

RÉSULTATS S1 2020

DANS LE CONTEXTE
DE CRISE
DU CORONAVIRUS,

REPRISE
DE LA CROISSANCE
DES VENTES
ET DU RÉSULTAT
D'EXPLOITATION EN JUIN
APRÈS UN REPLI
DU CHIFFRE D'AFFAIRES
AU PREMIER SEMESTRE

FORTE PROGRESSION
DU CASH FLOW LIBRE
ET FORTE BAISSÉ
DE L'ENDETTEMENT NET

BONNES
PERSPECTIVES
AU CŒUR DE LA
RELANCE
VERTE

CHIFFRE D'AFFAIRES

17,8 Mds€

-12,3%*

RÉSULTAT D'EXPLOITATION

827 M€

-49,2%*

CASH FLOW LIBRE

1,68 Md€

+143,2%

* à données comparables.



RÉSULTATS S1 2020

EN PAGE 2

**LE MONDE D'APRÈS
DE SAINT-GOBAIN**

EN PAGE 4

LES MOTS

DE PIERRE-ANDRÉ DE CHALENDAR Président-Directeur Général

« Dans le contexte inédit de la pandémie de coronavirus, Saint-Gobain s'est fixé quatre priorités : la santé et la sécurité de tous, le renforcement de la liquidité et du bilan, l'adaptation des coûts et la préparation du rebond. Nos actions de préservation de la trésorerie ont permis d'enregistrer au premier semestre une forte génération de cash flow libre. Dans un environnement macroéconomique et sanitaire encore marqué par des incertitudes, les résultats en croissance du mois de juin et les perspectives du troisième trimestre laissent envisager une forte amélioration du résultat d'exploitation au second semestre 2020 par rapport au premier semestre 2020. Les perspectives à moyen et long terme de Saint-Gobain sont très solides grâce à des choix stratégiques et organisationnels payants. Le portefeuille complet de solutions innovantes de Saint-Gobain pour l'efficacité énergétique, ainsi que sa forte exposition au marché de la rénovation, positionnent idéalement le Groupe pour bénéficier des plans de relances nationaux et européens en faveur de la transition énergétique. »

ET DE BENOIT BAZIN Directeur Général Délégué

« Notre nouvelle organisation a démontré toute son efficacité au cours de cette crise en s'appuyant sur une excellente coordination mondiale et sur l'agilité de nos directeurs généraux de pays et de marchés, qui ont pris très vite les meilleures décisions locales pour leurs clients et leurs équipes. En adaptant nos coûts rapidement, nous avons réalisé des économies de 395 millions d'euros au premier semestre, avec notamment une accélération de notre programme « Transform & Grow », qui a généré 80 millions d'euros d'économies nettes au premier semestre 2020 et pour lequel nous atteindrons l'objectif initial de 250 millions d'euros dès fin 2020, soit avec une année d'avance. Par ailleurs, nous avons déjà lancé les mesures supplémentaires nécessaires d'adaptation pour baisser le point mort d'activités partout où la reprise est différée ou plus incertaine avec un effet de 200 millions d'euros en année pleine 2021, dont 50 millions d'euros au second semestre 2020. Enfin, notre stratégie d'optimisation du portefeuille du Groupe, visant à améliorer son profil de croissance et de rentabilité, sera reprise progressivement en fonction des conditions de marché. Nous sommes très confiants que le Groupe sortira renforcé de cette crise et nous saluons l'engagement exemplaire de toutes nos équipes. »

Le chiffre d'affaires du Groupe de **17 764 millions d'euros** recule à données comparables de -12,3% avec des volumes en baisse de -12,7% dans un contexte de bonne tenue des prix à +0,4%. En réel, le chiffre d'affaires s'inscrit en repli de -18,1% avec un **effet de change** de -1,3% et un **effet périmètre** de -4,5% qui résulte des cessions réalisées dans le cadre de « Transform & Grow » courant 2019 et des acquisitions, dont Continental Building Products en février 2020.

Le **résultat d'exploitation** du Groupe se replie de -49,5% en réel et de -49,2% à données comparables, conduisant à un recul de la marge d'exploitation de 7,6% à 4,7%.

Le **cash flow libre** s'accroît de 143% à **1 678 millions d'euros**, soit un triplement en pourcentage du chiffre d'affaires (9,4% contre 3,2% au premier semestre 2019), avec un taux de conversion de cash flow libre en forte hausse à 129% (contre 33% au premier semestre 2019).

L'**endettement net** s'inscrit en nette baisse à **9,8 milliards d'euros fin juin 2020**, contre 12,8 milliards d'euros fin juin 2019, essentiellement grâce au montant des cessions (principalement Sika pour 2,4 milliards d'euros avec un gain net en cash de 1,5 milliard d'euros) nettes des acquisitions, ainsi qu'à la baisse du besoin en fonds de roulement et des investissements industriels.

PRIORITÉS D' ACTIONS 2020

- 1) Assurer la santé et la sécurité de tous** dans un contexte sanitaire qui reste incertain.
- 2) Poursuivre les actions d'adaptation et la bonne génération de cash flow libre :**
 - Attention permanente au spread prix-coûts ;
 - Baisse des coûts dans le cadre de mesures d'adaptation additionnelles post-coronavirus : 200 millions d'euros d'économies en année pleine d'ici 2021, dont 50 millions d'euros au second semestre 2020 ;
 - Succès du programme d'économies de coûts dans le cadre de « Transform & Grow » générant 130 millions d'euros supplémentaires en 2020 (dont 50 millions d'euros au second semestre), après 120 millions d'euros en 2019, permettant d'atteindre l'objectif de 250 millions d'euros avec un an d'avance ;
 - Baisse des investissements industriels en 2020 de plus de 500 millions d'euros par rapport à 2019.
- 3) Conserver un bilan très solide et réaliser à fin 2020 l'objectif moyen terme de réduction du nombre de titres en circulation à 530 millions**, contre 542 millions de titres à fin décembre 2019.
- 4) Tirer parti des opportunités offertes par les plans de relance :**
 - Positionnement idéal du Groupe sur les marchés de la rénovation énergétique ;
 - Portefeuille complet de solutions innovantes pour réduire la consommation d'énergie des bâtiments.

Dans un environnement macroéconomique et sanitaire encore marqué par des incertitudes, les résultats en croissance du mois de juin et les perspectives du troisième trimestre laissent envisager une forte amélioration du résultat d'exploitation au second semestre 2020 par rapport au premier semestre 2020.

RÉSULTATS PAR SEGMENT

SOLUTIONS DE HAUTE PERFORMANCE

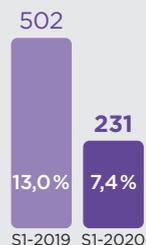
-18,0%
à données comparables

17% du chiffre d'affaires du Groupe dont* :

Mobilité (6%) : **-26,8%**
Autres industries (11%) : **-12,0%**

CHIFFRE D'AFFAIRES
3 102 M€

RÉSULTAT D'EXPLOITATION (M€)
ET MARGE (%)
231 M€



EUROPE DU NORD

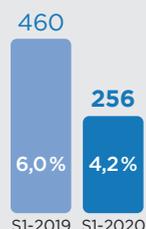
-8,2%
à données comparables

33% du chiffre d'affaires du Groupe dont* :

Pays nordiques (15%) : **+3,6%**
Royaume-Uni - Irlande (9%) : **-27,6%**
Allemagne - Autriche (4%) : **-5,8%**

CHIFFRE D'AFFAIRES
6 090 M€

RÉSULTAT D'EXPLOITATION (M€)
ET MARGE (%)
256 M€



EUROPE DU SUD, MOYEN-ORIENT & AFRIQUE

-16,0%
à données comparables

31% du chiffre d'affaires du Groupe dont* :

France (23%) : **-16,5%**
Espagne - Italie (4%) : **-18,8%**

CHIFFRE D'AFFAIRES
5 668 M€

RÉSULTAT D'EXPLOITATION (M€)
ET MARGE (%)
99 M€



AMÉRIQUES

-6,5%
à données comparables

15% du chiffre d'affaires du Groupe dont* :

Amérique du Nord (11%) : **-5,5%**
Amérique latine (4%) : **-8,7%**

CHIFFRE D'AFFAIRES
2 670 M€

RÉSULTAT D'EXPLOITATION (M€)
ET MARGE (%)
190 M€



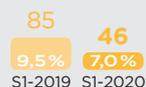
ASIE-PACIFIQUE

-17,5%
à données comparables

4% du chiffre d'affaires du Groupe*

CHIFFRE D'AFFAIRES
655 M€

RÉSULTAT D'EXPLOITATION (M€)
ET MARGE (%)
46 M€



LE MONDE D'APRÈS DE SAINT-GOBAIN

Le bien commun pour une entreprise, c'est agir ensemble pour la construction d'un monde meilleur, mettre d'abord ses valeurs au cœur de son modèle économique.

Pour Saint-Gobain, il s'agit de combiner performance accrue et impact environnemental positif des produits et solutions, et mettre son influence au service de causes plus grandes qu'elle et pertinentes pour le Groupe.

Notre responsabilité de Groupe est bien sûr de donner l'exemple. Elle est aussi d'informer, de sensibiliser et de fédérer à nos côtés l'ensemble de la chaîne de valeur.

«Une chose est sûre, le monde post-coronavirus peut se qualifier par trois mots : il sera plus durable, plus digital et plus local. Ce sont les trois axes de transformation de Saint-Gobain et cette évolution nous sera au final bénéfique», selon Pierre-André de Chalendar, Président-Directeur Général de Saint-Gobain.

1 - PLUS DURABLE

La pandémie de coronavirus ébranle profondément nos sociétés créant un choc violent à la fois social, économique et politique mais elle ne fait pas disparaître les enjeux du changement climatique.

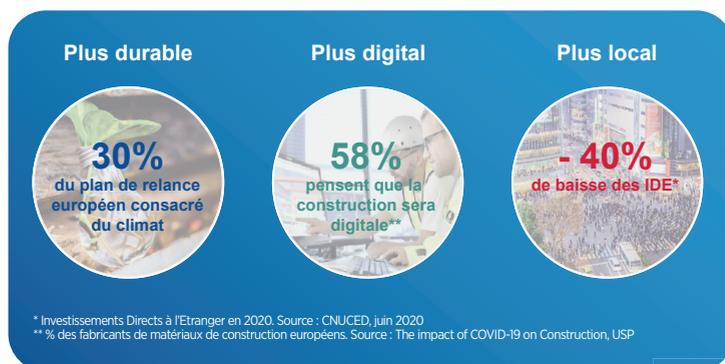
Cette crise nous donne l'opportunité d'accélérer la transition vers **un monde plus durable**, en conciliant protection de l'environnement et exigence de justice sociale.

Le secteur de la construction et le bâtiment représentent près de 40% des émissions de gaz à effet de serre à l'échelon mondial.

Le Groupe Saint-Gobain, conscient depuis bien longtemps de cette problématique, partage cette nécessité de faire tendre sa production industrielle vers la neutralité carbone.

Les objectifs ambitieux du Groupe sont de :

- **Ne pas émettre plus de gaz à effet de serre** que Saint-Gobain **ne pourra en absorber d'ici 2050.**
- **Réduire les émissions de gaz à effet de serre de ses activités industrielles de 20% d'ici à 2025⁽¹⁾** : remplacement de fours à gaz par des fours électriques moins polluants quand c'est possible.
- **Réduire de 80% les quantités d'eau rejetées** par les sociétés du Groupe d'ici à 2025⁽¹⁾.
- **Réduire la quantité de déchets non valorisés de 50% d'ici à 2025⁽¹⁾ ainsi que la consommation de ressources naturelles.**



Dans ce cadre, Saint-Gobain développe ou distribue des solutions :

- Pour la réduction des consommations d'énergie et de l'empreinte environnementale du parc de bâtiments neufs ou rénovés qui contribuent à la décarbonisation de l'environnement bâti ;
- D'isolation des murs par l'intérieur ou par l'extérieur, des planchers, des toitures ; des solutions de vitrages à haute performance pour les doubles ou triples vitrages, de ventilation mécanique contrôlée, de pompes à chaleur et plus généralement un ensemble de solutions pour réduire les consommations et émissions de gaz à effet de serre des bâtiments.

Cette transition vers un monde durable doit être intégrée dans les multiples plans de relance à travers le monde. En Europe, le « **Green Deal** »⁽²⁾ de **750 milliards d'euros** devrait avoir pour

objectif de doubler le taux annuel de rénovation du parc immobilier existant. Il renforce la stratégie du Groupe sur plusieurs axes majeurs : la rénovation, la transition énergétique, l'économie circulaire et la mobilité verte.

Grâce à son portefeuille de solutions uniques et à sa forte exposition au marché de la rénovation (environ 50% des ventes du Groupe), Saint-Gobain est idéalement placé pour bénéficier des plans de relances nationaux et européens en faveur de la transition et accélérer sa croissance.

2 - PLUS DIGITAL

En quelques jours seulement, nous avons révolutionné nos modes de travail et en particulier notre relation commerciale en accélérant de nouveaux modèles qui s'imposent comme les nouvelles normes :

- l'e-commerce ;

- le « *click and collect* » ;
- le BIM⁽³⁾ qui permet de co-concevoir et visionner un bâtiment virtuel avant de le réaliser ;
- côté pose, l'offre logistique de LEAN by Placo® qui permet, par exemple, de livrer sur site des plaques de plâtre ajustées aux dimensions requises en fonction des plans fournis lors de la commande.

Nous avons ainsi tiré le meilleur profit de nos investissements des années précédentes en termes de logistique/d'informatique/de digital.

Cette crise aura été une opportunité pour accélérer, mais pas complètement transformer, le développement de nouveaux outils dans la relation client qui faisaient déjà partie de notre stratégie d'avant crise. Nous devons parallèlement pousser des solutions pour que nos clients aussi gagnent du temps, qu'ils soient plus performants et augmentent leur productivité.

La Plateforme du Bâtiment a vu **ses prises de commandes par Internet passer de 5 % avant la crise à 75 % au pic du confinement. Aujourd'hui, les commandes en ligne restent durablement supérieures à 10 %.** Tout cela va entraîner des gains de productivité et réduire

les inefficacités. Malgré cette digitalisation accélérée, les artisans sont revenus assez rapidement en agence pour échanger et recevoir des conseils. Ce constat valide notre vision du point de vente comme lieu de socialisation et d'échange entre professionnels et confirme notre stratégie omnicanale.

3 - PLUS LOCAL

Nous assistons à un retour des États qui vont vouloir jouer un rôle plus important dans l'économie. Il faut alors rebâtir des relations internationales différentes. **On parle aussi de relocalisation et de réduction d'un certain nombre de dépendances.** Si la mondialisation a été extrêmement bénéfique pour l'ensemble de l'humanité, elle a pu montrer ses limites pour certains pays qui pourraient mettre en place des barrières commerciales plus protectrices.

Chez Saint-Gobain, **notre modèle multi-local et décentralisé a été un véritable atout dans la gestion de la crise : en s'adaptant en permanence au marché local, le Groupe se rapproche de ses clients.**

Cette aspiration des consommateurs aux produits et services locaux était déjà un mouvement de fond avant la crise sanitaire.

Fort de ce constat, en 2018, nous avons pris la décision de réorganiser le Groupe Saint-Gobain. Les circuits de décisions ont été délocalisés vers les équipes locales au sein de chaque pays, **pour être cohérent avec la réalité des métiers du bâtiment : nous produisons là où nous vendons.** Cette organisation montre chaque jour sa pertinence pour décider et exécuter les bonnes décisions, en s'adaptant rapidement à chaque situation locale. Cela nous a permis d'ajuster chaque décision d'arrêt et de reprise d'activité au plus près des besoins des clients.

Ce modèle multi-local du Groupe, avec une production au plus près des marchés, s'accroît face à l'aspiration d'une « industrie souveraine » qui se dessine.

Les perspectives à moyen et long terme de Saint-Gobain sont ainsi très solides grâce à des choix stratégiques et organisationnels payants. La stratégie de différenciation et d'innovation positionne au mieux Saint-Gobain pour bénéficier de ses leviers de croissance rentable : développement durable et confort, amélioration de la performance et de la productivité de nos clients. ■

SAINT-GOBAIN PROPOSE L'ENSEMBLE DES SOLUTIONS POUR LA RÉNOVATION ÉNERGÉTIQUE



100% des solutions produites ou distribuées par Saint-Gobain

* Calculs réalisés pour une maison individuelle construite entre 1948 et 1974 selon le rapport de la France à la Commission européenne : « Stratégie à long terme de la France pour mobiliser les investissements dans la rénovation du parc national de bâtiments à usage résidentiel et commercial, public et privé »



Je suis un militant infatigable de la cause environnementale et climatique. En tant que chef d'entreprise, j'ai une responsabilité particulière : celle d'assurer une autre forme de croissance, à la fois durable et responsable, soucieuse des générations de demain. Je crois très fortement au fait qu'en matière de développement, les entreprises, si elles sont une partie du problème, font avant tout partie de la solution.

Pierre-André de CHALENDAR
Président-Directeur Général de Saint-Gobain



3. BIM : « Building information modeling » ou bâti immobilier modélisé est un ensemble de processus visant à orienter la mise en œuvre vers certains procédés et à faciliter la communication, l'échange et la gestion de données autour d'un projet de construction.

SAINT-GOBAIN NEWS



INNOVATION DES MASQUES INNOVANTS, CONFORTABLES ET TRANSPARENTS



Depuis le début de la crise sanitaire, les masques sont au cœur des préoccupations : difficultés d'approvisionnement, génération de déchets, manque de confort... Pour solutionner ces problèmes, deux PME du sud-est de la France ont eu l'idée de développer **un masque révolutionnaire PRECIMASK : protecteur, transparent, avec une durée de vie illimitée sans perte d'efficacité et qui sera disponible fin 2020**. Elles ont fait appel à l'expertise du centre de recherche de Saint-Gobain en Provence pour concevoir le système de filtration de l'air : des disques en mousse céramique logés dans les valves assurent le niveau de filtration nécessaire. Bio-compatibles et nettoyables facilement, ils seront adaptés en fonction des besoins (de classe 1 jusqu'à FFP3).

Toutes les expressions du visage sont de nouveau visibles avec ce masque transparent. Equipé d'une visière amovible et réalisé en polycarbonate et en silicone, le son est optimisé, la respiration aisée et la protection optimale. PRECIMASK sera particulièrement utile pour le personnel soignant, pour se protéger et faciliter la communication avec les patients grâce à sa grande transparence. PRECIMASK assurera à ses usagers une grande protection contre le virus mais aussi la pollution et les allergènes comme le pollen.



INNOVATION DES MASQUES FABRIQUÉS PAR SAINT-GOBAIN



Face à la forte croissance de la demande de masques due à la pandémie de coronavirus, **le Groupe Saint-Gobain a décidé de lancer sa propre production grâce à l'installation de quatre lignes en Chine, en France, aux États-Unis et au Brésil**. Toutes opérationnelles rapidement, elles permettent une **production maximale de 4 millions de masques par mois destinés aux collaborateurs et aux clients du Groupe**. Il s'agit de masques « grand public » jetables composés de trois couches en polypropylène et de forme similaire à celle des masques chirurgicaux. Tout a été pensé pour que la fabrication se déroule dans un environnement qui réponde aux meilleurs standards d'hygiène et de sécurité. « Nos équipes peuvent être fières d'elles, de leur agilité et de leur capacité de collaboration qui ont permis de lancer une production de masques en un temps record », commente Laurent Guillot, Directeur Général Adjoint, Directeur Général Solutions de Haute Performance.

Le Groupe s'est également engagé dans la lutte contre le coronavirus par son activité Sciences de la Vie, **en donnant la priorité à des composants de dispositifs médicaux vitaux** (membranes de silicone, tubes flexibles, filtres, connecteurs et fixations) **intégrés notamment dans les respirateurs, ventilateurs et pompes à perfusion**.

INNOVATION SAINT-GOBAIN RÉVOLUTIONNE LE DOUBLAGE DES MURS



Le nouveau système d'isolation **Optimax Habito*** se nourrit des savoir-faire et expertises complémentaires de Placo* et ISOVER en France. **Il se compose de la plaque de plâtre ultra résistante Habito*, de la laine de verre GR 30 ou GR 32 d'ISOVER** composée d'au moins 40% de verre recyclé et d'un kit d'accessoires de pose brevetés (appuis, raccords, vis). L'innovation réside dans la **suppression de la quasi-totalité des fourrures métalliques**. Au moment de la pose, la plaque ne nécessite plus de rails intermédiaires et se fixe directement sur les appuis **réduisant ainsi de plus de 50% le nombre de vis nécessaires**. Ce nouveau mode de fixation offre aux artisans un confort de pose inégal ainsi qu'un gain de temps à la pose de 20% en moyenne et diminue les risques de blessures liées à la découpe des fourrures. Par ailleurs, cette innovation permet de réduire les déchets sur chantier et est entièrement valorisable via les filières de recyclage Placo Recycling* et Isover Recycling.

INITIATIVES SAINT-GOBAIN TOUJOURS PLUS PROCHE DES JEUNES ARTISANS



Avec le Pack Jeune Artisan, POINT.P propose une nouvelle offre de services dédiée aux entrepreneurs de moins de 30 ans.

Pour soutenir les jeunes artisans du bâtiment de moins de 30 ans **dans la création de leur entreprise**, l'enseigne française de distribution généraliste POINT.P a lancé le Pack Jeune Artisan. Inclus dans le programme de montée en compétence **Génération Artisans**, il comprend l'accès à tous ses services (Solu+, Tolteck, La Maison Saint-Gobain, Renoprim + Direct, etc.), ainsi que 5 nouveaux services 100% gratuits :

- Assistance juridique et comptable en ligne ;
- Accompagnement sur « Google My Business » pour améliorer leur référencement avec une séance photo sur chantier par un professionnel ;
- Création d'un logo ;
- Parrainage au sein de la communauté Génération Artisans pour se constituer un premier réseau ;
- Une session de coaching personnalisée sur les services et outils du programme de fidélité.

Pour sa première promotion, l'objectif est d'accompagner 500 jeunes artisans partout en France, dans leurs premiers pas d'entrepreneurs.

POUR PLUS D'INFORMATIONS, RENDEZ-VOUS SUR



INVESTISSEMENT UN NOUVEAU ROBOT COLLABORATIF TESTÉ EN SUISSE



Depuis plusieurs semaines, un cobot a fait son entrée sur le site ISOVER de Lucens en Suisse. **Les cobots (« robot collaboratif ») sont des bras robotisés et articulés qui se distinguent par leur capacité à interagir et coopérer avec l'être humain.**

Concrètement, il effectue les contrôles qui servent à évaluer la performance thermique des panneaux et rouleaux de laine de verre vendus par ISOVER. Le cobot place les échantillons de produits à tester dans la machine puis les enlève une fois la mesure réalisée.

Ces contrôles qualité, qui augmentent quotidiennement, permettent d'optimiser la densité de matière première utilisée pour la fabrication d'un produit et d'avoir des données plus nombreuses et précises sur la performance des isolants. L'objectif, à terme, est de réduire la quantité de matière première utilisée tout en maintenant une performance thermique égale et, in fine, de réduire le coût de production.

Le site de Lucens est la première usine d'isolation de Saint-Gobain à tester ce prototype. Si l'expérience est concluante, le cobot pourrait être déployé dans d'autres sites du Groupe.

DISTRIBUTION POINT.P FAIT LA PART BELLE AUX ISOLANTS BIOSOURCÉS



Dans le cadre de son ambitieuse démarche écoresponsable, l'enseigne française de distribution de matériaux de construction et de produits du bâtiment POINT.P structure son offre de produits isolants biosourcés. Présentée dans un catalogue dédié, elle répond aux nouvelles attentes des artisans et des particuliers. **Conçus à partir de fibres de bois, d'ouate de cellulose, de chanvre ou de coton**, ces produits représentent aujourd'hui 10 % du marché des isolants et offrent de multiples intérêts en termes de confort thermique, de durée de vie et de recyclage, tant pour les chantiers de rénovation que pour la construction neuve.

Afin d'accompagner au mieux les artisans vers ces solutions, l'enseigne propose l'intégralité de l'offre (1 500 produits) dans le configurateur SOLU+, disponible pour tous les adhérents de son programme de fidélité Génération Artisans. Elle offre également des formations à ses collaborateurs pour leur permettre d'en devenir experts. Forts de ces enseignements, les équipes de vente guideront les clients vers la meilleure solution en fonction de leurs attentes.

POUR PLUS D'INFORMATIONS, RENDEZ-VOUS SUR LE SITE POINT.P



ENVIRONNEMENT LE CLIMAT AU CŒUR DES OPÉRATIONS DE SAINT-GOBAIN AUX ÉTATS-UNIS



Saint-Gobain a conclu **un accord d'achat d'électricité de 12 ans** pour l'aider à réduire ses émissions de CO₂ aux États-Unis tout en soutenant la construction d'un parc éolien dans l'Illinois.

Grâce à cet accord, Saint-Gobain va réduire significativement l'intensité carbone de l'électricité consommée. Il en résultera une **réduction de 21% des émissions de CO₂ de Saint-Gobain aux États-Unis** à iso-production par rapport à 2010. Le parc éolien, actuellement en construction, devrait être opérationnel fin 2020.

Il s'agit du plus important accord d'achat d'énergie décarbonée jamais conclu par Saint-Gobain qui constitue **un élément clé pour aider l'entreprise à atteindre la neutralité carbone d'ici 2050**, un engagement annoncé par notre Président-Directeur Général lors du sommet des Nations Unies sur l'action climatique qui s'est tenu en septembre 2019.

Rappelons que **Saint-Gobain a récemment été reconnu comme membre de la « Climate Change A List »** établie par le CDP, une organisation mondiale à but non lucratif qui identifie les entreprises impliquées dans la lutte contre le changement climatique. Le CDP évalue les entreprises et leur attribue une note de A à D, sur la base de l'exhaustivité de la divulgation, de la sensibilisation et de la gestion des risques environnementaux, et en jugeant leur niveau de leadership environnemental à travers les meilleures pratiques qu'elles ont mises en œuvre, comme la fixation d'objectifs ambitieux et significatifs.

POUR PLUS D'INFORMATIONS, RENDEZ-VOUS SUR



PROJET VUE SUR LA VILLE



En France, le restaurant Les Terrasses, de l'hôtel La Villa Florentine à Lyon, vient d'être rénové pour proposer à ses clients le plaisir de la cuisine française dans un écrin de verre leur permettant de bénéficier au maximum d'une vue imprenable sur toute la ville de Lyon. **Les 800 m² de vitrages dynamiques SageGlass®**, choisis pour cette véranda, **se teintent ou s'éclaircissent automatiquement** pour optimiser la luminosité, évitant chaleur et éblouissement sans utilisation de stores ou volets. SageGlass® procure ainsi un confort thermique et visuel optimal, favorisant le bien-être des clients et réduisant la consommation d'énergie. Cette nouvelle véranda permet ainsi d'apprécier la terrasse tant lors d'une chaude journée d'été que d'une nuit de grand froid en hiver.

POUR PLUS D'INFORMATIONS SUR LES PRODUITS SAGEGLASS, RENDEZ-VOUS SUR



ALLEZ PLUS LOIN AVEC LA BROCHURE CORPORATE

LE CARNET DE L'ACTIONNAIRE

SUR VOTRE AGENDA

RÉUNIONS D'ACTIONNAIRES*

animées par
M. Pierre-André de Chalendar,
Président-Directeur Général
de Saint-Gobain

Vendredi 20 novembre 2020 à 15h00
 Salon Actionaria - Paris (75)

Jeuudi 03 décembre 2020 à 18h00
 Espace Tête d'Or - Lyon (69)

* À confirmer selon le contexte sanitaire

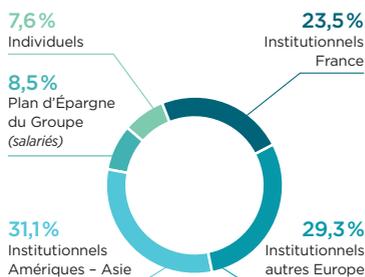
NOMBRE DE TITRES EN CIRCULATION

(à mi-août 2020)

541,6 millions

STRUCTURE DU CAPITAL

(au 30 juin 2020 - en %, estimations)



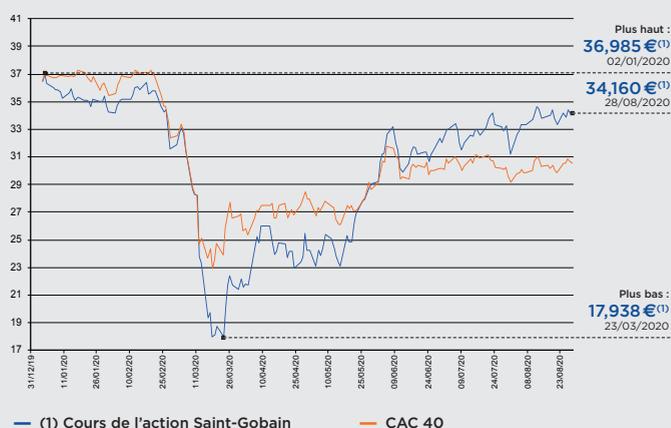
SALON ACTIONARIA*

JEUDI 19 ET VENDREDI 20 NOVEMBRE
AU PALAIS DES CONGRÈS (PARIS)

Venez découvrir nos principales marques sur notre stand et participer à notre réunion d'actionnaires individuels le **vendredi à 15h00 en salle Bleue**, animée par Messieurs Pierre-André de Chalendar, Président-Directeur Général de Saint-Gobain, et Sreedhar N., Directeur Financier du Groupe.

ÉVOLUTION DU COURS DE BOURSE

DU 01/01/2020 AU 28/08/2020



Performances récentes au 28/08/2020 (en %)	Action Saint-Gobain	CAC 40
Sur les 6 derniers mois	+8,1%	-5,8%
Sur les 12 derniers mois	+8,9%	-6,8%
Depuis le 01/01/2020	-6,4%	-16,3%

VOS CONTACTS

Le Service Relations Actionnaires de Saint-Gobain est à votre disposition pour tout renseignement, n'hésitez pas à le contacter :

• **Par téléphone**, en appelant le

0 800 32 33 33 Service à appel gratuits

ou **+33 1 88 54 05 05** (depuis l'international)

• **Sur Internet**, en vous rendant sur www.saint-gobain.com

• **Par e-mail**, en écrivant à l'adresse suivante : actionnaires@saint-gobain.com

• **Via l'application**
Saint-Gobain Shareholder



• **Par courrier :**
 Compagnie de Saint-Gobain
 Service Actionnaires
 Tour Saint-gobain
 18 place de l'Iris
 92096 La Défense Cedex

• **Reuters :** SGOB.PA



Directeur de la Publication : Vivien Dardel
 Responsable de l'actionariat individuel : Abiba Tinor
 N°ISSN 1245-3978
 Conception graphique : **tamata**
 Crédits photos : Photothèque Saint-Gobain - Cover Picture : Shutterstock
 Document imprimé par Gibert Clarey Imprimeurs certifié Imprim'Vert et FSC sur des papiers certifiés FSC, à base de fibres recyclées et de pâtes provenant de forêts gérées de façon responsable sur un plan environnemental, économique et social.

