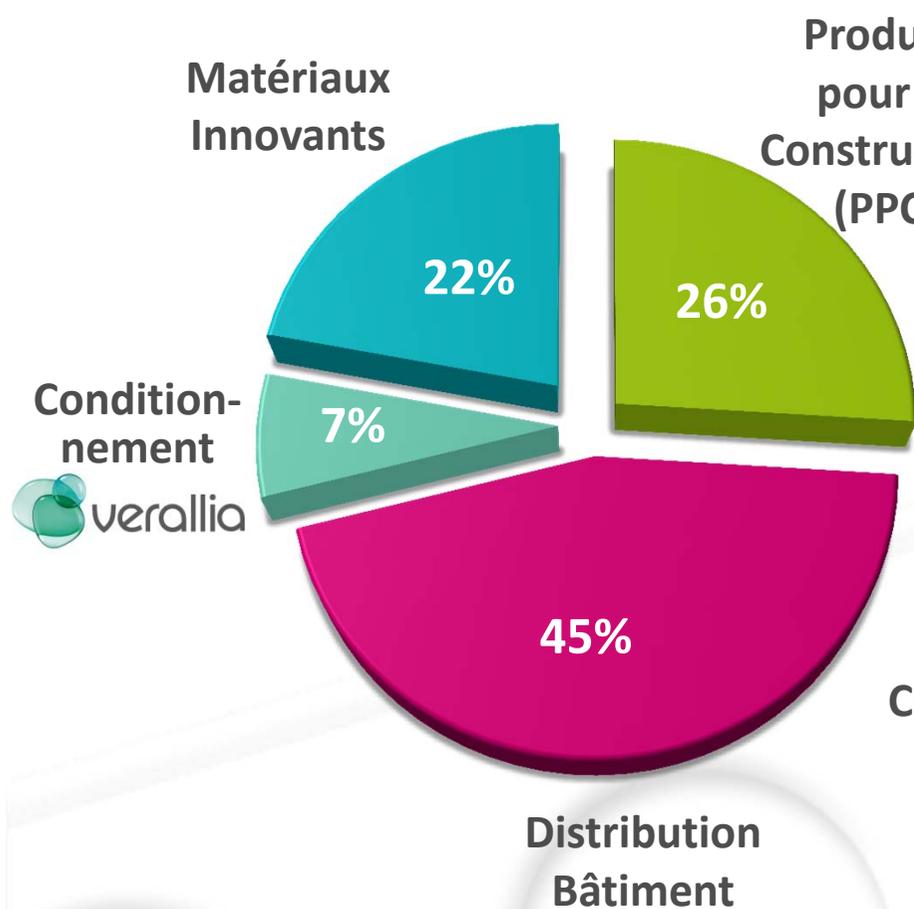


* Répartition du chiffre d'affaires S1-2014

Répartition du C.A. et des actifs industriels par pôle

Chiffre d'Affaires S1-2014

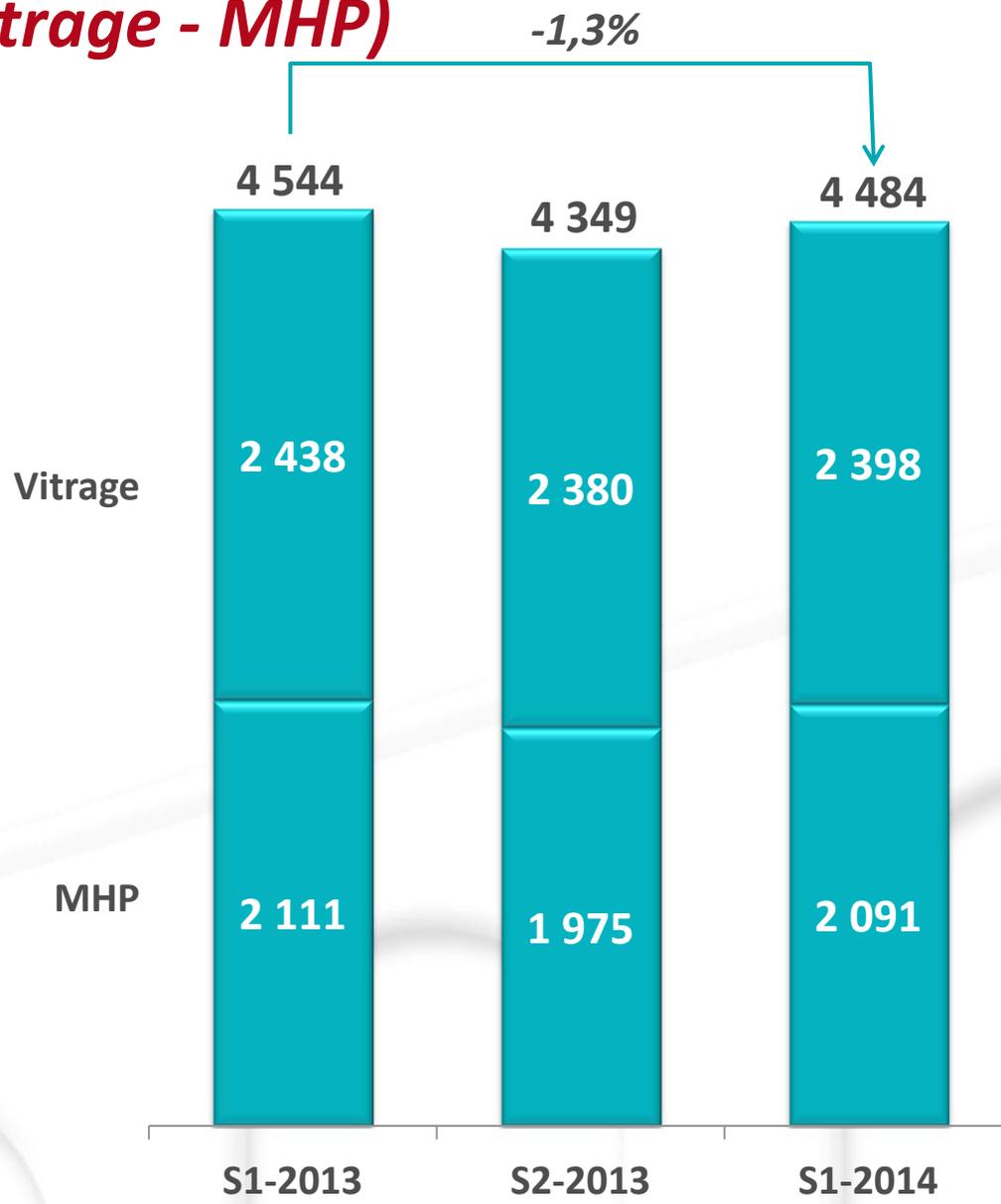
Actifs industriels au 30/06/2014



Matériaux Innovants (Vitrage - MHP)

Chiffre d'Affaires (en M€)

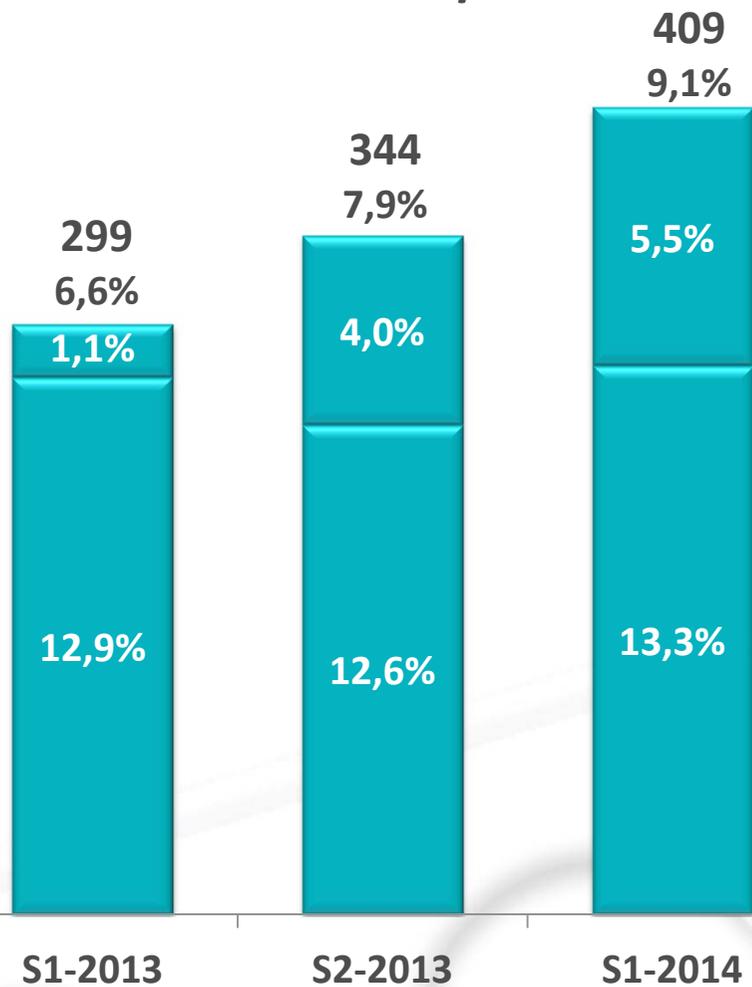
Croissance interne (à données comparables)	
	S1-2014 / S1-2013
Matériaux Innovants	+3,7%
Vitrage	+3,4%
MHP	+4,0%



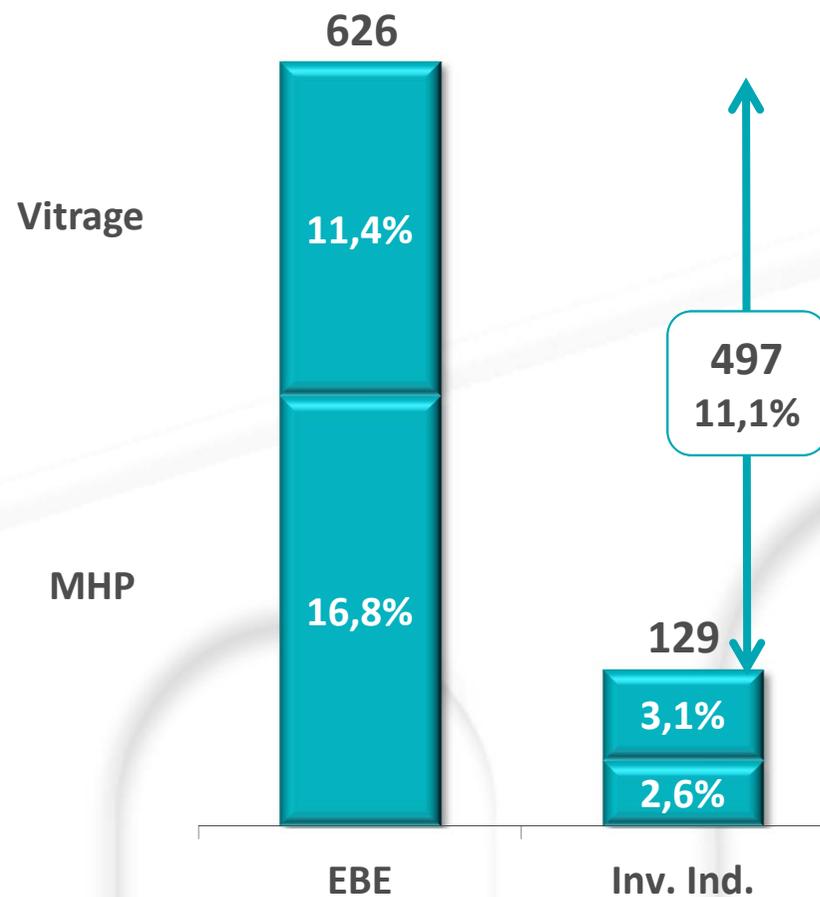
Matériaux Innovants (Vitrage - MHP)

(en M€ et en % du C.A.)

Résultat d'Exploitation



EBE & Investissements S1-2014



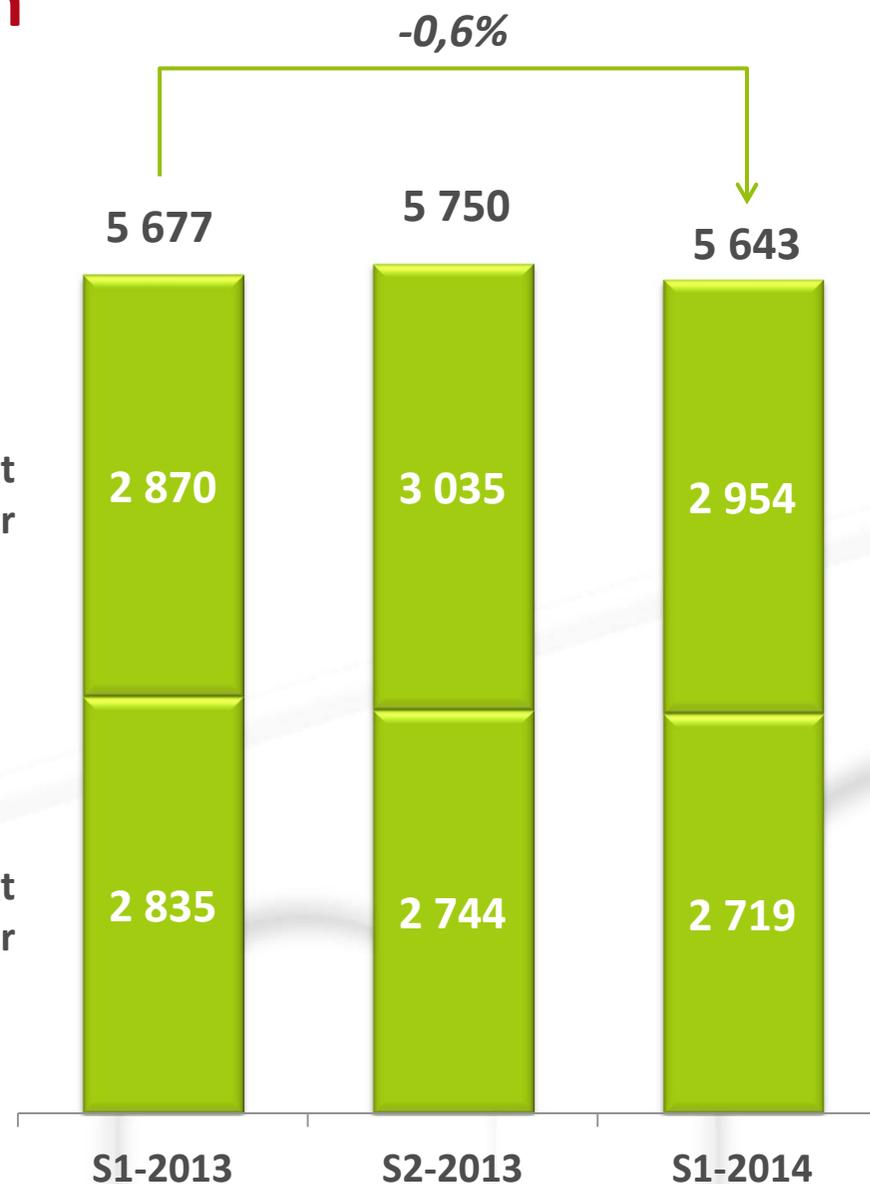
Produits pour la Construction

Chiffre d'Affaires (en M€)

Croissance interne (à données comparables)	
	S1-2014 / S1-2013
Produits pour la Construction	+5,5%
Aménagement Intérieur	+7,1%
Aménagement Extérieur	+3,9%

Améngt Intérieur

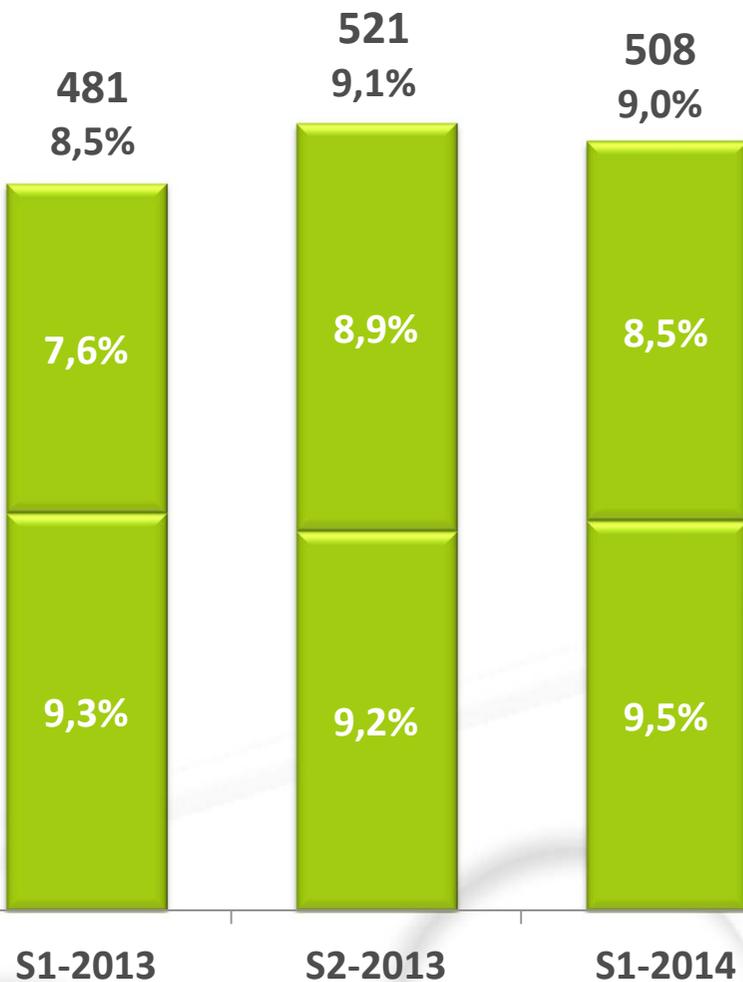
Améngt Extérieur



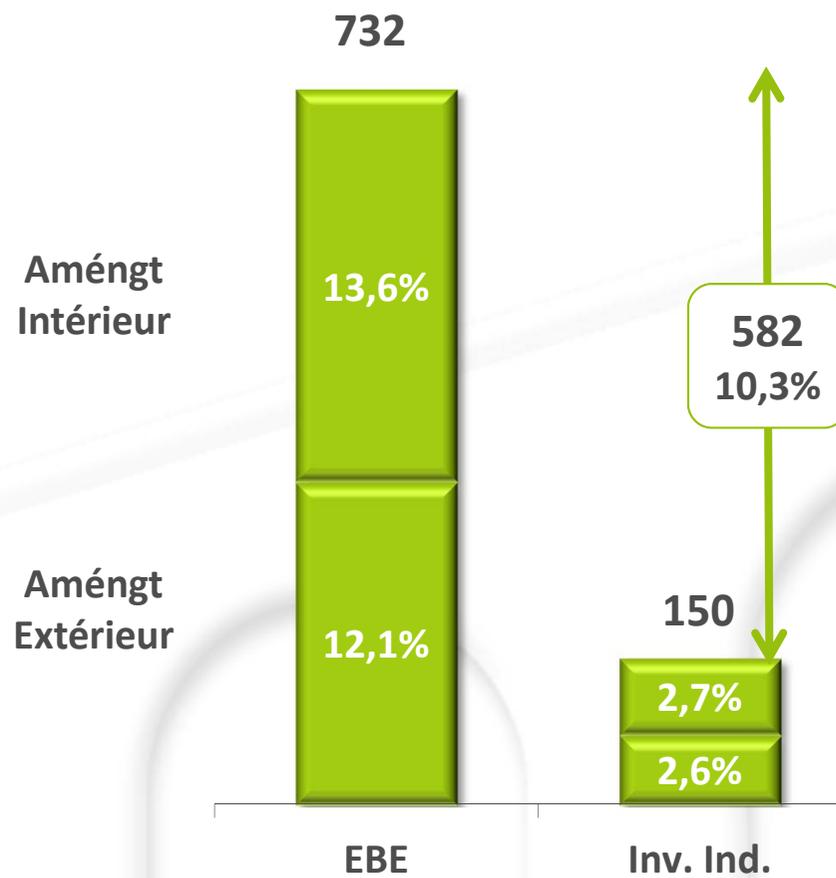
Produits pour la Construction

(en M€ et en % du C.A.)

Résultat d'Exploitation



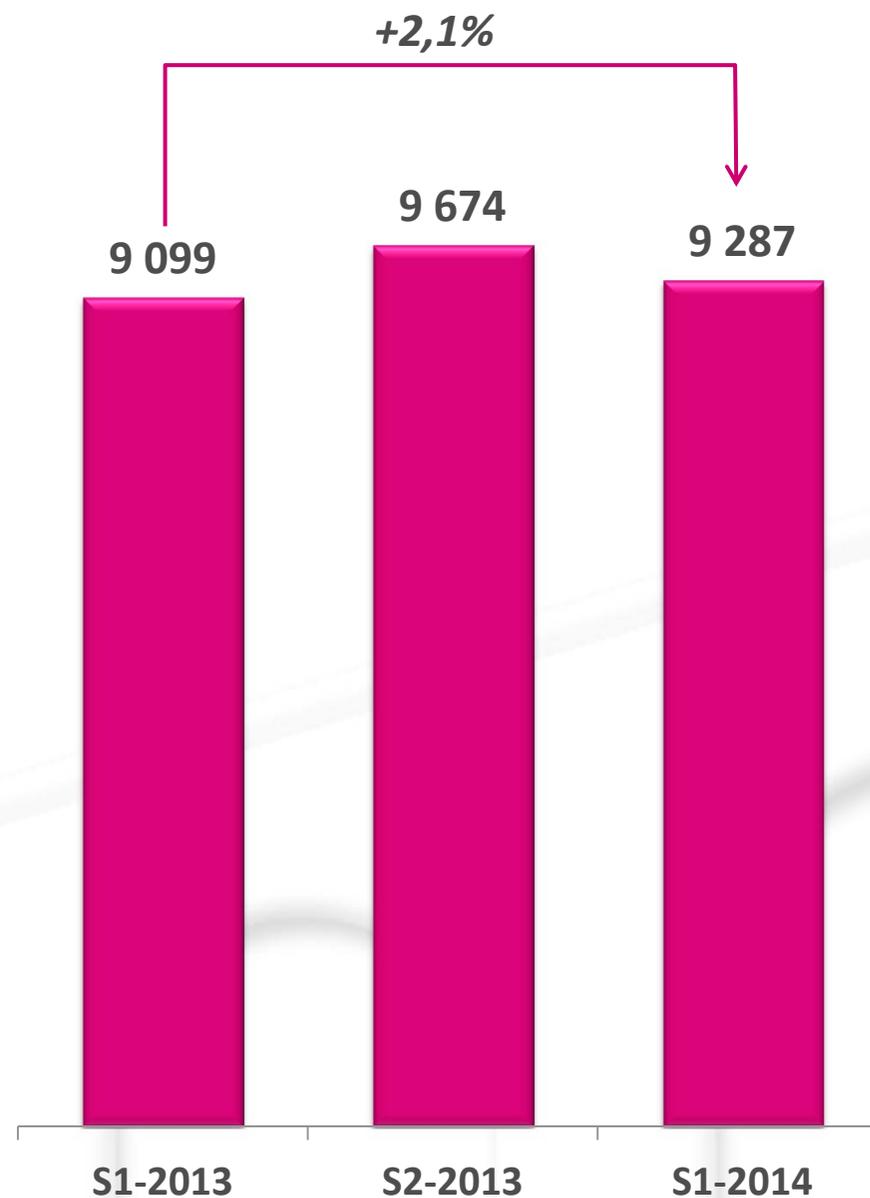
EBE & Investissements S1-2014



Distribution Bâtiment

Chiffre d'Affaires (en M€)

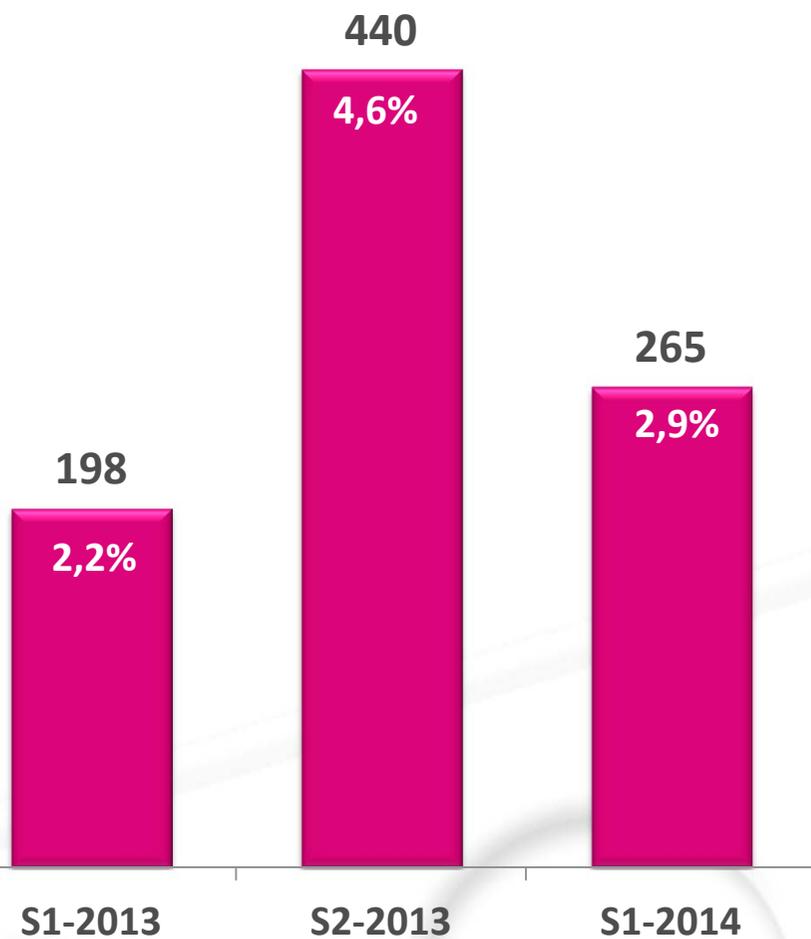
Croissance interne (à données comparables)	
	S1-2014 / S1-2013
Distribution Bâtiment	+3,6%



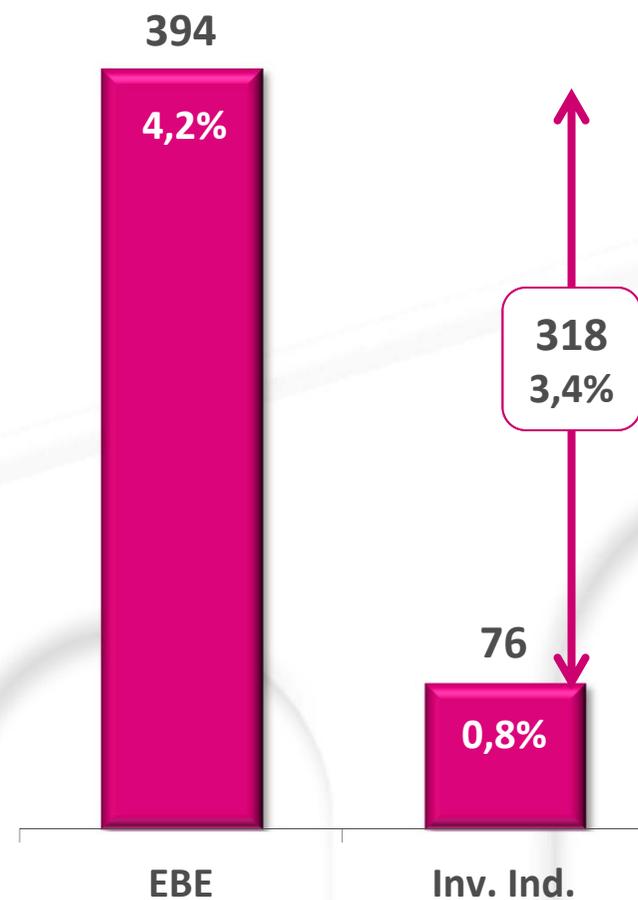
Distribution Bâtiment

(en M€ et en % du C.A.)

Résultat d'Exploitation



EBE & Investissements S1-2014



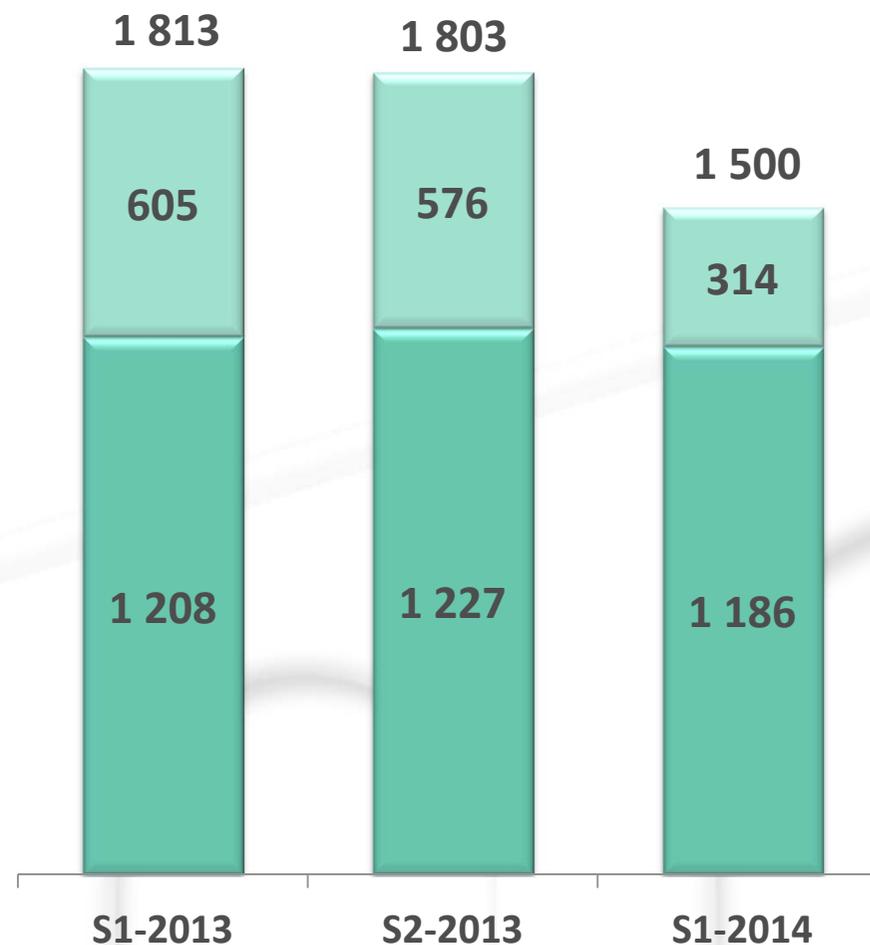
Conditionnement

Chiffre d'Affaires (en M€)



Verallia North America

Croissance interne (à données comparables)	
	S1-2014 / S1-2013
Conditionnement	+1,7%



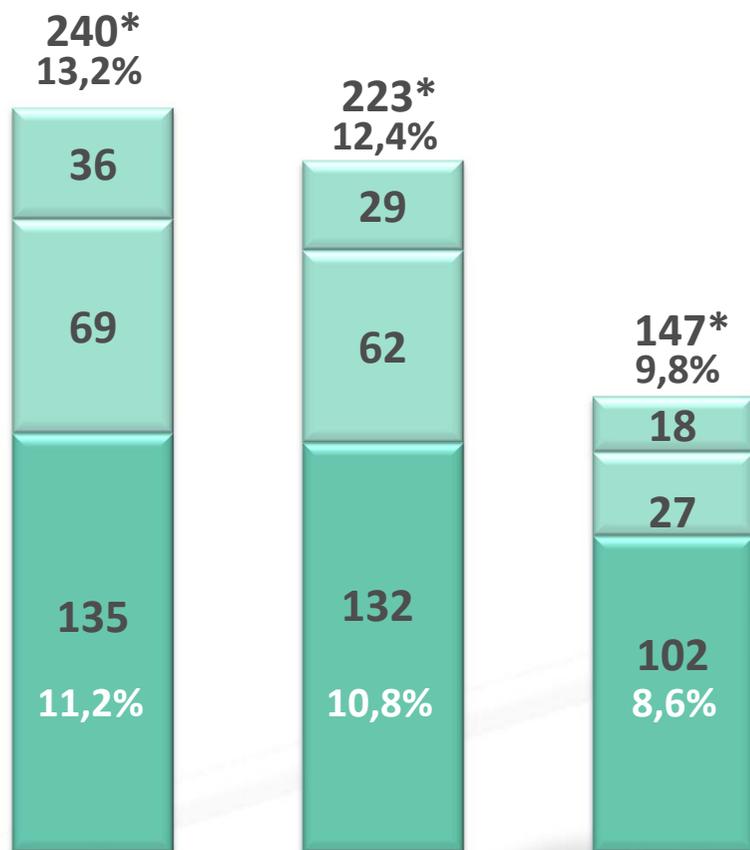
Conditionnement

(en M€ et en % du C.A.)

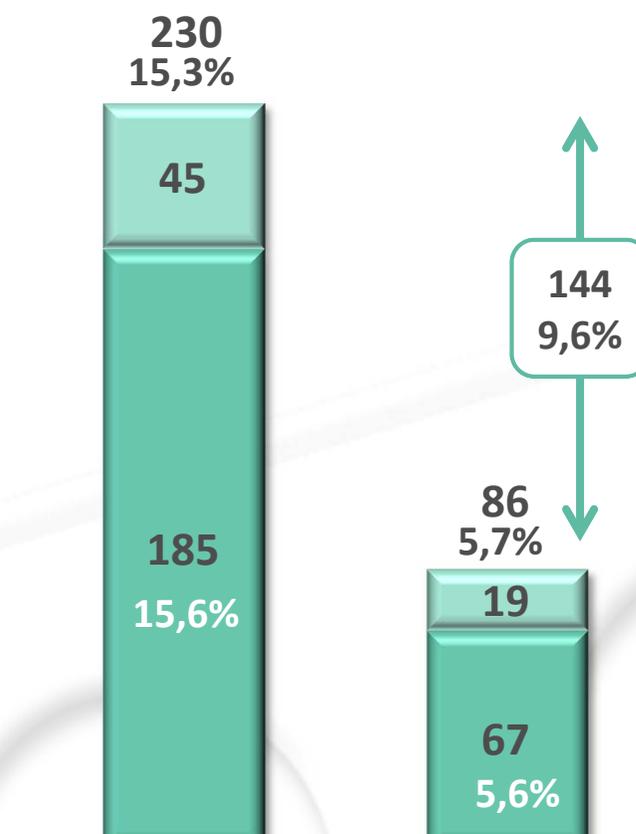


Verallia North America

Résultat d'Exploitation



EBE & Investissements S1-2014



S1-2013

S2-2013

S1-2014

EBE

Inv. Ind.

* après arrêt des amortissements/immobilisations corporelles de VNA

à partir du 01/01/2013 (IFRS 5) : 36 M€ au S1-2013, 29 M€ au S2-2013 et 18 M€ au S1-2014





2. Résultats du 1^{er} semestre 2014

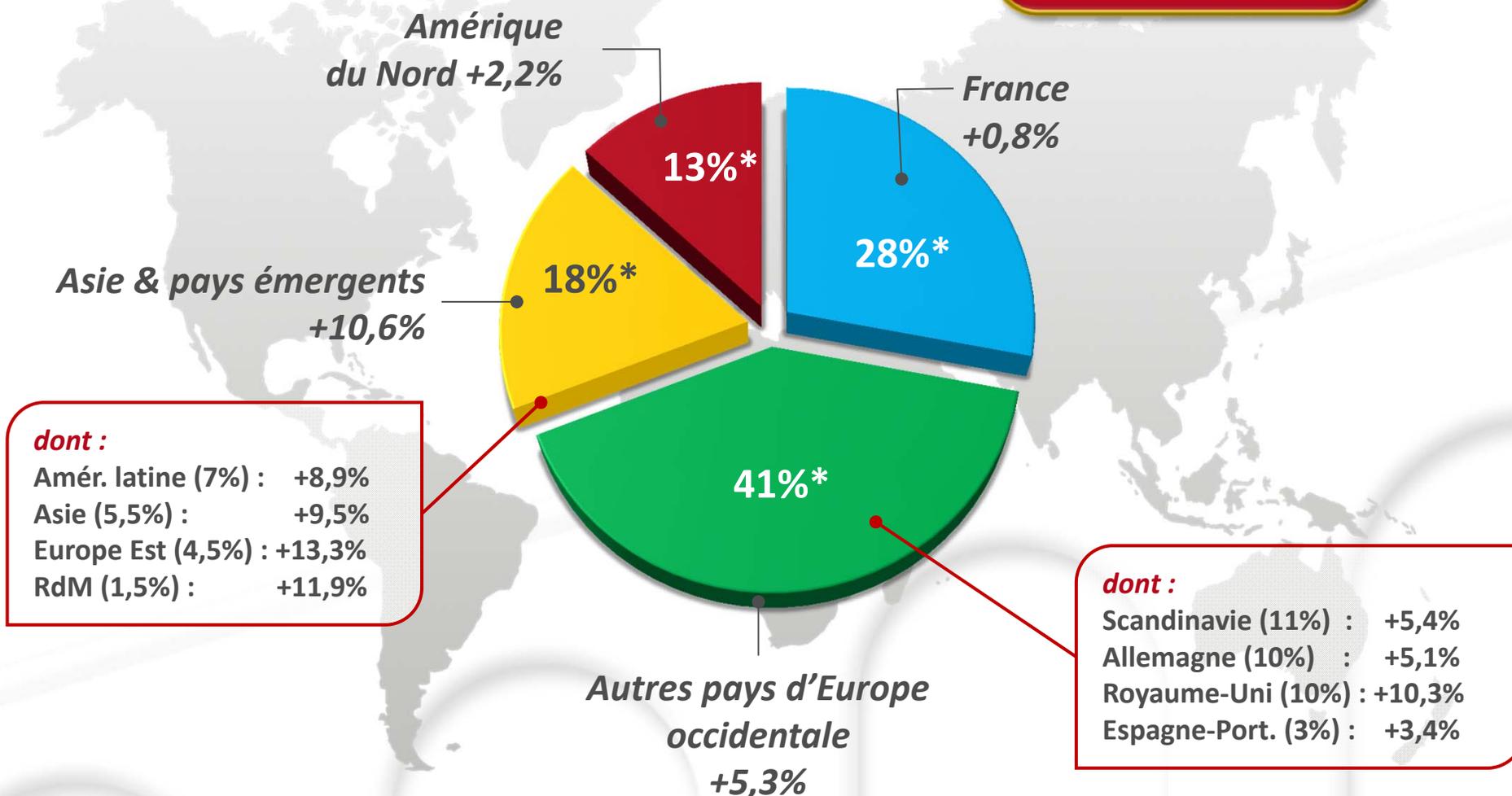
- Groupe
- Pôles
- Zones

Chiffres 2013 retraités / normes IFRS 10-11 et IFRIC 21

Evolution de l'activité par zone

% de variation S1-2014/S1-2013 du chiffre d'affaires
à structure et taux de change comparables

Groupe : +4,1%

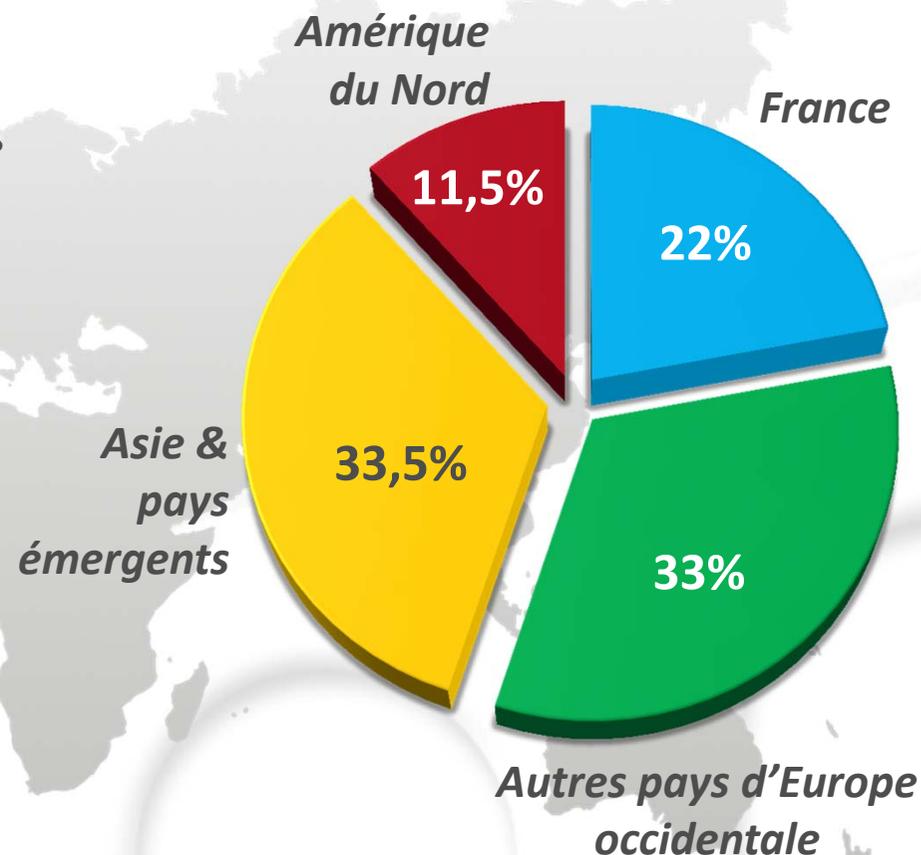
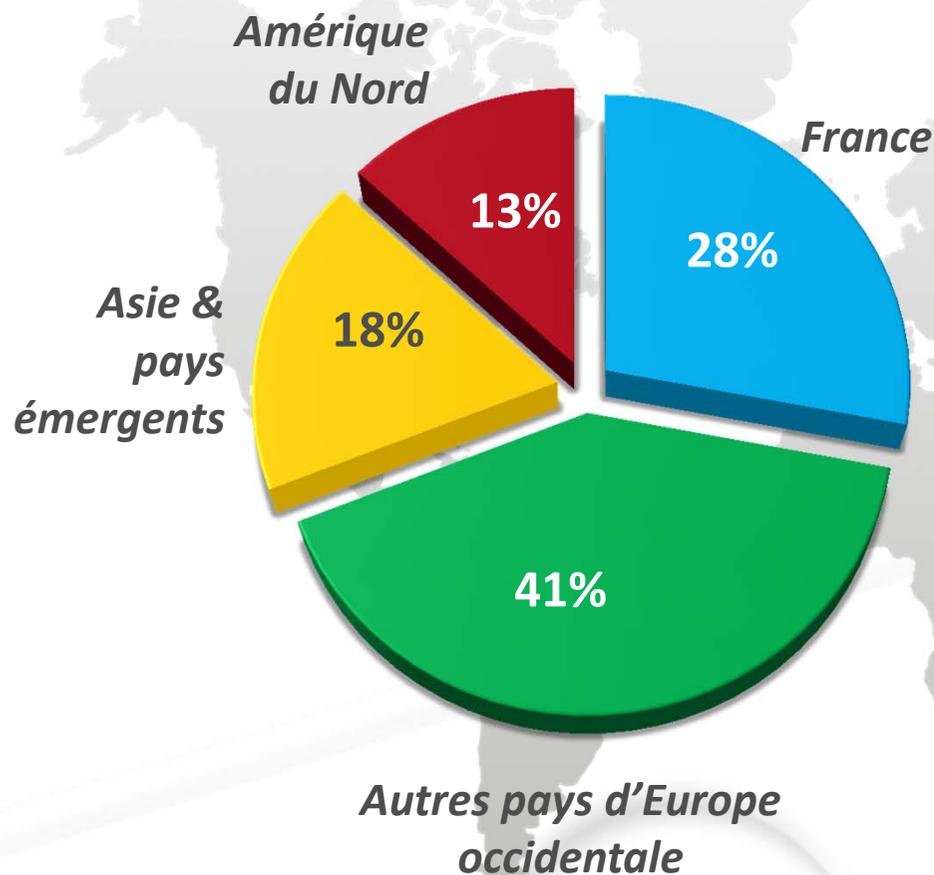


* Répartition du chiffre d'affaires S1-2014

Répartition du C.A. et des actifs industriels par zone

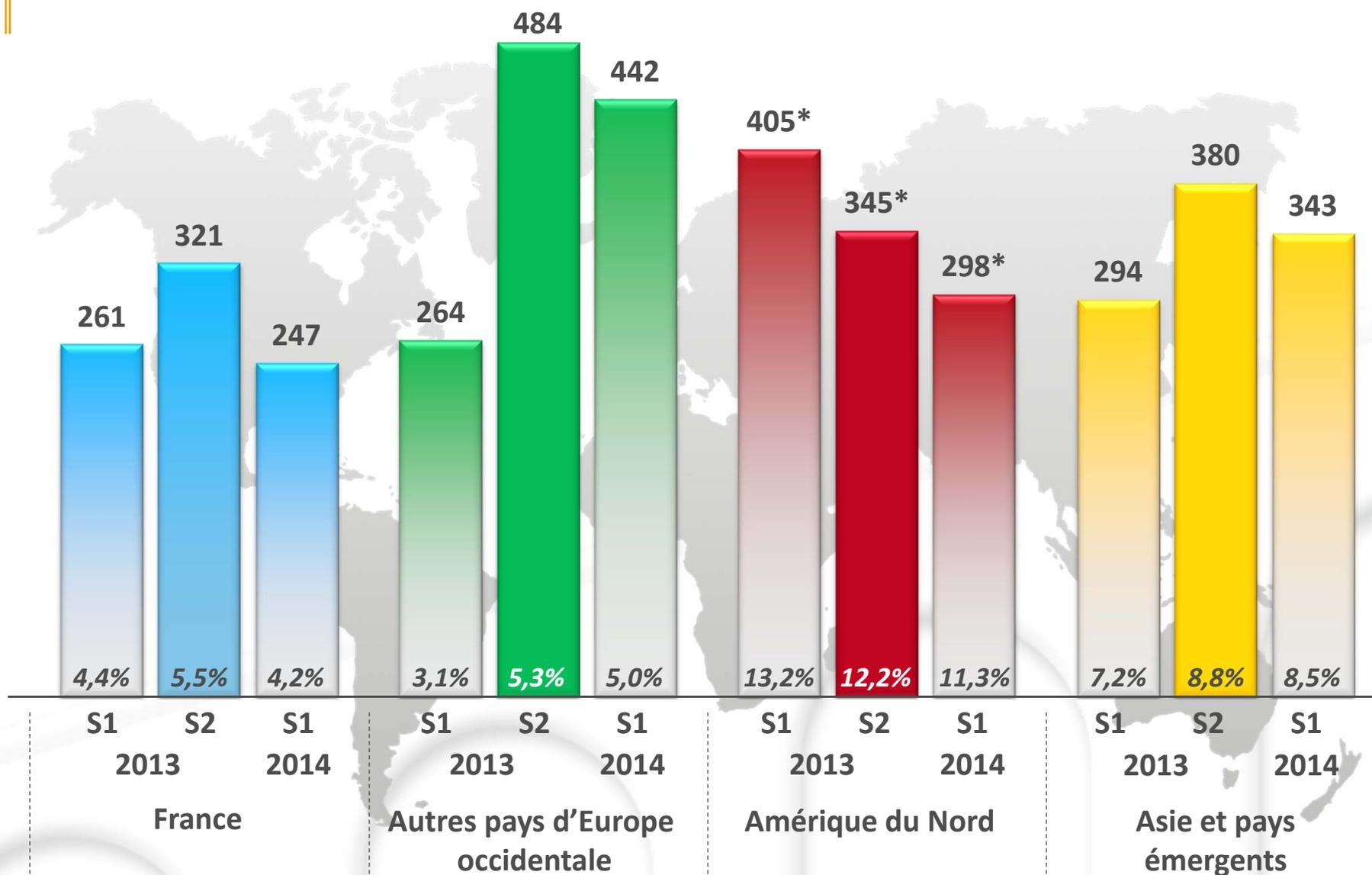
Chiffre d'Affaires S1-2014

Actifs industriels au 30/06/2014



Résultat d'exploitation par zone

(en M€ et en % du C.A.)

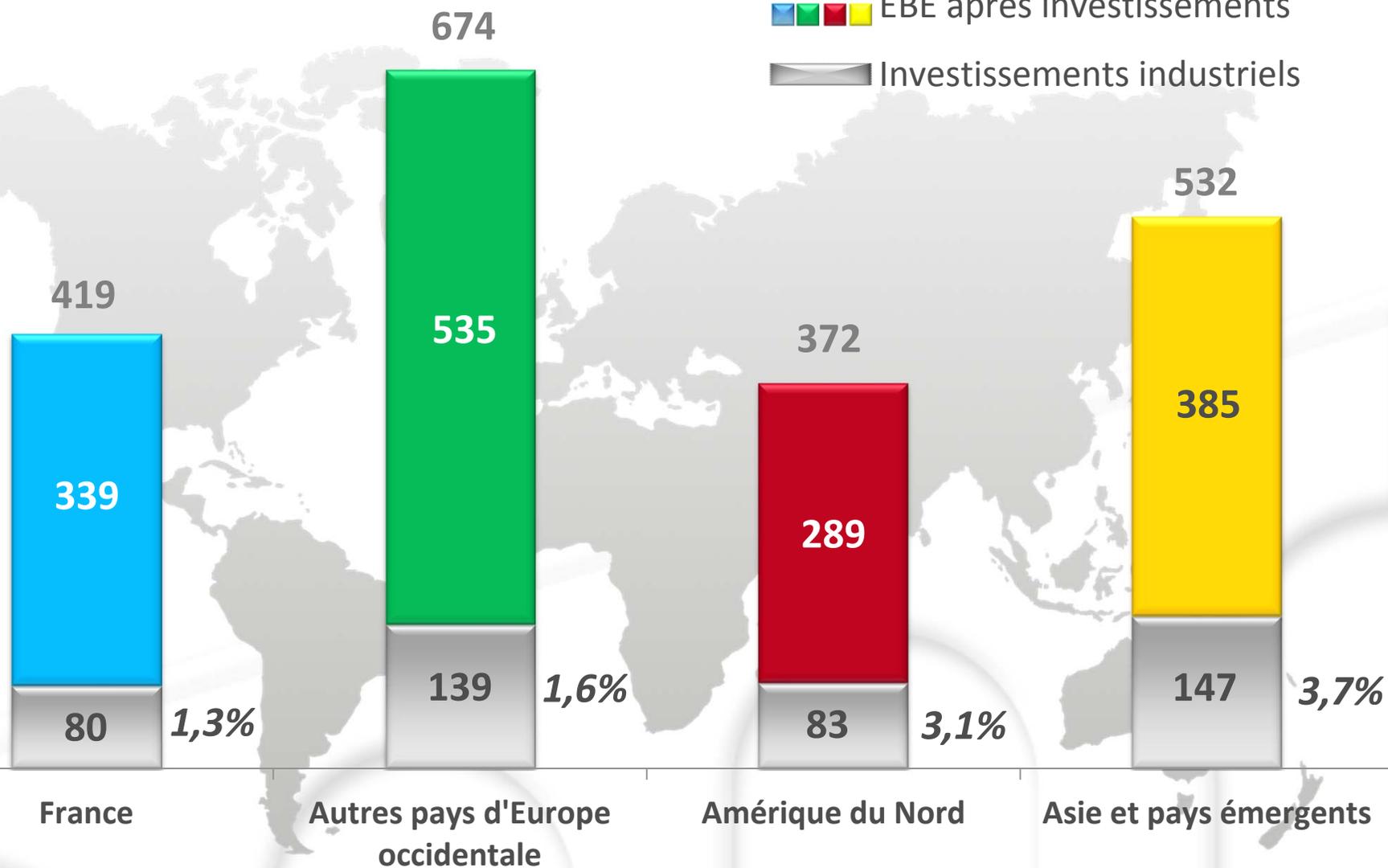


* dont VNA : 105 M€ au S1-2013, 91 M€ au S2-2013 et 45 M€ au S1-2014

EBE et Investissements industriels par zone

(S1-2014, en M€ et en % du C.A.)

EBE après investissements
Investissements industriels





3. Poursuite des priorités stratégiques



Des progrès constants dans la mise en œuvre des priorités stratégiques

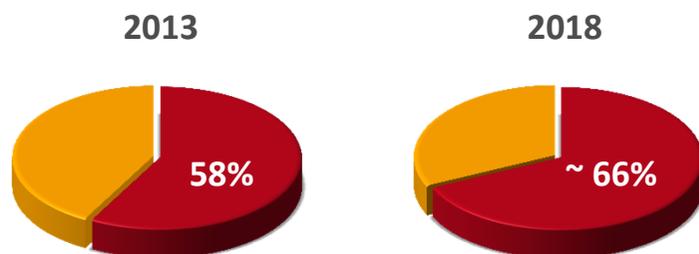


- ➔ Renforcer le **profil du Groupe** pour accroître son potentiel de croissance interne
- ➔ Accentuer la priorité donnée par le Groupe à la **différenciation**
- ➔ Conduire le Groupe selon **quatre priorités clés**

Renforcer le profil du Groupe pour accroître son potentiel de croissance interne

Investissements en dehors de l'Europe occidentale

Actifs industriels des Matériaux Innovants et des Produits pour la Construction en Amérique du Nord, Asie et pays émergents, 2013-2018 (à taux de change constants) :



→ à fin juin 2014 : ~ **60%**,
soit une progression de **2 points**

Accélération du développement dans les zones à forte croissance :

- Nouveaux bureaux commerciaux au Ghana et au Kenya
→ ~ **+40%** sur les ventes en Afrique sub-saharienne* à fin juin 2014
- Démarrage d'un nouveau *float* en Inde
- Deux sites additionnels de Weber et une nouvelle usine de plaques de plâtre au Brésil
- Sekurit : développement au Mexique et co-entreprise envisagée en Indonésie
- Réouverture d'une usine de plafonds aux Etats-Unis

* hors Afrique du Sud

Renforcer le profil du Groupe pour accroître son potentiel de croissance interne

- ➔ Réduction de l'intensité capitalistique dans les pays développés
 - ~ **-2 points à fin juin 2014** (par rapport à fin juin 2013), grâce notamment à la saturation des capacités de production et au contrôle des investissements

- ➔ Finalisation de la cession de **Verallia North America** et confirmation de la politique d'acquisitions annoncée en novembre 2013

- ➔ Développement dans les **marchés industriels de niche** hautement innovants :
 - Acquisition de **LS**, polymères de haute performance
 - Acquisition de **Phoenix**, céramiques de haute performance

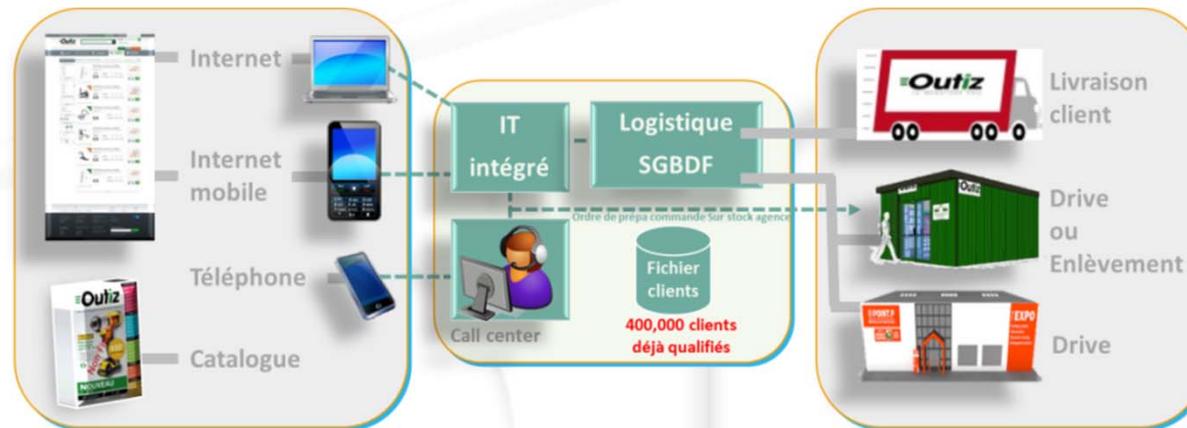
Accentuer la priorité donnée par le Groupe à la différenciation

- ▶ Grâce aux efforts de R&D et de marketing, des **innovations très visibles** sur le marché :
 - Vitrage **VIEWCLEAR® II** : ~ -95 % de condensation externe
 - Système **WEBER.THERM** : isolation par l'extérieur avec façade en verre
 - Système **ISODUO** : premier système d'isolation laine de verre/matériau biosourcé (bois)
 - Meule **NORTON GEMINI XXL** : découpe de l'acier la plus rapide du marché
- ▶ Développement du Groupe dans toutes les dimensions de **l'Habitat de demain** :
 - **Energy House** au Royaume-Uni
 - Renforcement des **programmes de formation** : Timber Star Performance Programme de Jewson ; centre de formation « multi-confort » en Russie ; accord FFB-Point.P

Accentuer la priorité donnée par le Groupe à la différenciation

► Mobilisation de toutes les activités du Groupe pour saisir les **opportunités du numérique** :

- Des **stratégies digitales structurées** dans toutes les activités et développement de nouvelles compétences clés
- Des **services plus nombreux** :
 - Au-delà du devis, assistance à la vente : CertainTeed PitchPerfect
 - Système complet de gestion d'entrepôt de Dahl avec restockage automatique
 - Développement du 'Service Drive 1h' de La Plateforme du Bâtiment
- Des **synergies encore renforcées** entre formats de distribution, notamment dans la chaîne logistique



Accentuer la priorité donnée par le Groupe à la différenciation

L'exemple de l'offre multi-canal de Dahl au Danemark

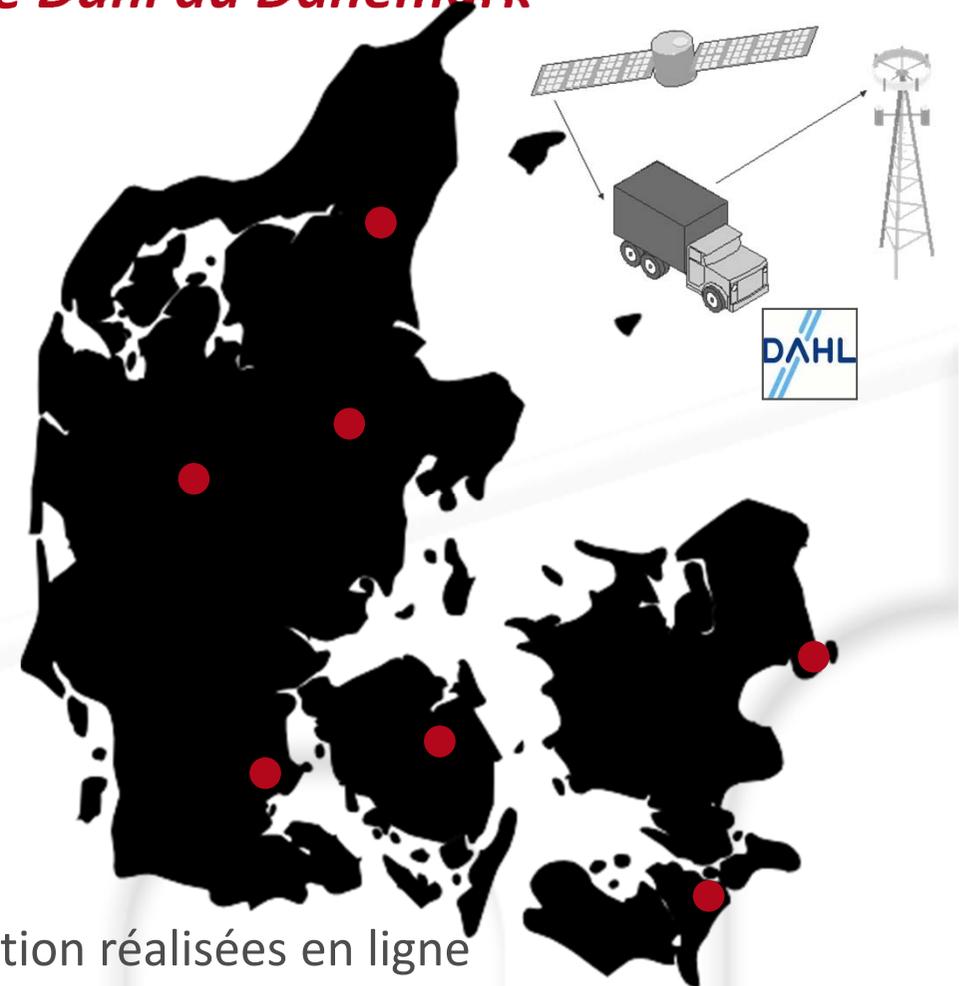
➔ **Livraisons à partir de 7h00** dans tout le Danemark

- Suivi et traçabilité
- Notification par SMS et e-mail
- Livraison au plus près du chantier

➔ **Entrepôt central connecté** avec ses 9 stocks régionaux et environ 40 000 articles disponibles

➔ **Résultat : ~ 40 %** des ventes de distribution réalisées en ligne

➔ **Brødrene Dahl distinguée comme « Meilleure compagnie e-commerce au Danemark »** par l'Association danoise du e-commerce





4. Perspectives et plan d'actions pour le S2-2014



Perspectives pour le S2-2014 sur le plan de la conjoncture

- En Europe de l'Ouest :
 - Poursuite de l'**amélioration, tirée** par le **Royaume-Uni**
 - **France en recul**
- En Amérique du Nord :
 - **Marchés de la construction dynamiques**
 - **Marchés industriels en progression**
- En Asie et pays émergents :
 - **Niveau satisfaisant de croissance**, avec un Brésil moins dynamique
- Marchés de la **consommation des ménages** affectés par la pression concurrentielle des prix

Confirmation de nos priorités d'actions pour 2014

- **Priorité à l'augmentation des prix de vente**, dans un contexte de faible hausse des coûts des matières premières et de l'énergie
- **Poursuite du programme d'économies de coûts de 450 M€ sur l'année**, par rapport à la base de coûts de 2013
- **Renforcement du programme d'investissements industriels autour de 1 500 M€**, avec priorité aux investissements de croissance hors Europe occidentale (environ 550 M€)
- Maintien de **l'effort de R&D** pour soutenir la stratégie de différenciation et solutions à plus forte valeur ajoutée

Perspectives S2-2014 pour les métiers du Groupe

➔ **Matériaux Innovants :**

- Vitrage : poursuite de l'amélioration progressive de la rentabilité
- MHP : maintien d'un bon niveau d'activité et de rentabilité

➔ **Produits pour la Construction :**

- Bonne dynamique en Amérique du Nord
- Poursuite de l'amélioration en Europe, avec des disparités d'un pays à l'autre
- Niveau de croissance satisfaisant en Asie et pays émergents
- Impact positif des grands contrats de la Canalisation

➔ **Distribution Bâtiment :**

- Poursuite de l'amélioration du niveau d'activité, limitée par la France
- Bonne tenue de la marge d'exploitation au 2nd semestre

➔ **Conditionnement (Verallia) :**

- Un niveau de rentabilité meilleur au 2nd semestre, après un point bas atteint au 1^{er} semestre

Conclusion



- Des **progrès continus sur nos priorités stratégiques**, en particulier dans l'innovation, la technologie et les pays émergents
- Une **discipline financière stricte**
- Confirmation de l'objectif d'une **nette amélioration du résultat d'exploitation** à structure et taux de change comparables
- Maintien d'un **autofinancement libre élevé**

Avertissement important - déclarations prospectives

Cette présentation contient des déclarations prospectives relatives à la situation financière, aux résultats, aux métiers, à la stratégie et aux perspectives de Saint-Gobain. Ces déclarations prospectives peuvent être généralement identifiées par l'utilisation des termes « s'attendre à », « anticiper », « croire », « avoir l'intention de », « estimer » ou « planifier » ainsi que par d'autres termes similaires. Bien que Saint-Gobain estime que ces déclarations prospectives reposent sur des hypothèses raisonnables à la date de publication du présent document, les investisseurs sont alertés sur le fait qu'elles ne constituent pas des garanties quant à sa performance future. Les résultats effectifs peuvent être très différents des déclarations prospectives en raison d'un certain nombre de risques, connus ou inconnus, d'incertitudes et d'autres facteurs, dont la plupart sont difficilement prévisibles et généralement en dehors du contrôle de Saint-Gobain, et notamment les risques décrits dans la section « Facteurs de Risques » du Document de Référence de Saint-Gobain disponible sur son site Internet (www.saint-gobain.com). En conséquence, toute précaution doit être prise dans l'utilisation de ces déclarations prospectives. Ce document contient des informations prospectives qui ne peuvent s'apprécier qu'au jour de sa diffusion. Saint-Gobain ne prend aucun engagement de compléter, mettre à jour ou modifier ces déclarations prospectives en raison d'une information nouvelle, d'un événement futur ou de toute autre raison. Cette présentation ne constitue ni une offre d'achat ou d'échange, ni une sollicitation d'une offre de vente ou d'échange d'actions ou autres titres de Saint-Gobain. Aucune déclaration ou garantie, expresse ou implicite n'est faite par Saint-Gobain ou ses dirigeants, mandataires sociaux, employés, actionnaires, agents, représentants ou conseillers quant à la pertinence ou au caractère précis ou complet de l'information ou des opinions exprimées dans cette présentation.



Résultats du 1^{er} semestre 2014 et Perspectives

31 juillet 2014



SAINT-GOBAIN