



Résultats 2015 et Perspectives

26 février 2016



SOMMAIRE

1 FAITS MARQUANTS DE L'ANNÉE 2015

2 RÉSULTATS 2015

3 STRATÉGIE

4 PERSPECTIVES



1 FAITS MARQUANTS DE L'ANNÉE 2015



CHIFFRES CLÉS DE 2015

(À la suite de la cession du Pôle Conditionnement et en application de la norme IFRS 5, reclassement pour 2014 et 2015 de Verallia, y compris Verallia North America, dans le compte de résultat en « résultat net des activités cédées ou en cours de cession »)

	2014 <i>retraité</i>	2015	2015/ 2014
<i>montants en M€</i>			
Chiffre d’Affaires	38 349	39 623	+3,3%
Excédent Brut d’Exploitation	3 709	3 844	+3,6%
Résultat d’Exploitation	2 522	2 636	+4,5%
Résultat Net courant*	973	1 165	+19,7%
Résultat Net part du Groupe**	953	1 295	+35,9%
Autofinancement libre***	916	975	+6,4%
Endettement net	7 221	4 797	-33,6%

* Résultat Net courant des activités poursuivies hors plus ou moins-values de cessions, dépréciations d’actifs et provisions non récurrentes significatives

** Résultat Net de l’ensemble consolidé part du Groupe

*** Autofinancement libre des activités poursuivies hors effet fiscal des plus ou moins-values de cessions, dépréciations d’actifs et provisions non récurrentes significatives

UN CONTEXTE MACROÉCONOMIQUE TRÈS CONTRASTÉ



EN EUROPE DE L'OUEST

- » **Croissance** tirée par la Scandinavie, le Royaume-Uni et l'Europe du Sud
- » **Reprise** de l'Allemagne au 2nd semestre, encore affectée en 2015 par le marché de la rénovation
- » **Net recul** en France



EN AMÉRIQUE DU NORD

- » **Légère croissance** des marchés de la construction, limitée par le niveau des prix du Roofing
- » Des marchés industriels **atones, forte baisse** de l'activité des proppants céramiques



EN ASIE ET PAYS ÉMERGENTS

- » **Croissance soutenue** dans l'ensemble des pays, hormis le ralentissement du Brésil et de la Chine au 2nd semestre

FAITS MARQUANTS

- » Une croissance interne atone avec une faible progression des volumes, en raison principalement du recul de l'activité en France
- » Un effet prix de +0,3% dans un environnement déflationniste
- » Une progression du **Résultat d'exploitation** de +4,5% à données réelles et de +2,2% à données comparables, soutenue par la réalisation de **360 M€ d'économies de coûts**
- » Un nouveau point bas historique pour le **BFRE**, à **26 jours**, et une forte baisse de **l'endettement net** à **4,8 Mds€**
- » La cession de **Verallia** au mois d'octobre dans de très bonnes conditions financières
- » La poursuite de l'objectif d'optimisation du portefeuille d'activités : **cessions** pour 700 M€ de C.A. en année pleine et **acquisitions** pour 300 M€ de C.A. en année pleine
- » Une nouvelle progression du **Résultat Net** part du Groupe **(+35,9%)**

2 RÉSULTATS 2015

GROUPE
PÔLES
ZONES



SAINT-GOBAIN
350

IMPACT SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT DE L'APPLICATION DE LA NORME IFRS 5

(À la suite de la cession du Pôle Conditionnement et en application de la norme IFRS 5, reclassement pour 2014 et 2015 de Verallia, y compris Verallia North America, dans le compte de résultat en « résultat net des activités cédées ou en cours de cession »)

montants en M€	année 2014 publié	Retraitements	année 2014 retraité
Chiffre d'Affaires	41 054	-2 705	38 349
Excédent Brut d'Exploitation	4 151	-442	3 709
Résultat d'Exploitation	2 797	-275	2 522
Résultat Opérationnel	2 209	-629	1 580
Résultat Net courant	1 103	-130	973*
Résultat Net des activités cédées ou en cours de cession (Verallia)	0	+125 Résultat Net Verallia +356 plus-value de cession VNA	481
Résultat Net part du Groupe**	953	0	953
Autofinancement libre	1 002	-86	916***

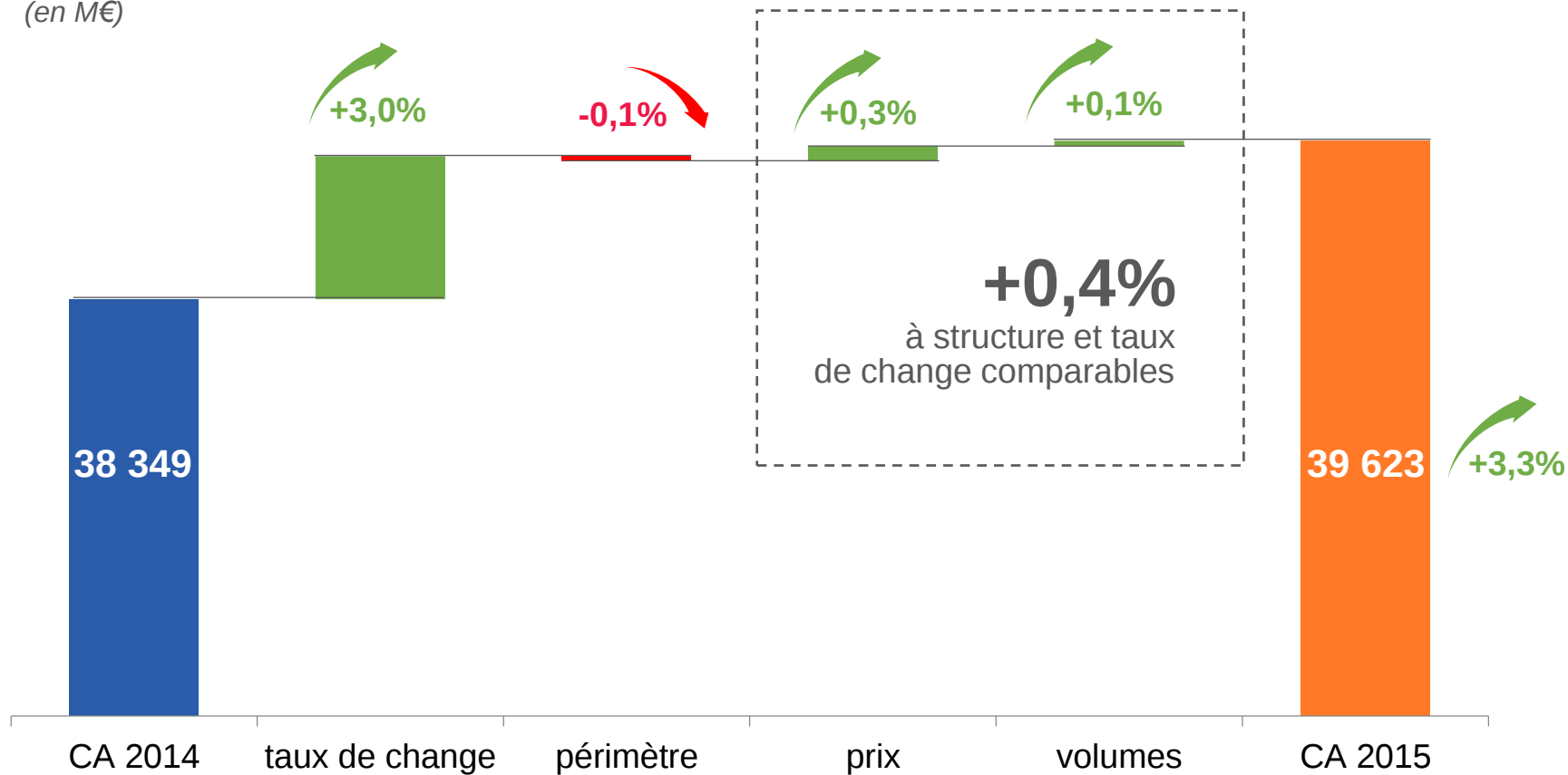
* Résultat Net courant des activités poursuivies hors plus ou moins-values de cessions, dépréciations d'actifs et provisions non récurrentes significatives

** Résultat Net de l'ensemble consolidé part du Groupe

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

CHIFFRE D'AFFAIRES

(en M€)

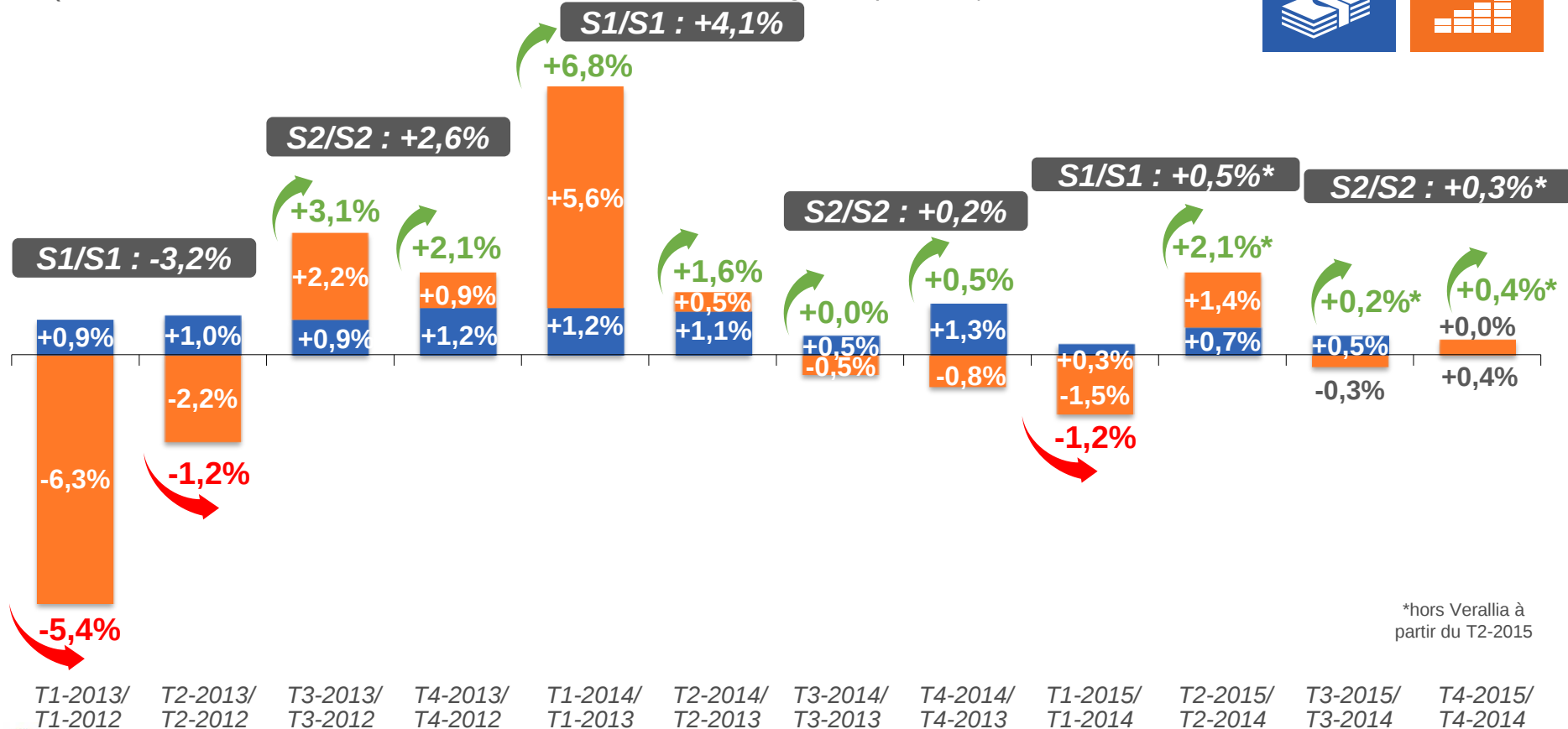


CROISSANCE INTERNE TRIMESTRIELLE

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

Prix

Volumes

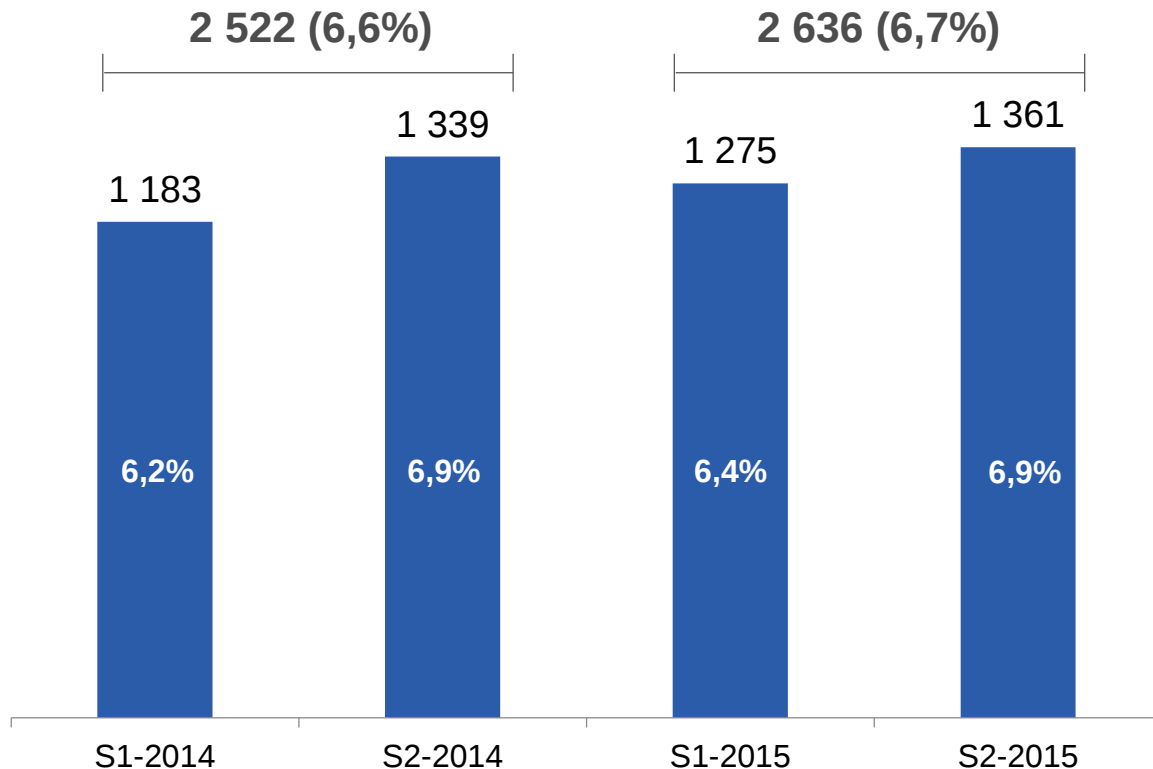


*hors Verallia à partir du T2-2015

RÉSULTAT D'EXPLOITATION

(en M€ et en % du chiffre d'affaires)

2015/2014 : **+4,5%**
+2,2% à données comparables



Pourcentage
du chiffre d'affaires :

ÉLÉMENTS HORS EXPLOITATION

(en M€)

	2014	2015	Variation
Résultat d'Exploitation	2 522	2 636	+4,5%
Charges hors exploitation	-183	-344	
<i>dont :</i>			
<i>Provision pour litiges amiante</i>	<i>-90</i>	<i>-90</i>	
<i>Autres charges</i>	<i>-93</i>	<i>-254</i>	
Autres charges opérationnelles	-759	-998	
<i>dont :</i>			
<i>Résultat sur cessions d'actifs</i>	<i>+41</i>	<i>-65</i>	
<i>Dépréciations d'actifs</i>	<i>-800</i>	<i>-933</i>	
Résultat Opérationnel	1 580	1 294	-18,1%

LITIGES EN COURS

Litiges liés à l'amiante aux États-Unis

- » Paiements : ~ **65 M\$** en 2015 (*contre 68 M\$ en 2014*)
- » Dotation à la provision : 90 M€ en 2015 ;
provision totale au bilan : **581 M\$** à fin 2015 (*contre 571 M\$ à fin 2014*)

	2013	2014	2015*
Nouvelles plaintes	4 500	4 000	3 200
Litiges réglés	4 500	6 500	4 600
Stock	43 000	37 000**	35 600

* estimations

** après transfert de 3 500 plaintes en dossier inactif en 2014

RÉSULTAT FINANCIER, IMPÔTS ET RÉSULTAT NET DES ACTIVITÉS CÉDÉES OU EN COURS DE CESSION

(en M€)

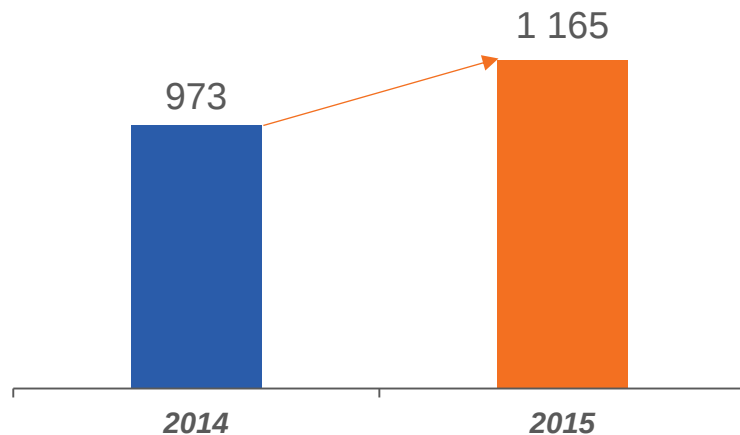
	2014	2015
Résultat financier	663	629
Coût moyen de la dette brute*	4,2%	3,9%
Impôt	398	248
Taux d'impôt sur le RN courant	32%	29%
Résultat net des activités cédées ou en cours de cession	481	929

* au 31 décembre

RÉSULTAT NET COURANT*

(en M€)

2015/2014 : **+19,7%**

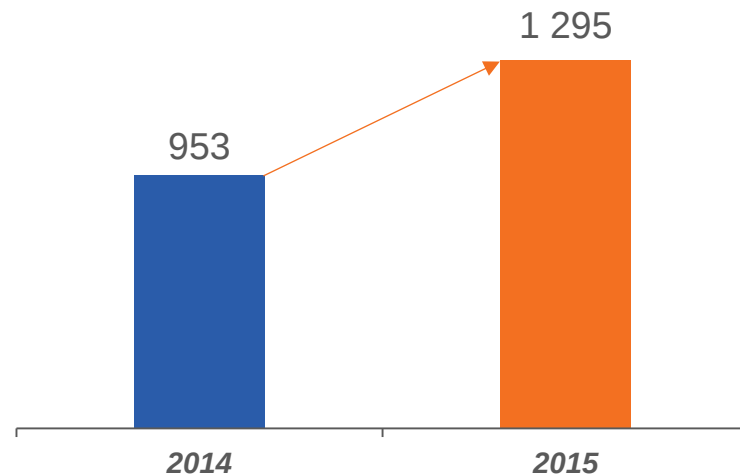


BNPA courant* : 2,09€ (+20,1%)

RÉSULTAT NET

(en M€)

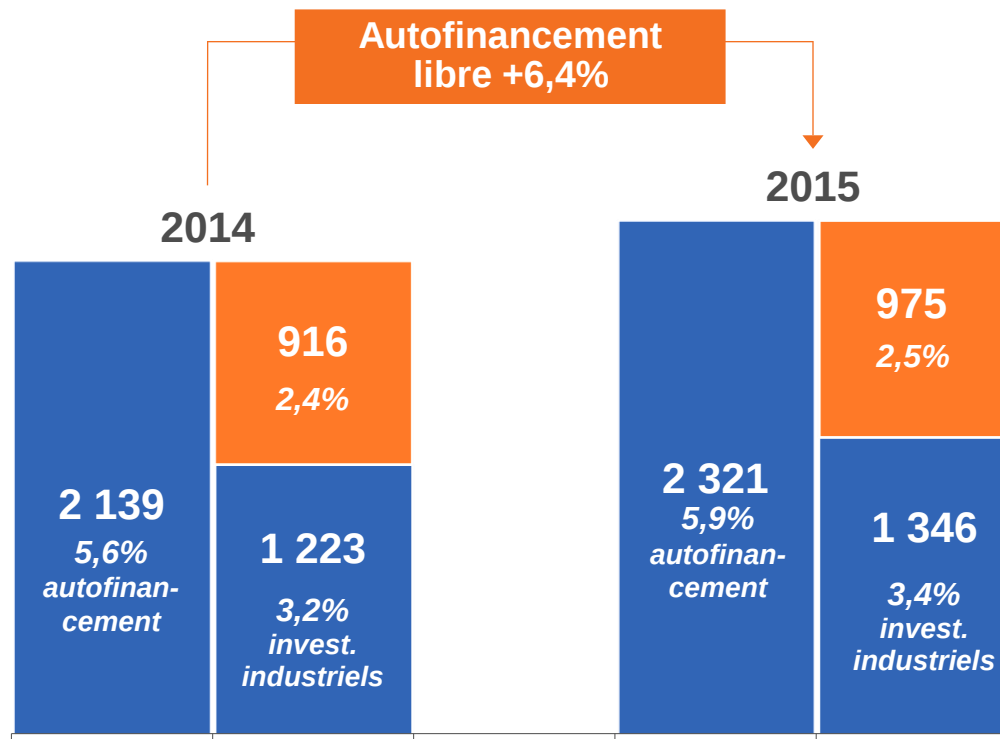
2015/2014 : **+35,9%**



BNPA : 2,32€ (+36,5%)

* Résultat Net courant des activités poursuivies hors plus ou moins-values de cessions, dépréciations d'actifs et provisions non récurrentes significatives

AUTOFINANCEMENT *(hors effet fiscal*)* ET INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS *(en M€ et en % du chiffre d'affaires)*

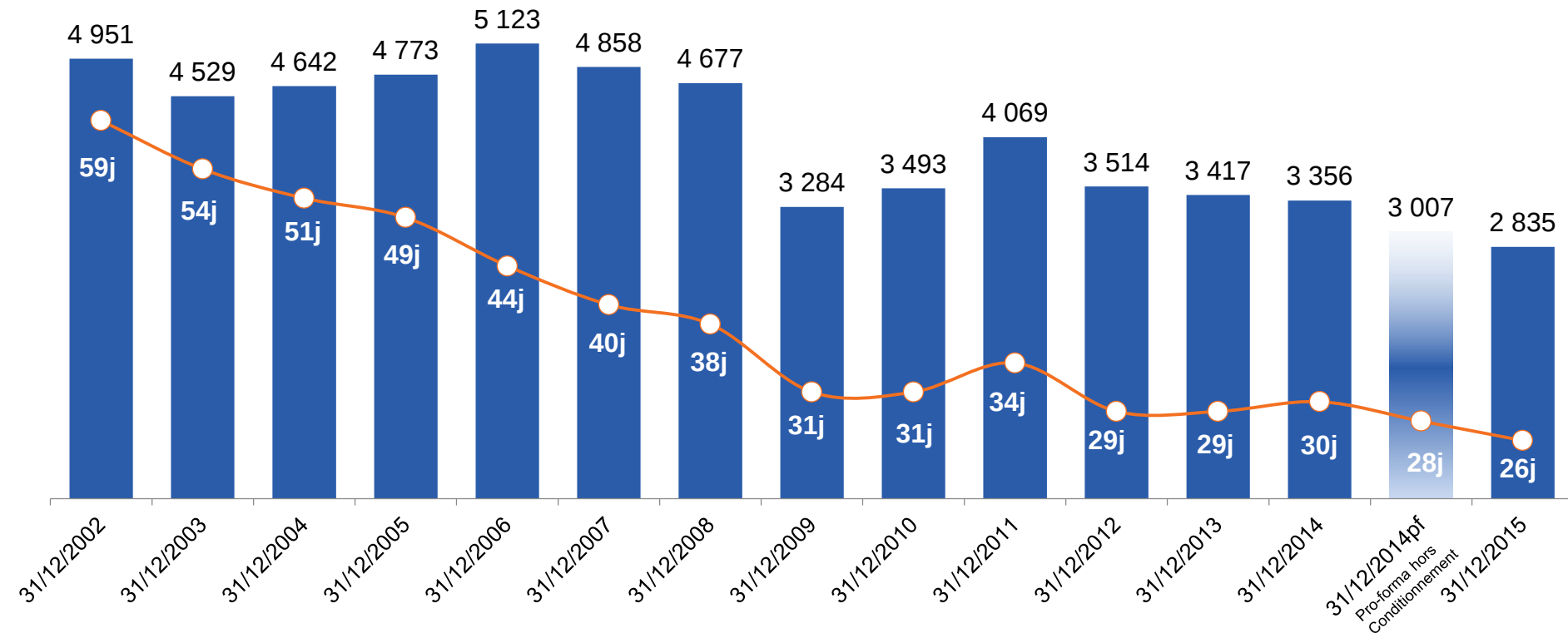


* Hors effet fiscal des plus ou moins-values de cessions, dépréciations d'actifs et provisions non récurrentes significatives

CONTRÔLE DU BFRE

(au 31 décembre, en M€ et en nombre de jours)

-2 jours
sur 12 mois



**Poursuite d'une gestion rigoureuse du BFRE,
pour atteindre un nouveau point bas historique**

PRINCIPALES OPÉRATIONS FINANCIÈRES

227 M€ d'investissements financiers

- » Poursuite de la politique de petites et moyennes acquisitions en ligne avec les objectifs stratégiques du Groupe :
 - » **MHP** : ZenPure (États-Unis), British Indústria (Brésil)
 - » **PPC** : VTI (Vietnam), Lodhia Gypsum Industries (Tanzanie), joint-venture au Ghana, PT Cipta Mortar Utama (Indonésie), Structus Building Technologies (États-Unis), Fortcola (Brésil), Isoroc (Russie)
 - » **Distribution Bâtiment** : acquisitions de proximité dans les pays nordiques

... et poursuite de l'optimisation du portefeuille d'activités

- » Cessions pour ~700 M€ de C.A. en année pleine principalement dans la Distribution Bâtiment

Cession de Verallia pour 2 945 M€

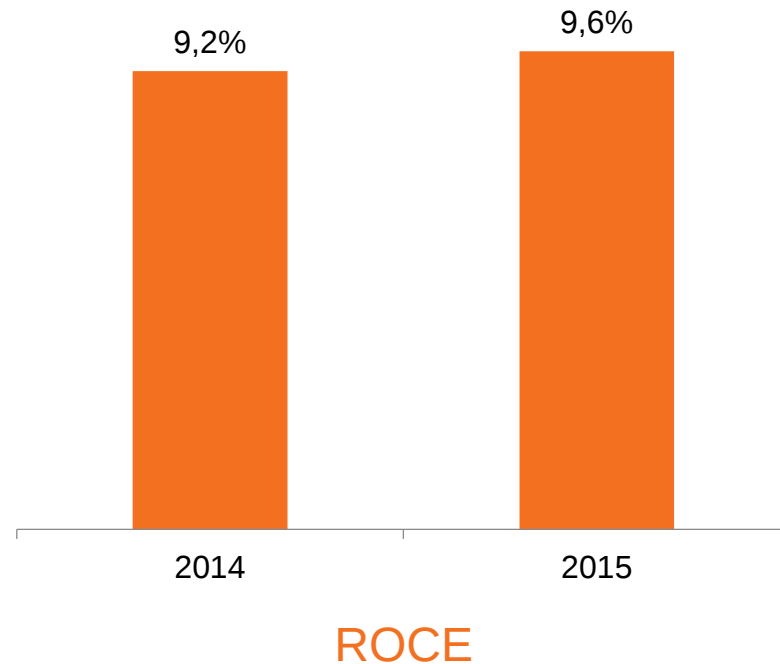
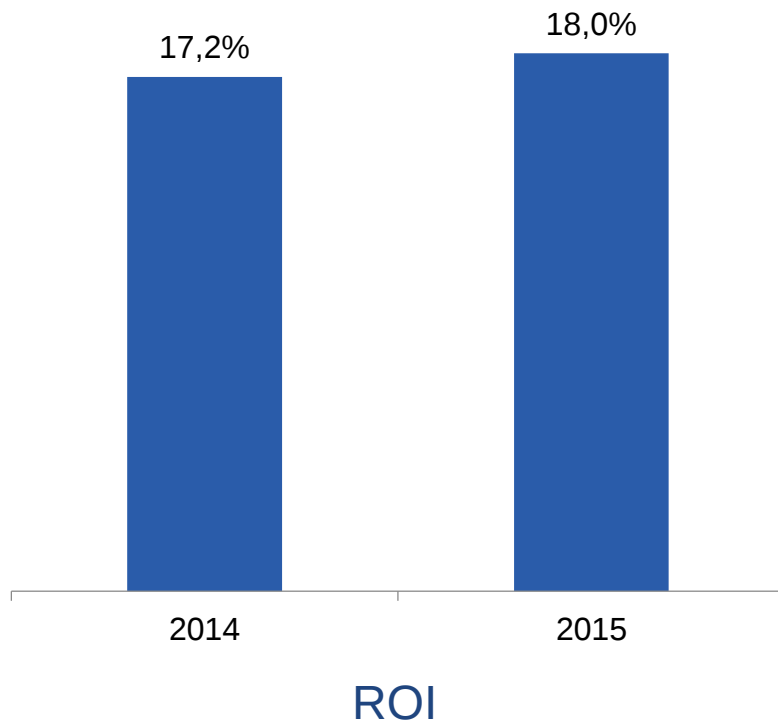
- » Plus-value de cession de 777 M€ nette d'impôts et de frais de cession

545 M€ de rachats d'actions

- » Conformément aux objectifs du Groupe à long terme, rachat de 13,9 millions d'actions
- » Réduction du nombre d'actions en circulation de 1,8 million

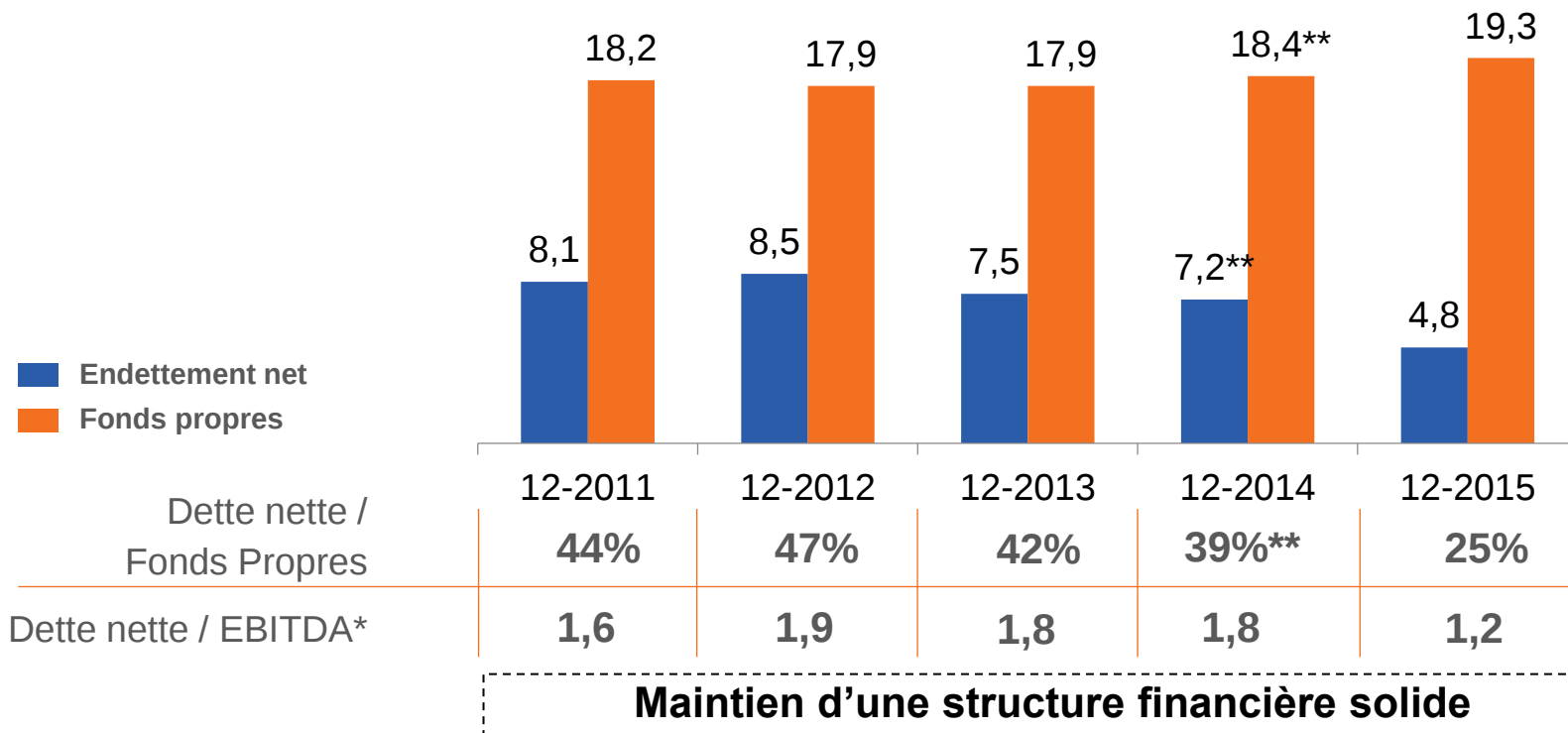
AMÉLIORATION PROGRESSIVE DU ROI ET DU ROCE

(hors Verallia, avant impôts)



ENDETTEMENT NET & FONDOS PROPRES

(en Mds€)



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

** incluant Verallia

2 RÉSULTATS 2015

GROUPE
PÔLES
ZONES



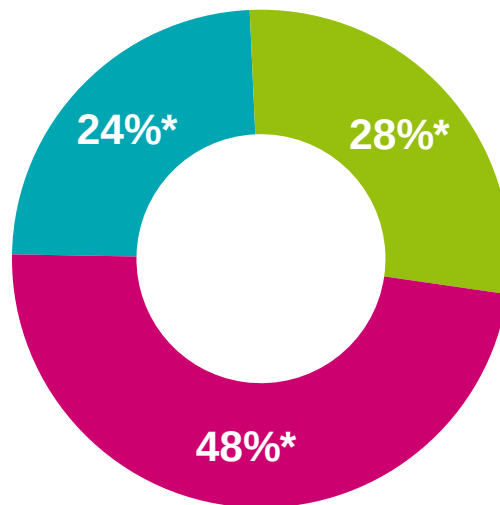
SAINT-GOBAIN
350

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR PÔLE

(% de variation 2015/2014 du chiffre d'affaires à structure et taux de change comparables)

Groupe
➔ **+0,4%**

**Matériaux
Innovants**
+2,2%
Vitrage : +5,1%
MHP : -1,0%



**Produits
pour la Construction**

+0,5%

Aménagement Intérieur : +1,9%
Aménagement Extérieur : -1,0%

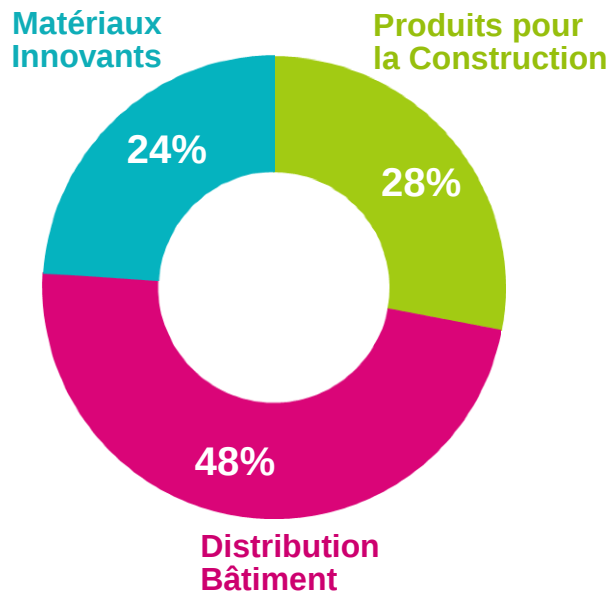
**Distribution
Bâtiment**

-0,6%

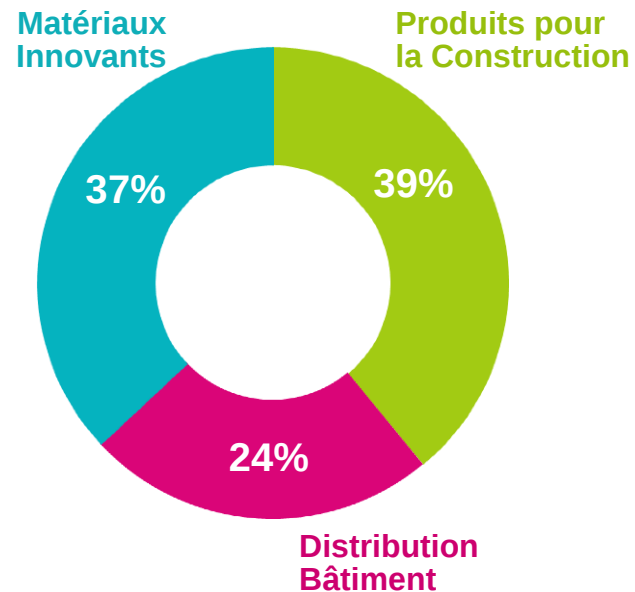
* répartition du chiffre d'affaires 2015

RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET DES ACTIFS INDUSTRIELS PAR PÔLE

Chiffre d'Affaires 2015



Actifs industriels
au 31/12/2015



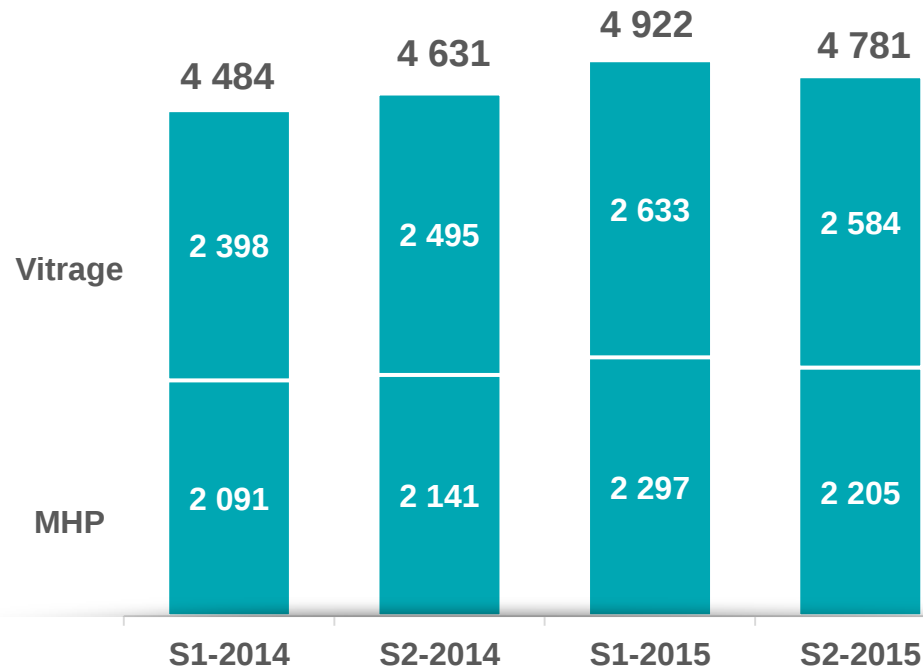
MATÉRIAUX INNOVANTS (VITRAGE – MHP)

Croissance interne 2015/2014
(à données comparables)

	2015/ 2014	S1/S1	S2/S2
Matériaux Innovants	+2,2%	+2,6%	+1,7%
Vitrage	+5,1%	+5,6%	+4,4%
MHP	-1,0%	-0,8%	-1,2%



Chiffre d'Affaires en M€

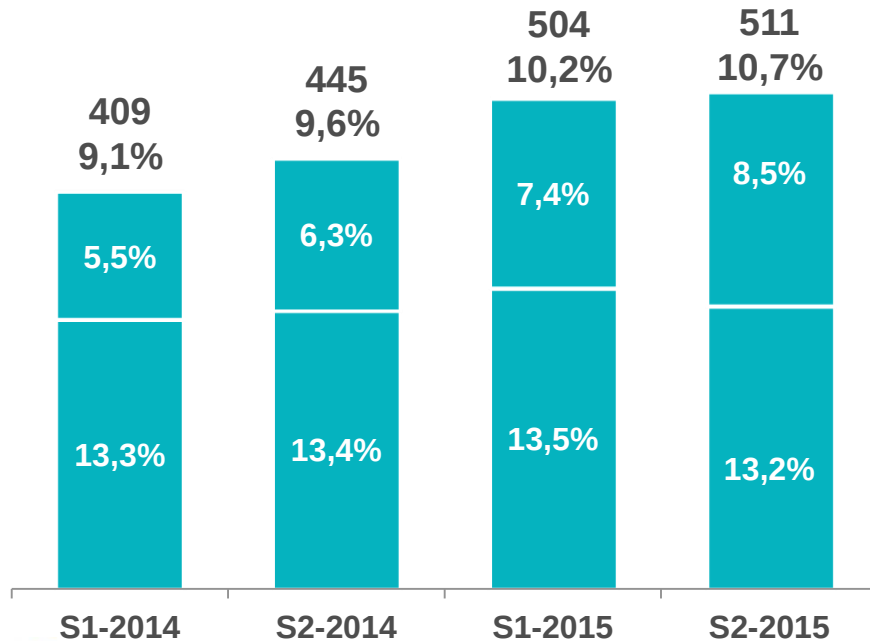


MATÉRIAUX INNOVANTS (VITRAGE - MHP)

(en M€ et en % du chiffre d'affaires)



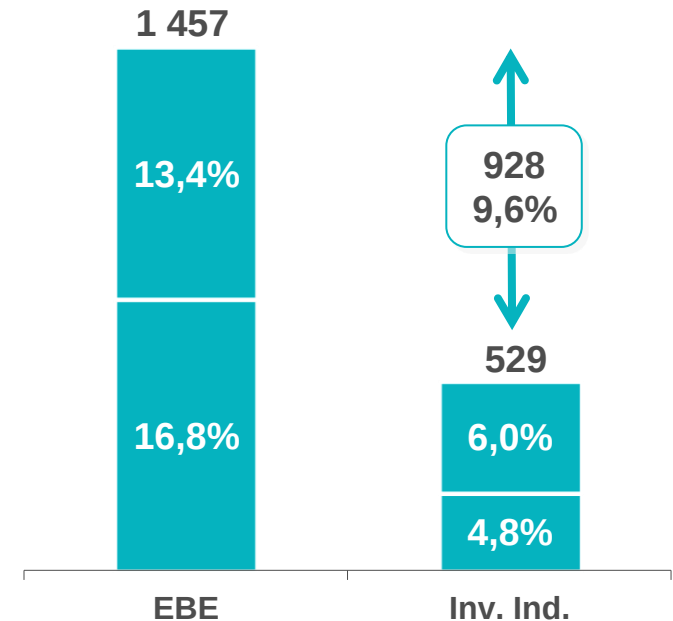
Résultat d'Exploitation



Vitrage

MHP

EBE & Investissements 2015



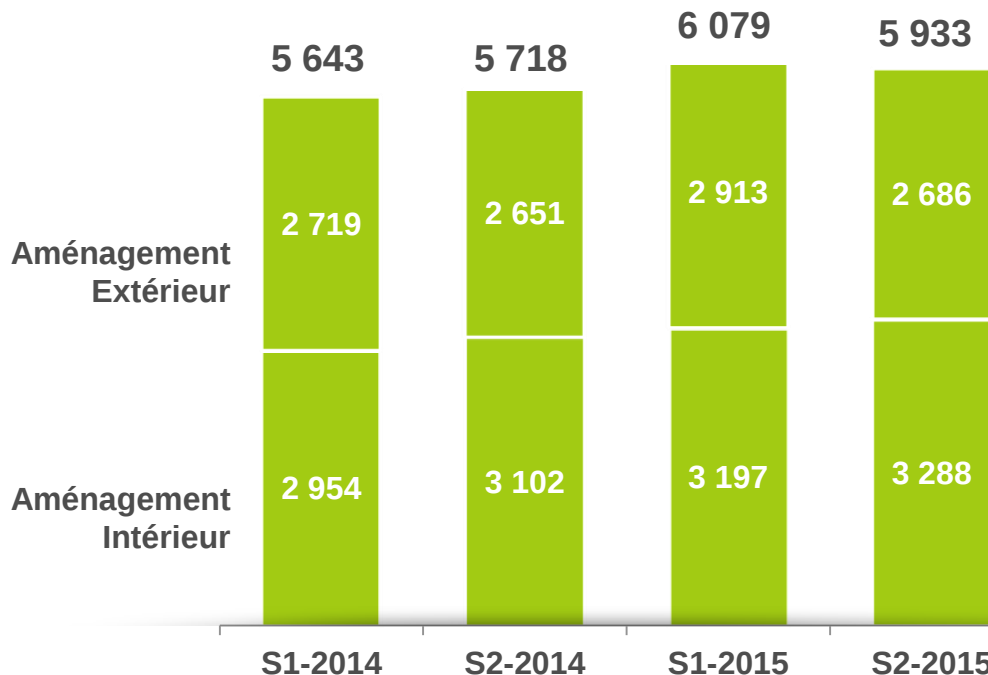
PRODUITS POUR LA CONSTRUCTION

Croissance interne 2015/2014
(à données comparables)

	2015/ 2014	S1/S1	S2/S2
Produits pour la Construction	+0,5%	+0,9%	-0,1%
Aménagt Ext.	-1,0%	-0,4%	-2,0%
Aménagt Int.	+1,9%	+2,2%	+1,8%



Chiffre d'Affaires en M€

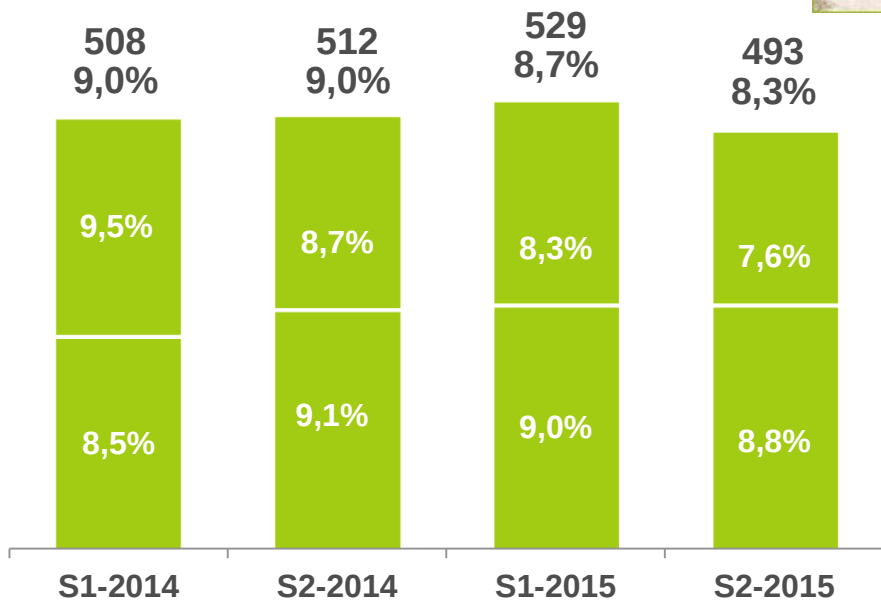


PRODUITS POUR LA CONSTRUCTION

(en M€ et en % du chiffre d'affaires)



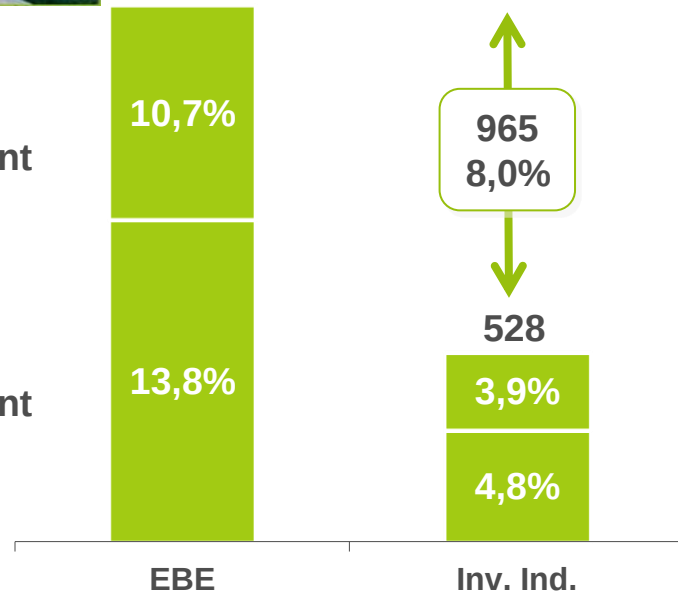
Résultat d'Exploitation



Aménagement
Extérieur

Aménagement
Intérieur

EBE & Investissements 2015



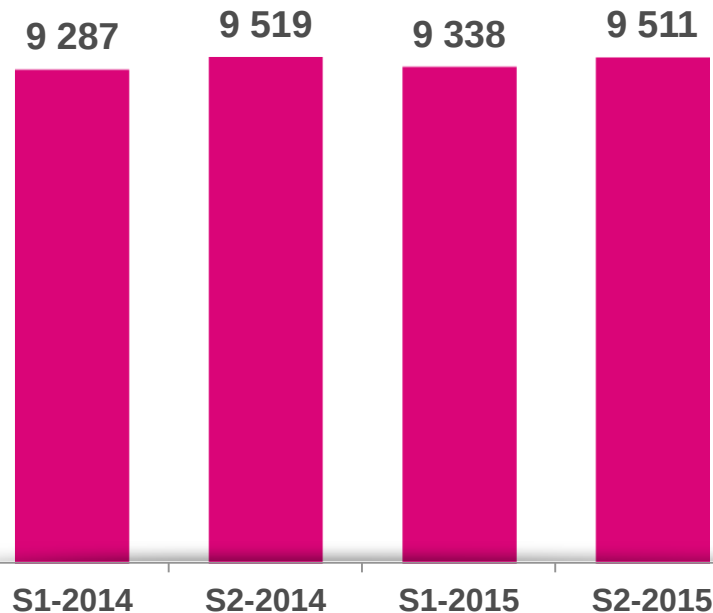
DISTRIBUTION BÂTIMENT

Croissance interne 2015/2014
(à données comparables)

	2015/ 2014	S1/S1	S2/S2
Distribution Bâtiment	-0,6%	-1,1%	-0,1%



Chiffre d'Affaires en M€

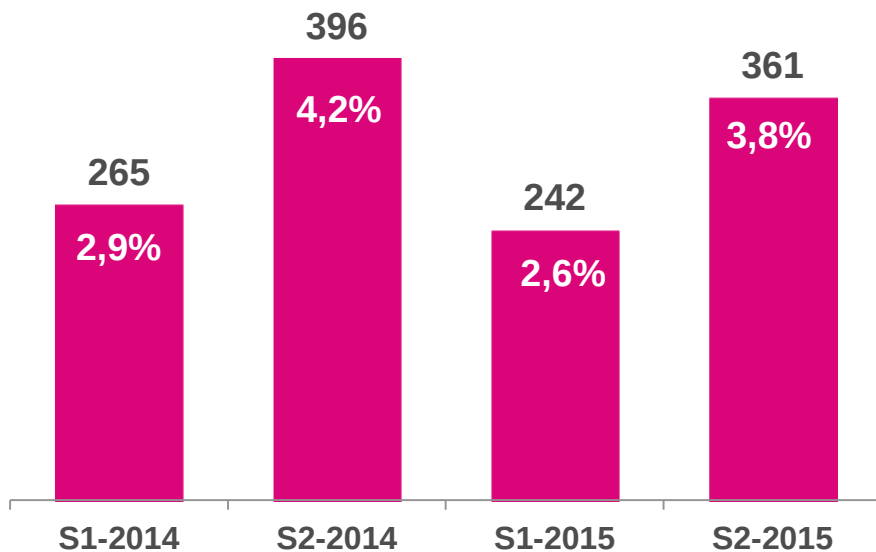


DISTRIBUTION BÂTIMENT

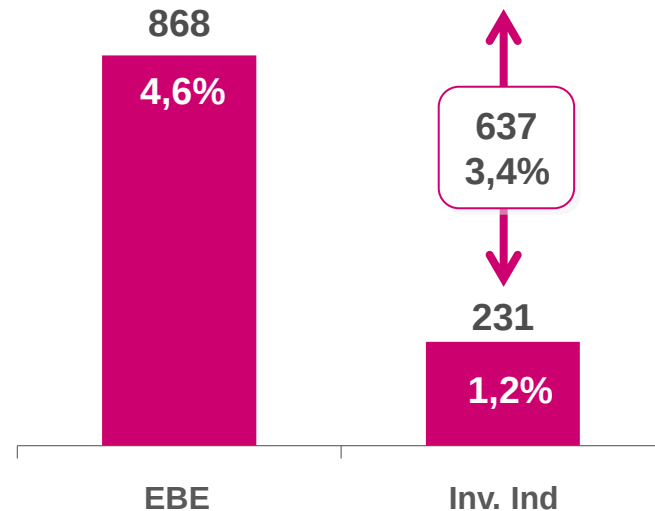
(en M€ et en % du chiffre d'affaires)



Résultat d'Exploitation



EBE & Investissements 2015



2 RÉSULTATS 2015

GROUPE
PÔLES
ZONES



SAINT-GOBAIN
350

ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ PAR ZONE

(% de variation 2015/2014 du chiffre d'affaires à structure et taux de change comparables)

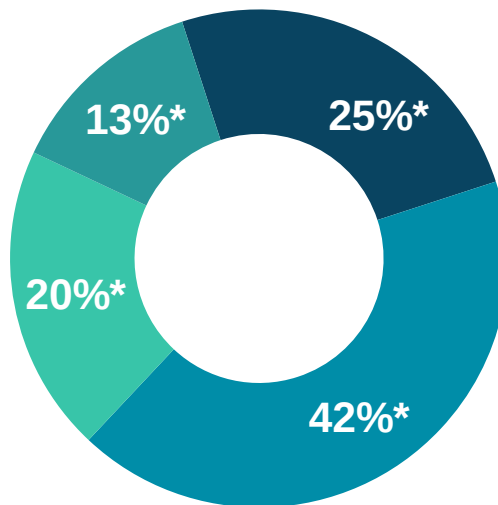
Groupe
➔ **+0,4%**

**Amérique
du Nord**
-2,0%

France
-4,1%

**Asie & pays
émergents**
+4,1%

**Autres pays
d'Europe
occidentale**
+2,1%



DONT :

Asie (7%) :	-0,2%
Amérique latine (6%) :	+7,7%
Europe de l'Est (5%) :	+3,4%
Afrique & Moyen-Orient (2%) :	+8,8%

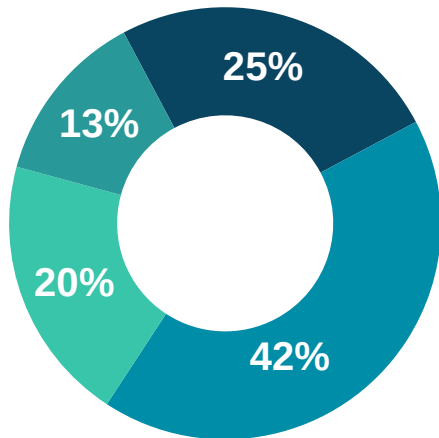
DONT :

Scandinavie (12%) :	+4,6%
Royaume-Uni (12%) :	+2,1%
Allemagne (10%) :	-1,3%
Espagne / Portugal (3%) :	+8,3%

* répartition du chiffre d'affaires 2015

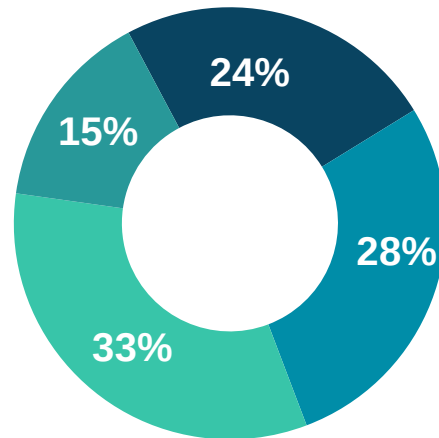
RÉPARTITION DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET DES ACTIFS INDUSTRIELS PAR ZONE

Chiffre d'Affaires 2015



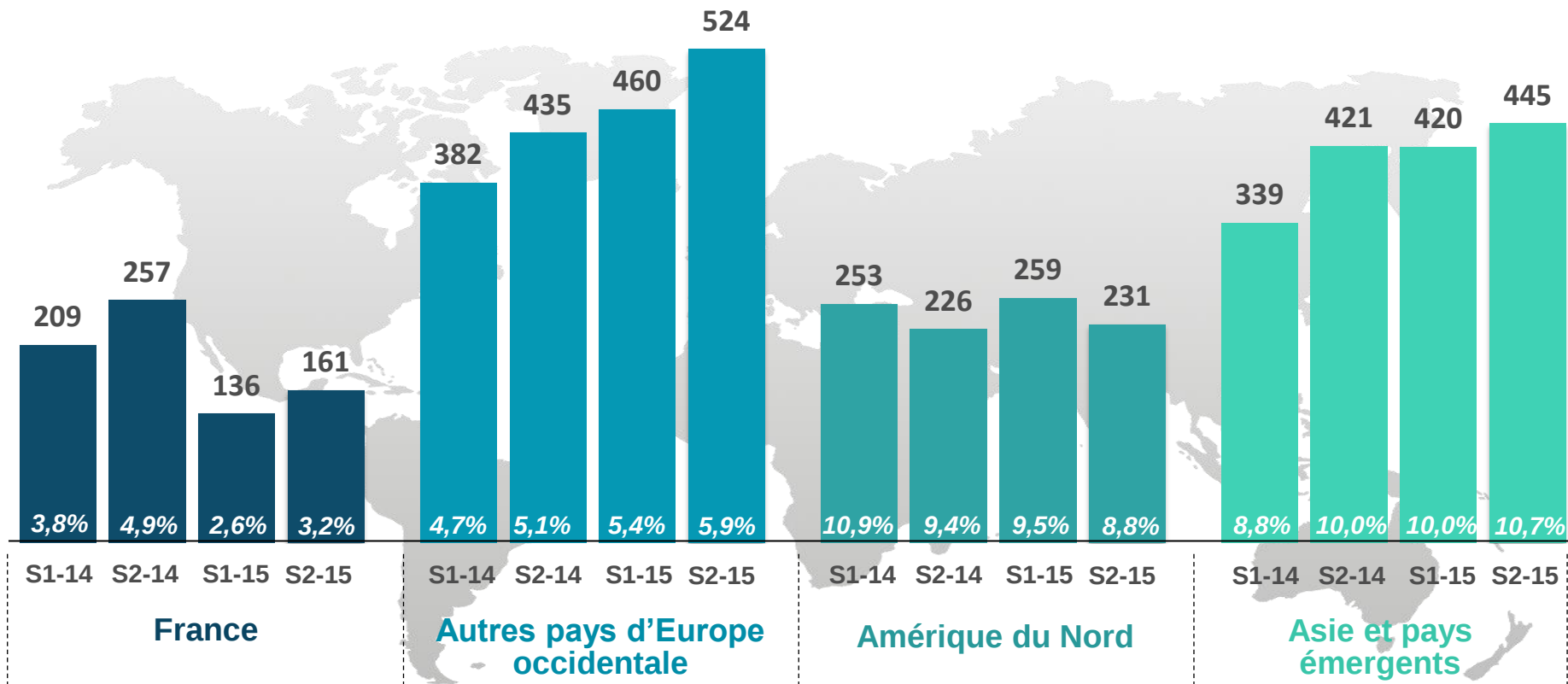
France
Autres pays d'Europe occidentale
Asie & pays émergents
Amérique du Nord

Actifs industriels
au 31/12/2015



RÉSULTAT D'EXPLOITATION PAR ZONE

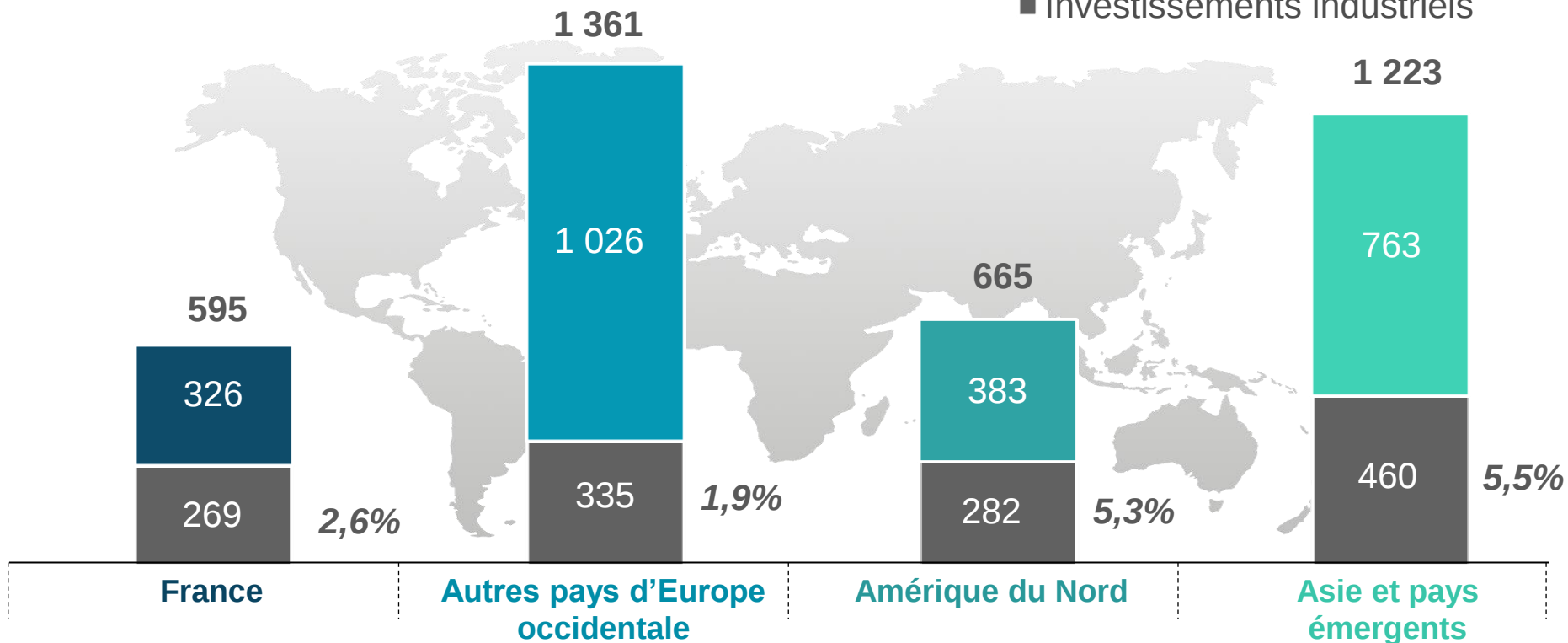
(en M€ et en % du chiffre d'affaires)



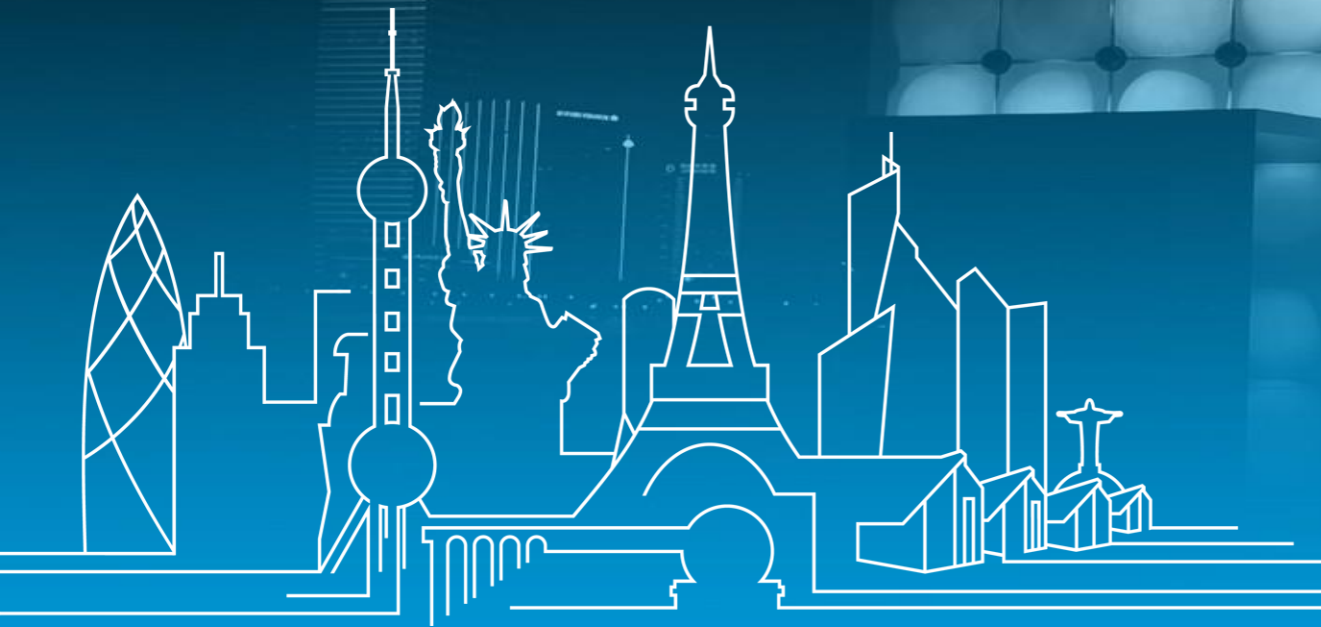
EBE ET INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS PAR ZONE

(2015, en M€ et en % du chiffre d'affaires)

■ EBE après investissements
■ Investissements industriels



3 STRATÉGIE



SAINT-GOBAIN

350

APRÈS LA CESSIION DE VERALLIA, TROIS PILIERS POUR LE DÉVELOPPEMENT DU GROUPE



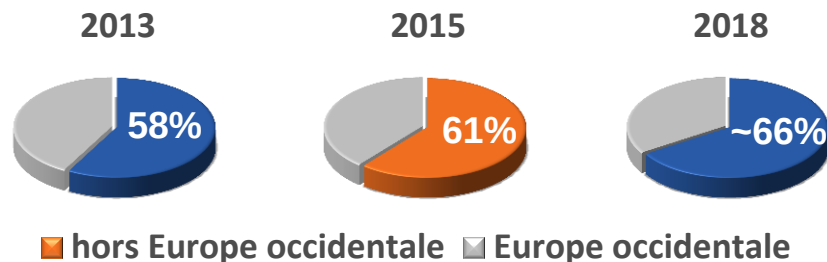
STRATÉGIE

- » **Nous renforcer sur nos points forts**
- » Répondre aux grandes tendances de nos marchés
- » Accélérer l'évolution de notre portefeuille

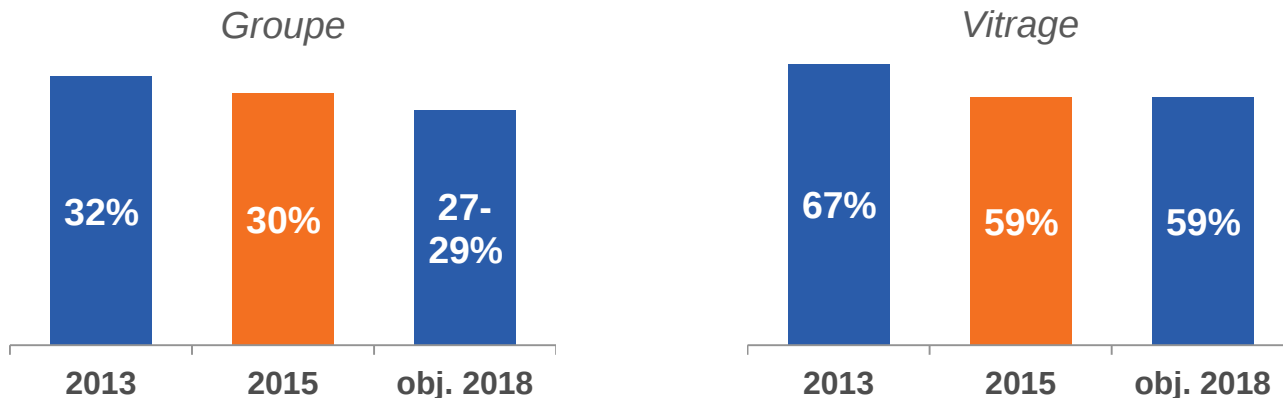
UNE TRAJECTOIRE EN LIGNE AVEC LES OBJECTIFS 2018

RENFORCER LE PROFIL DU GROUPE POUR ACCROÎTRE SON POTENTIEL DE CROISSANCE INTERNE

» Actifs industriels hors Europe occidentale (MI + PPC, à taux de change 2013)

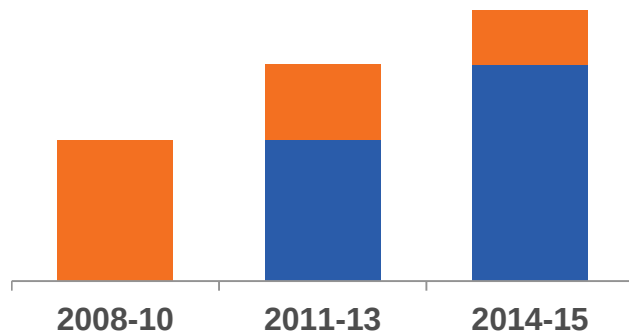


» Intensité capitalistique dans les pays développés (% actifs industriels / ventes annuelles)



VISER EN PERMANENCE L'EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

*Réduction de coûts :
> 4 Mds€ sur 2008-2015*



» Un nouveau plan d'économies de coûts de 800 M€ sur 3 ans (2016-2018)

- » Travail intensifié sur les leviers déjà actionnés
 - » Achats, excellence opérationnelle
- » Nouveaux plans d'actions systématiques
 - » Excellence logistique, industrie 4.0

STRATÉGIE

- » Nous renforcer sur nos points forts
- » Répondre aux grandes tendances de nos marchés
- » Accélérer l'évolution de notre portefeuille

DES TENDANCES DE FOND À L'ŒUVRE DANS LE MONDE DE LA CONSTRUCTION

Utilisateur



Multi-Confort

*Une demande de confort
(visuel, thermique, acoustique,
qualité de l'air)
largement non remplie*



Constructeur



Productivité

*Un besoin de
productivité dans la
construction*

Besoin de solutions innovantes et faciles à mettre en œuvre
Besoin de services supplémentaires, notamment digitaux

UN PLAN D'ACTION DIGITAL POUR DÉVELOPPER LES SERVICES DANS TOUS LES MÉTIERS DU GROUPE



» Nouveaux formats de vente en ligne dans la Distribution Bâtiment

Productivité

» Bouquet payant de services digitaux pour les artisans (devis, configuration...) proposé par Point.P

Productivité

» Outil de visualisation des produits du vitrage à destination des architectes et propriétaires

Multi-confort

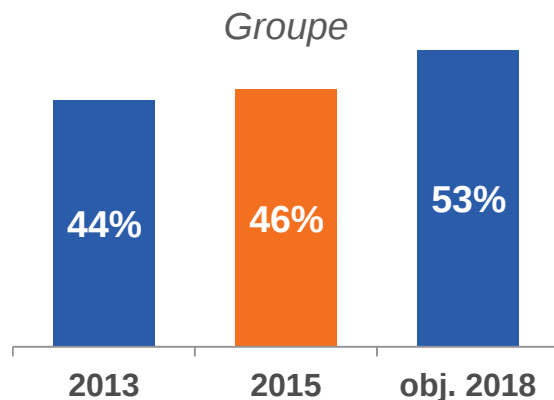
Productivité

**Grâce à notre positionnement unique
à la croisée des services et des produits,
une source de croissance additionnelle dans le futur**

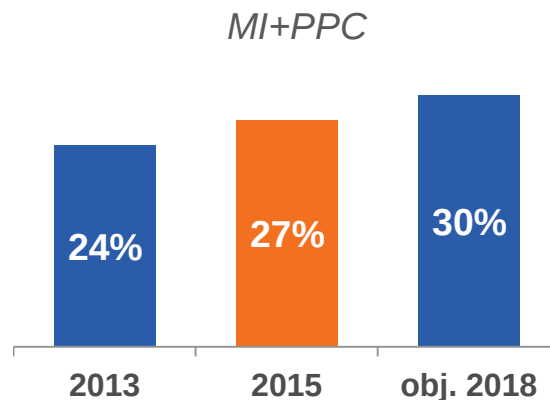
UNE TRAJECTOIRE EN LIGNE AVEC LES OBJECTIFS 2018

ACCENTUER LA PRIORITÉ DONNÉE PAR LE GROUPE À LA DIFFÉRENCIATION

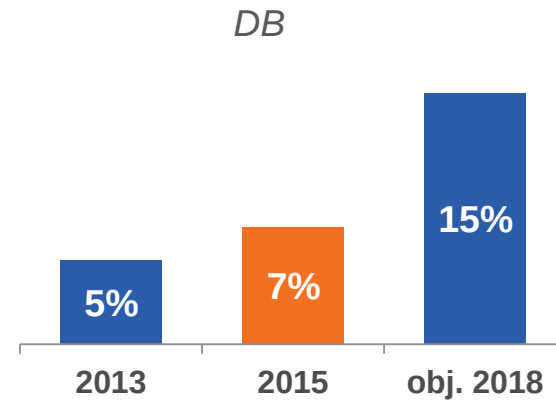
» **Ratio de différenciation**
(part des ventes de solutions à forte valeur ajoutée, en co-développement avec les clients, ou liées à l'efficacité énergétique)



» **Ratio de solutions nouvelles**
(part des ventes de produits et solutions de moins de 5 ans et considérées comme nouvelles par nos clients)



» **% des ventes en ligne**
(part des ventes via internet par la Distribution Bâtiment, sur un périmètre pertinent)



STRATÉGIE

- » Nous renforcer sur nos points forts
- » Répondre aux grandes tendances de nos marchés
- » **Accélérer l'évolution de notre portefeuille**

L'ACQUISITION DU CONTRÔLE DE SIKA : UNE ADÉQUATION STRATÉGIQUE PARFAITE AVEC SAINT-GOBAIN, UNE OCCASION DE CRÉATION DE VALEUR UNIQUE POUR SIKA

- » Une nouvelle compétence technologique (chimie de la construction / adhésifs) au confluent des tendances vers la **productivité** et le **multi-confort**
- » **0,6-0,7 point de croissance interne additionnelle par an pour Saint-Gobain** grâce à la croissance intrinsèque élevée des métiers de Sika
- » Des combinaisons possibles avec chaque métier du Groupe pour générer **250 M€ de ventes additionnelles**
- » Des **synergies à hauteur de 180 M€** en 4^e année, dont 70 M€ reviendront à Sika et à ses actionnaires minoritaires

LE GROUPE EST DÉTERMINÉ À POURSUIVRE L'ACQUISITION DU CONTRÔLE DE SIKA

- » L'année 2015 a vu les autorités de la concurrence **autoriser sans conditions la transaction**, et de multiples **décisions de justice favorables à la réalisation** de la transaction qui ont fait tomber tous les arguments opposés par le conseil d'administration
- » Le dernier élément bloquant reste la limitation des droits des votes de la holding SWH, sur laquelle une **décision de première instance du tribunal de Zug est attendue à l'été 2016**
- » L'intérêt stratégique est confirmé, **l'intérêt financier est renforcé (prix fixe en euros et création de valeur en année N+3, grâce à des résultats meilleurs que prévu)**
- » Saint-Gobain réaffirme son engagement à **protéger la culture et les équipes de Sika** une fois l'acquisition faite
- » **Par ailleurs, cette transaction ne freine pas la mise en œuvre de la stratégie du Groupe**

Une transaction dont l'intérêt stratégique et financier reste entier

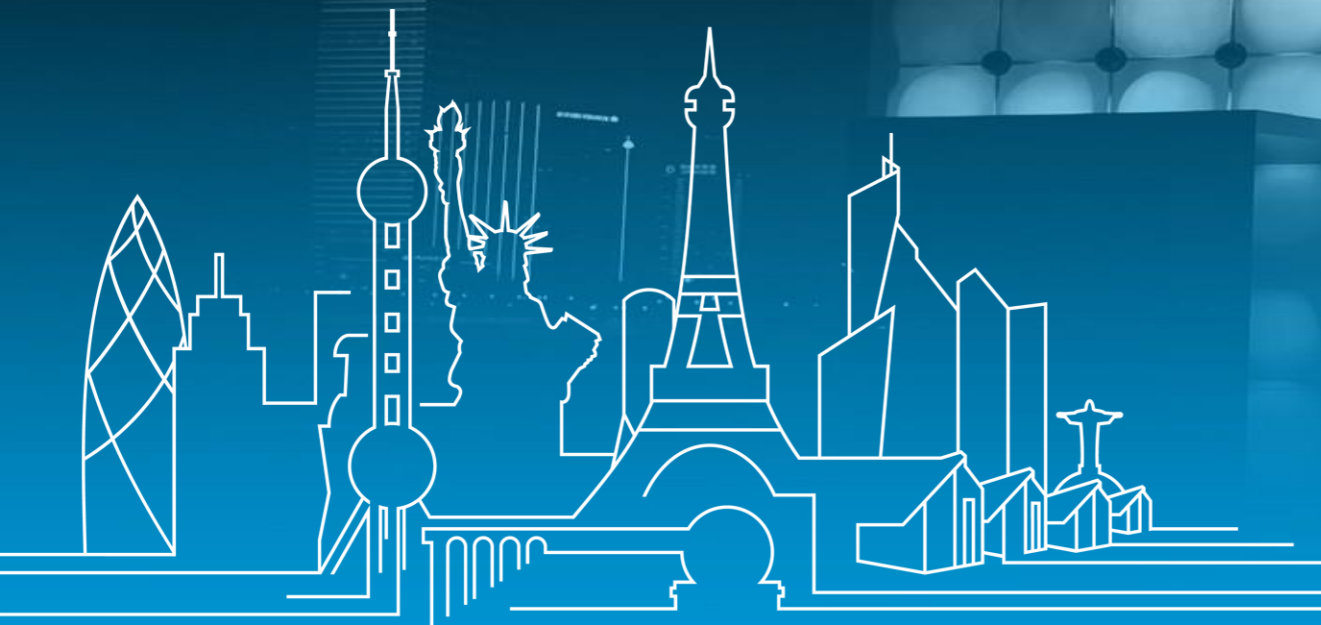
POURSUIVRE LA POLITIQUE DE CESSIONS ET D'ACQUISITIONS POUR SOUTENIR LES OBJECTIFS STRATÉGIQUES

- » Saisir les occasions créatrices de valeur, au-delà de Sika
- » Accélérer la revue stratégique de nos activités existantes

Pour...

- » Développer de nouvelles technologies et les marchés de niche
- » Consolider les positions fortes de la Distribution Bâtiment
- » Renforcer nos positions dans les marchés en croissance

4 PERSPECTIVES



SAINT-GOBAIN
350

DIVIDENDE 2015

(Proposition du Conseil d'administration à l'Assemblée Générale du 2 juin 2016)

1,24 EURO PAR ACTION,
stable par rapport à 2014

- » Rendement sur cours
au 31/12/2015 : **3,1%**
- » Taux de distribution sur le
Résultat Net courant : **59%**

MODALITÉS DE PAIEMENT :

- » **en espèces**

CALENDRIER :

- » **2 juin 2016** : Assemblée Générale
- » **6 juin 2016** : date de détachement
- » **8 juin 2016** : date de paiement

PERSPECTIVES POUR 2016

SUR LE PLAN DE LA CONJONCTURE

- » En **Europe occidentale** : bonne dynamique, avec une stabilisation de la **France**
- » En **Amérique du Nord** : légère croissance des marchés de la construction, incertitudes dans l'industrie
- » Poursuite de la croissance en **Asie et pays émergents**, malgré le ralentissement du Brésil

POUR LES MÉTIERS DU GROUPE

- » **Matériaux Innovants** : poursuite de l'amélioration de la rentabilité annuelle du Vitrage et maintien d'un bon niveau de marge des MHP
- » **Produits pour la Construction** : amélioration de la rentabilité malgré un premier semestre affecté par la détérioration de la Canalisation
- » **Distribution Bâtiment** : croissance interne bénéficiant du changement de tendance en France

PRIORITÉS D' ACTIONS POUR 2016

- » **Priorité à l'augmentation des prix de vente**, dans un contexte encore déflationniste
- » **Economies de coûts : environ 250 M€ sur l'année**, par rapport à la base de coûts de 2015
- » **Programme d'investissements industriels** (de l'ordre de 1 400 millions d'euros) affecté en priorité aux investissements de croissance hors Europe occidentale
- » **Maintien de l'effort de R&D** pour soutenir la stratégie de différenciation et de solutions à plus forte valeur ajoutée
- » **Poursuite du projet d'acquisition du contrôle de Sika**
- » **Priorité à la génération d'un autofinancement libre élevé**

Le Groupe vise une nouvelle amélioration du résultat d'exploitation à structure et taux de change comparables

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 2015 et Perspectives

26 février 2016

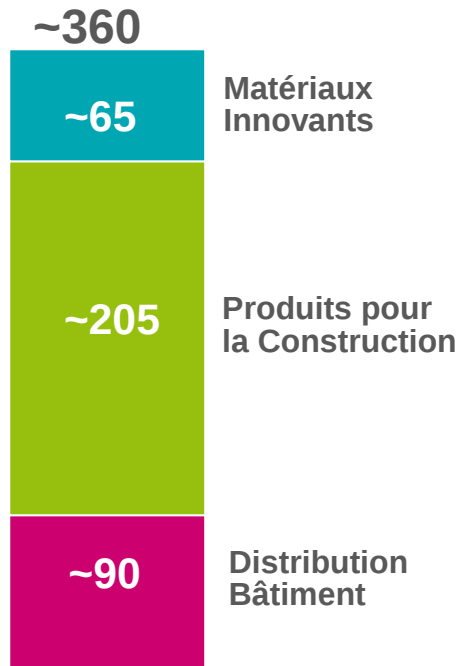


UNE ADAPTATION RAPIDE À L'ÉVOLUTION DE LA CONJONCTURE

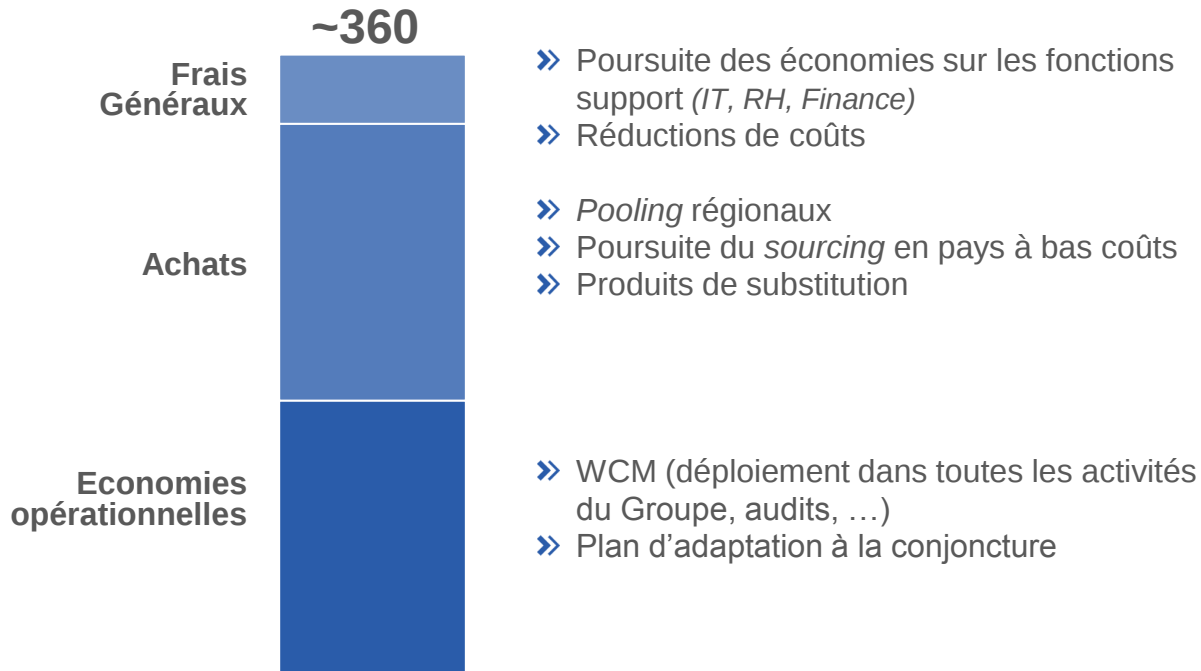
NOUVEAU PROGRAMME DE RÉDUCTION DE COÛTS

360 M€ d'économies de coûts en 2015 *(par rapport à la base de 2014)*

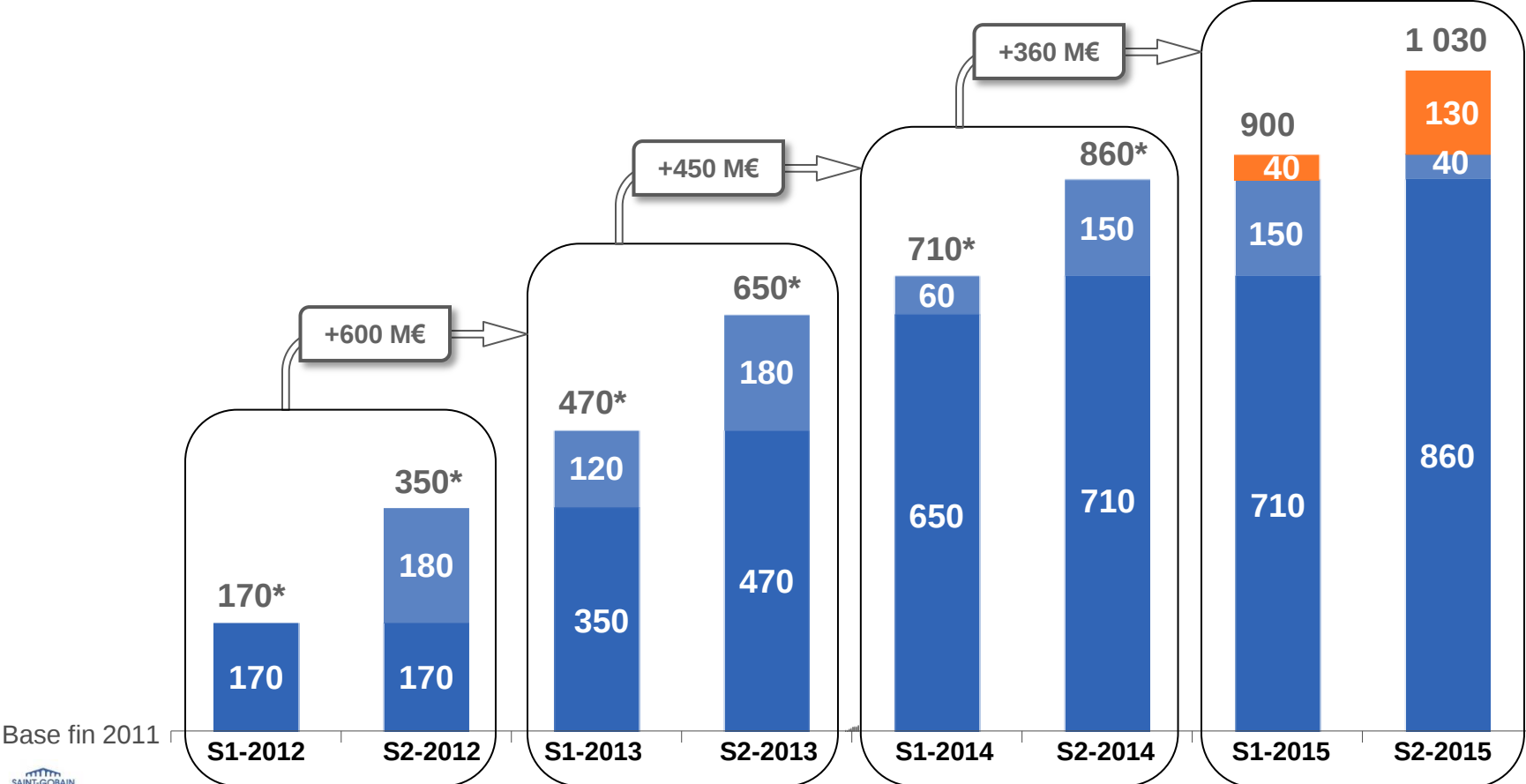
Répartition par pôle



Répartition par nature

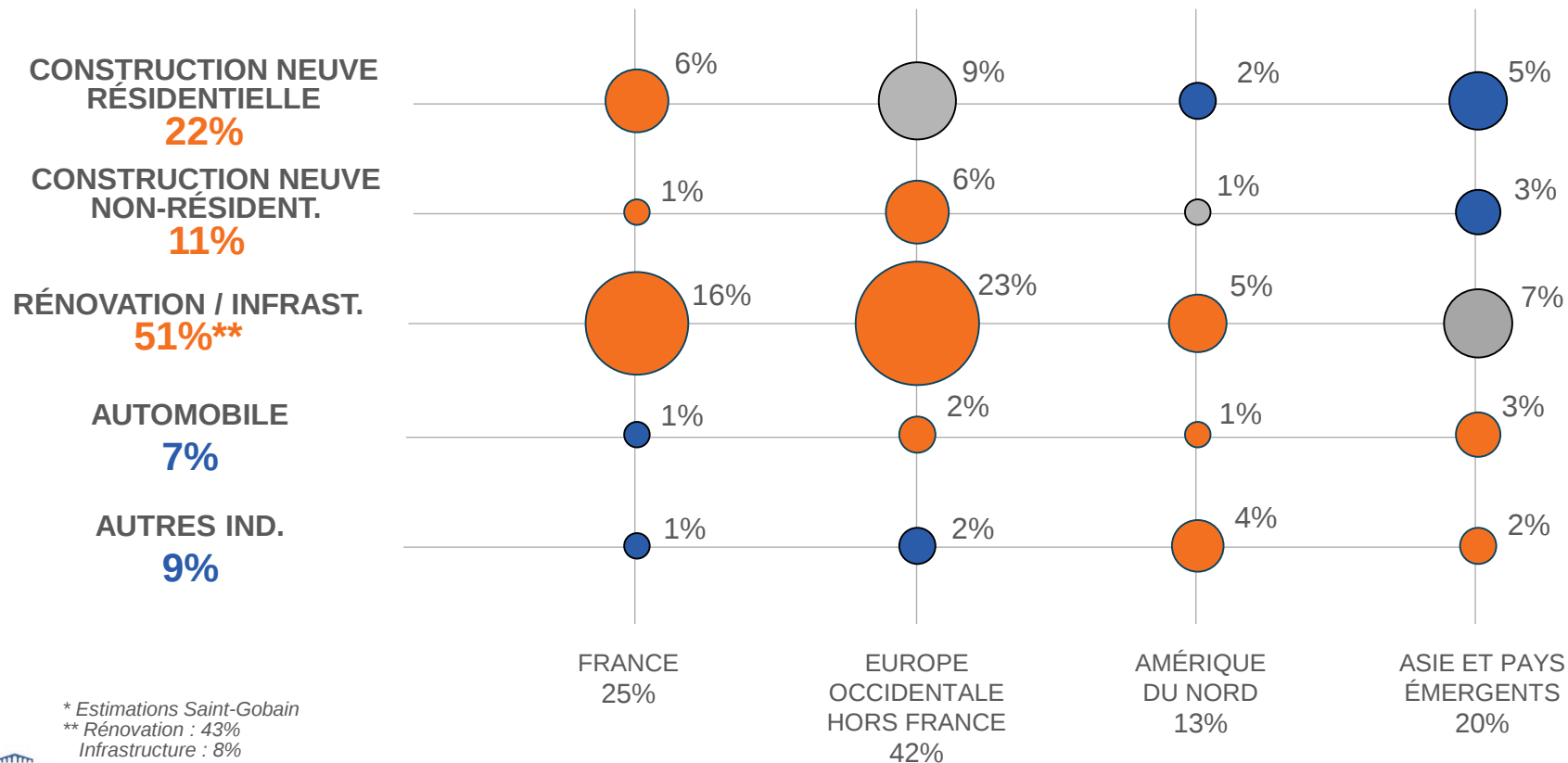


RÉSULTATS DU NOUVEAU PROGRAMME DE RÉDUCTION DE COÛTS : 360 M€ DE RÉDUCTION DE COÛTS SUPPLÉMENTAIRES EN 2015



* y compris le Pôle Conditionnement

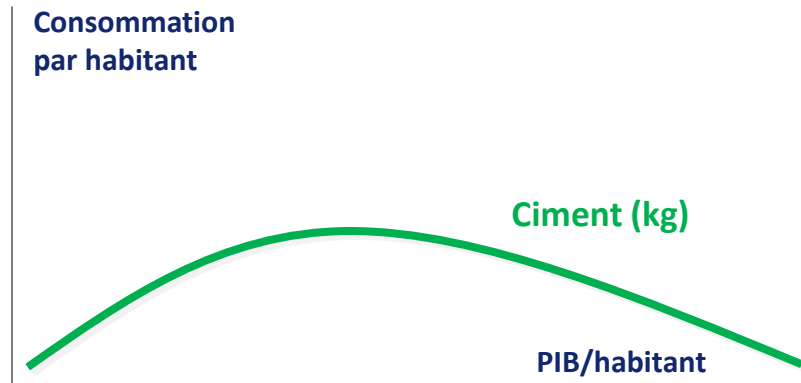
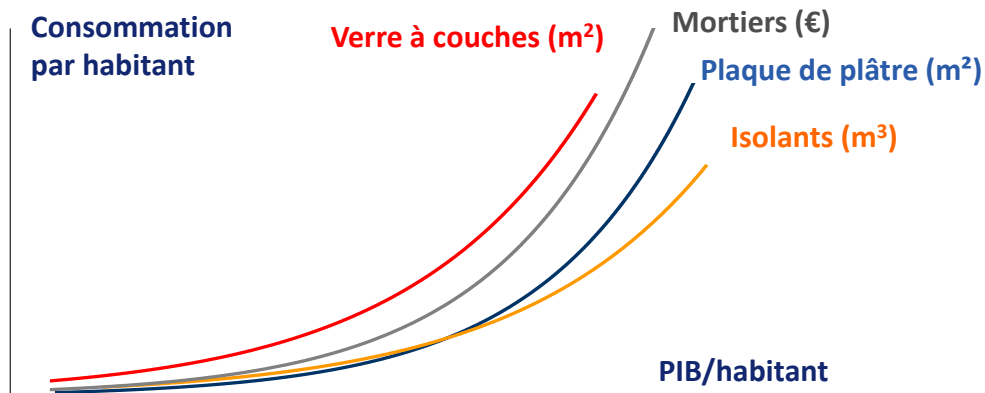
UN POSITIONNEMENT ATTRACTIF, CENTRÉ SUR LA CONSTRUCTION RÉSIDENTIELLE ET LA RÉNOVATION*



UN POSITIONNEMENT UNIQUE ET TRÈS PORTEUR DES MARCHÉS CROISSANTS

» Des solutions techniques pour l'Habitat de demain

CONSOMMATION PAR HABITANT EN FONCTION DE LA RICHESSE



» Des solutions pour l'efficacité énergétique des bâtiments