

LETTRE À NOS Actionnaires

N° 67
MARS 2013

RÉSULTATS 2012 P. 2

Principaux résultats consolidés du Groupe	2
Plan d'actions	2
Résultats par Pôle d'activité	3

DOSSIER P. 4

L'innovation, au cœur de la stratégie de Saint-Gobain



EN BREF... P. 6

Flash info	6
Accord avec Ardagh pour la cession de Verallia North America	7



Le respect de l'eau sur les sites industriels du groupe 7

LE CARNET DE L'ACTIONNAIRE P. 8

Entretien avec Pierre-André de Chalendar

Président-Directeur Général de Saint-Gobain

“Pour 2013, nous anticipons un redressement de notre résultat d'exploitation au second semestre, après un point bas atteint entre mi-2012 et mi-2013.”

Vous venez de publier vos résultats 2013.

Pouvez-vous les commenter ?

Après un début d'année globalement satisfaisant, l'activité du Groupe a subi, à partir du 2^e trimestre, l'impact de la dégradation de la conjoncture économique en Europe et des difficultés du Vitrage, tant en Europe qu'en Asie et en pays émergents. Ainsi, le chiffre d'affaires du Groupe a baissé de 1,9 % à données comparables (- 3,6 % en volumes et + 1,7 % en prix) sur l'ensemble de l'année. À l'exception de l'Aménagement Intérieur et du Conditionnement (Verallia) – soutenus, pour l'un, par le redressement de la construction résidentielle aux États-Unis et le développement du marché de l'efficacité énergétique en Europe et, pour l'autre, par la bonne tenue de la consommation des ménages –, tous les Pôles et Activités du Groupe ont vu leur chiffre d'affaires se replier sur l'ensemble de l'année, sous l'impact du ralentissement des marchés industriels et de la construction résidentielle en Europe occidentale.

Par ailleurs, malgré le redémarrage de l'Amérique latine au second semestre, les marchés d'Asie et des pays émergents sont restés globalement stables sur l'ensemble de l'année. Parmi les grandes zones géographiques sur lesquelles le Groupe opère, seule l'Amérique du Nord est restée bien orientée, à la faveur de la poursuite du redressement du marché de la construction résidentielle, et en dépit de la base de comparaison très élevée que constitue, pour ce marché, l'année 2011 (impact des intempéries sur le secteur de la rénovation de toitures).

Dans cet environnement économique difficile, et compte tenu de la forte augmentation du coût des matières premières et de l'énergie sur l'ensemble de l'année, les prix de vente ont continué à constituer, pour le Groupe, une forte priorité : ils ressortent en hausse de + 1,7 % (et de + 2,0 % hors Vitrage).

En dépit de l'amélioration de la rentabilité en Amérique du Nord, la marge d'exploitation du Groupe recule, et s'établit à 6,7 % contre 8,2 % en 2011, sous l'influence, principalement, du tassement des volumes de vente en Europe occidentale et d'un différentiel prix/coûts négatif dans le Vitrage.

Quelles sont vos perspectives pour 2013 ?

Si l'année 2013 devrait bénéficier de la confirmation du redressement des économies américaines (du Nord et du Sud) et asiatiques, l'activité européenne devrait rester difficile pour la plupart de nos marchés.

Face à des conditions de marché encore incertaines, nous continueront à faire preuve, en 2013, d'une grande capacité d'adaptation à la conjoncture, à la fois en mettant en œuvre avec vigueur les mesures d'adaptation nécessaires dans les pays et/ou les activités qui restent déprimés (notamment le Vitrage et les pays d'Europe du Sud), mais aussi en poursuivant l'approfondissement de nos principaux axes stratégiques (pays en forte croissance, marchés de l'efficacité énergétique et de l'énergie, consolidation dans la Distribution Bâtiment et



Résultats 2012

Chiffre d'affaires

43,2 Mds€ ↗ 2,6 %

Résultat d'exploitation

2,9 Mds€ ↘ 16,3 %

Résultat net courant*

1,1 Md€ ↘ 35,1 %

Dividende** (versé en espèces ou en actions, au choix de l'actionnaire)

1,24 € par action → stable

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

** Montant qui sera proposé à l'Assemblée générale.

les Produits pour la Construction), avec le souci permanent de la rentabilité, et dans le respect d'une grande discipline financière.

En conséquence, nous anticipons pour 2013 un redressement de notre résultat d'exploitation au second semestre, après un point bas atteint entre mi-2012 et mi-2013. Nous conserverons par ailleurs un niveau élevé d'autofinancement libre grâce, notamment, à la réduction de 200 millions d'euros de nos investissements industriels. Enfin, notre structure financière se trouvera renforcée par la cession de Verallia North America.

Principaux résultats consolidés du Groupe

	2011 (M€)	2012 (M€)	Variation (%)
Chiffre d'affaires et produits accessoires	42 116	43 198	+ 2,6 %
Résultat d'exploitation (RE)	3 441	2 881	- 16,3 %
Résultat opérationnel	2 646	1 984	- 25,0 %
Résultat net courant ¹	1 736	1 126	- 35,1 %
BNPA (Bénéfice Net Par Action ²) courant ¹ (en €)	3,30	2,14	- 35,2 %
BNPA (Bénéfice Net Par Action ²) (en €)	2,44	1,46	- 40,2 %
Autofinancement ³	3 421	2 791	- 18,4 %
Autofinancement hors impôt sur plus-values ⁴	3 349	2 668	- 20,3 %
Investissements industriels	1 936	1 773	- 8,4 %
Autofinancement libre (hors impôt sur plus-values) ⁴	1 413	895	- 36,7 %
Investissements en titres	702	354	- 49,6 %
Endettement net	8 095	8 490	+ 4,9 %

1 - Hors plus ou moins-values de cessions, dépréciations d'actifs et provisions non récurrentes significatives.

2 - Calculé sur le nombre de titres en circulation (hors autodétention) au 31 décembre (526 434 577 actions en 2012 contre 526 205 696 en 2011). Sur la base du nombre de titres composant le capital au 31 décembre (531 125 642 actions en 2012 contre 535 563 723 en 2011), le BNPA courant serait de 2,12 € (contre 3,24 € en 2011) et le BNPA serait de 1,44 € (contre 2,40 € en 2011).

3 - Hors provisions non récurrentes significatives.

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

• **Le chiffre d'affaires** du Groupe est en hausse de 2,6 %, à 43 198 millions d'euros, contre 42 116 millions d'euros en 2011. L'effet de change est positif (+ 1,8 %), reflétant principalement l'appréciation du dollar américain et de la livre britannique par rapport à l'euro. L'effet périmètre représente également une contribution favorable (+ 2,7 %) qui résulte, pour l'essentiel, des acquisitions de Build Center et de Brossette (Pôle Distribution Bâtiment), de Solar Gard (Matériaux Haute Performance) et des acquisitions de proximité réalisées par le Pôle Produits pour la Construction (PPC) en Asie et pays émergents ainsi que sur les marchés de l'efficacité énergétique en Europe. À données comparables (taux de change et périmètre comparables), le chiffre d'affaires recule de 1,9 %, l'augmentation des prix de vente (+ 1,7 %) n'ayant pas permis de compenser intégralement la baisse des volumes (- 3,6 %).

• **Le résultat d'exploitation** recule de 16,3 %, sous l'impact combiné de la baisse des volumes de vente et d'un différentiel prix/coûts négatif dans le Vitrage. Il s'établit à 2 881 millions d'euros, contre 3 441 millions d'euros en 2011, et représente une **marge d'exploitation de 6,7 % (8,5 % hors Distribution Bâtiment)** contre 8,2 % (10,9 % hors Distribution Bâtiment) en 2011.

• **Le résultat net courant** (hors plus et moins-values, dépréciations d'actifs et provisions non récurrentes significatives) s'élève à 1 126 millions d'euros, en baisse de 35,1 % par rapport à 2011. Rapporté au nombre de titres en circulation (hors autodétention) au 31 décembre 2012 (526 434 577 actions contre 526 205 696 actions au 31 décembre 2011), il représente un **bénéfice net par action (BNPA) courant de 2,14 €, en recul de 35,2 % par rapport à 2011 (3,30 €)**.

Plan d'actions face à la dégradation de l'environnement économique

Afin de faire face à la dégradation de la conjoncture observée à partir du 2^e trimestre en Europe occidentale et, de façon générale, dans le Vitrage, le Groupe a une nouvelle fois fait la preuve de sa capacité d'adaptation et de sa grande discipline financière, tout en poursuivant ses orientations stratégiques. Il a notamment :

- **continué à donner la priorité aux prix de vente** : en augmentation de 1,7 % sur l'année (et de + 2,0 % hors Vitrage) ;
- mis en œuvre un nouveau programme de **réductions de coûts de 520 millions d'euros** sur l'ensemble de l'année. Ce programme sera porté en 2013 à **1 100 millions d'euros** (par rapport à la base de coûts de 2011) ;
- fortement réduit son Besoin en Fonds de Roulement d'Exploitation (BFRE), avec un **gain de 5 jours (555 millions d'euros)** sur l'ensemble de l'année, ce qui s'est traduit par une augmentation **(de 613 millions d'euros, soit + 73,2 %)** de sa génération de trésorerie (autofinancement libre* + variation de BFRE), pour atteindre **1 450 millions d'euros** ;
- contrôlé ses **investissements industriels et financiers** (- 19 % par rapport à 2011), notamment au second semestre (- 39 % par rapport au 2nd semestre 2011), tout en les concentrant (à hauteur de 66 %) sur ses **axes de développement prioritaires** : Asie et pays émergents, marchés de l'efficacité énergétique et de l'énergie, et consolidation de ses points forts dans les Produits pour la Construction et la Distribution Bâtiment ;
- franchi une nouvelle étape dans la mise en œuvre de sa stratégie de **recentrage sur les métiers de l'Habitat**, avec la conclusion d'un accord en vue de la **cession de Verallia North America**. Cette opération lui permet par ailleurs de renforcer son bilan et de consolider sa solidité financière.

Dividende 2012

1,24 € versé en espèces ou en actions, au choix de l'actionnaire

Le Conseil d'administration de la Compagnie a décidé, lors de sa réunion du 20 février, de proposer à l'Assemblée Générale du 6 juin 2013 de distribuer **un dividende de 1,24 euro par action**, inchangé par rapport à l'an dernier, et d'accorder à chaque actionnaire la possibilité **d'opter pour le paiement en espèces ou en actions***. Ce dividende représente **58 % du BNPA courant et 85 % du BNPA**, ainsi qu'un **rendement de 3,8 %** sur la base du cours de clôture au 31 décembre 2012 (32,22 €). La date d'arrêt de position (« record date »), fixée au 11 juin, sera suivie d'une période d'option de 15 jours, du 12 au 26 juin. En conséquence, la mise en paiement du dividende, en espèces ou en actions, interviendra le 5 juillet 2013.

* Pour le paiement du dividende en actions, le Conseil d'administration de la Compagnie de Saint-Gobain proposera à l'Assemblée Générale des Actionnaires de fixer le prix d'émission des actions nouvelles en appliquant **une décote de 10 %** à la moyenne des cours d'ouverture des 20 séances de bourse précédant l'Assemblée Générale du 6 juin 2013, après l'avoir diminuée du montant du dividende.

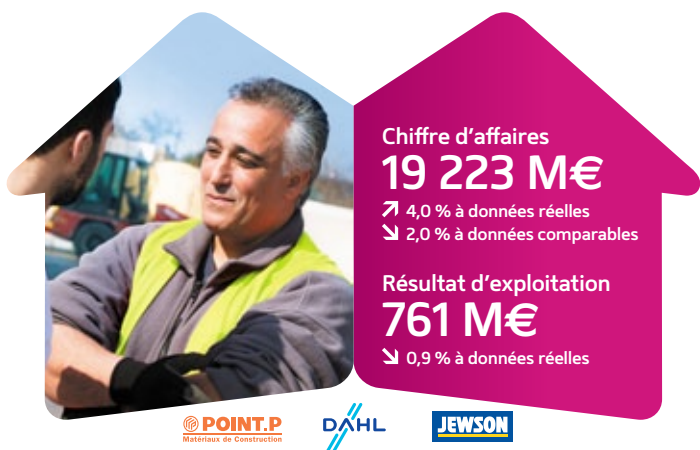
Résultats 2012 par Pôle d'activité (commentaires à données comparables)



Le chiffre d'affaires du **Pôle Matériaux Innovants** recule de **4,4 %** à données comparables, sous l'impact des difficultés du Vitrage et du ralentissement de l'activité des Matériaux Haute Performance, notamment en Europe occidentale. La marge d'exploitation du Pôle s'établit à 7,7 %, contre 11,8 % en 2011



Le chiffre d'affaires du **Pôle Produits pour la Construction** se replie de **1,3 %** à données comparables, en raison du tassement des volumes de vente en Europe occidentale et en Asie, les prix de vente restant bien orientés. La **marge d'exploitation recule à 8,3 %**, contre 9,5 % en 2011.



Le **Pôle Distribution Bâtiment** affiche une **baisse de 2,0 % de son chiffre d'affaires** à données comparables, résultant d'une dégradation progressive des conditions de marché dans l'ensemble des pays d'Europe occidentale à partir du 2^e trimestre, que la bonne tenue des prix de vente ne permet pas de compenser intégralement. Sur l'ensemble de l'année, seuls l'Allemagne, la Scandinavie, les États-Unis et le Brésil conservent une croissance interne positive. En France, l'activité du Pôle fait preuve d'une bonne résistance, qui traduit – comme en Scandinavie – la poursuite de gains de parts de marché. La **marge d'exploitation du Pôle s'établit à 4,0 %**, contre 4,2 % en 2011.



Le **Pôle Conditionnement (Verallia)** réalise une **croissance interne de 3,5 %**, grâce notamment à une évolution très favorable de ses prix de vente dans ses principaux pays. L'activité reste soutenue aux États-Unis, en France et au Brésil, mais recule en Europe du Sud et de l'Est. La **marge d'exploitation baisse néanmoins, à 10,9 %** du chiffre d'affaires contre 12,3 % en 2011, en raison, principalement, des difficultés de l'Europe du Sud et du décalage dans le temps entre la hausse des coûts de l'énergie et sa pleine répercussion sur les prix de vente.

Litiges liés à l'amiante aux États-Unis

Le nombre de nouveaux litiges reçus par CertainTeed en 2012 est de 4 000 environ, stable par rapport à 2011. Dans le même temps, 9 000 plaintes ont fait l'objet de transactions (contre 8 000 en 2011), et 4 000 plaintes ont été transférées en dossiers inactifs. Par voie de conséquence, le stock de litiges en cours est en forte baisse au 31 décembre 2012, à **43 000**, contre 52 000 au 31 décembre 2011. Le montant total des indemnités versées au cours des douze derniers mois s'élève à 67 millions de dollars à fin décembre 2012, en baisse sensible par rapport à 2011 (82 millions de dollars). Compte tenu de l'ensemble de ces évolutions (notamment de la baisse des indemnités versées) et de la dotation à la provision de 90 millions d'euros en 2012 (cf p.6), la provision totale de CertainTeed afférente à ces litiges a été portée à environ 550 millions de dollars au 31 décembre 2012, contre 504 millions de dollars au 31 décembre 2011.



Le détail des comptes consolidés est disponible sur le site Internet du Groupe (www.saint-gobain.com) ou sur simple demande auprès du Service des Relations Actionnaires (cf. coordonnées en dernière page).

L'innovation : au cœur de la stratégie de Saint-Gobain

La Recherche et l'innovation sont **au cœur de la stratégie Habitat de Saint-Gobain** et de sa politique de développement durable.

Les actions du Groupe pour développer sa culture de l'innovation portent leurs fruits. Pour la 2^e année consécutive,

le *Top 100 Global Innovators* de Thomson Reuters a classé Saint-Gobain **parmi les 100 organisations mondiales les plus innovantes.**

Plus de **400**
brevets déposés
en 2012

3700
personnes mobilisées sur plus
de 900 projets de recherche

479 M€
investis en 2012
en R&D



Pôle Matériaux
Innovants



Pôle Produits pour
la Construction



Pôle
Distribution Bâtiment



Pôle
Conditionnement

8

programmes stratégiques de recherche

Pile à
combustible

Vitrages actifs

Éclairage

Isolants haute
performance

Nouveaux
systèmes
d'isolation
par l'extérieur

Films flexibles
fonctionnels

Efficacité
énergétique
et impact
environnemental
des procédés

Solaire



Pôle Matériaux Innovants

VITRAGE

Le verre de l'habitat durable, c'est bien du Saint-Gobain !

Saint-Gobain Glass et Glassolutions (Pôle Matériaux Innovants) lancent, en France, **le marquage de leurs vitrages** avec le logo du Groupe. Une signature symbole de la qualité de Saint-Gobain en termes d'efficacité énergétique, de confort et de préservation de l'environnement. Le marquage du verre, véritable défi technique et industriel, est peu à peu déployé dans les sites de l'Activité Menuisiers industriels de Glassolutions. Les sites régionaux de Glassolutions et les Climalit Partners de Saint-Gobain Glass suivront.

SGG GLASS COMPASS, application pour smartphones

SGG GLASS COMPASS est un outil numérique qui permet aux professionnels et aux particuliers de **choisir les vitrages les mieux adaptés** aux habitations, en tenant compte de la localisation et de l'orientation des fenêtres, pour un confort optimal et une facture énergétique optimisée. Cette application gratuite est disponible sur smartphones, sur tablettes multimédia et sur Internet (www.glass-compass.com) dans plus de dix langues.



Flashez ce code avec votre mobile pour télécharger l'application.



Matériaux Haute Performance

Trois nouvelles toiles de verre Novelio®

Destinées à la fois aux particuliers et aux professionnels, ces trois nouvelles références couvrent facilement les fissures, les irrégularités des murs et les protègent ensuite durablement. Faciles à mettre en œuvre, elles améliorent le confort de l'utilisateur final :

- Novelio® Thermal participe au confort thermique en conservant la chaleur entre les murs d'une pièce.
- Novelio® Acoustic absorbe jusqu'à 50 % des nuisances sonores en associant une mousse de 5 mm et une toile de verre.
- Novelio® Easy Fix facilite la pose grâce à sa toile autocollante qui s'applique directement sur le mur ou le plafond.

Pôle Produits pour la Construction

Activ'Air®, une technologie innovante et pionnière pour l'amélioration de la qualité de l'air intérieur

Issue de la recherche de l'activité Gypse, la technologie Activ'Air, incorporée dans le plâtre lors de la fabrication des produits, contribue à **l'assainissement de l'air intérieur des habitations pendant toute leur durée de vie** (estimée à 50 ans en moyenne). La technologie Activ'Air est d'ores et déjà disponible dans les plafonds Gyptone® Activ'Air, la plaque de plâtre Placo Impact®, le plâtre allégé Lutèce Air'Pur® et le doublage thermo-acoustique Doublissimo®. En 2012, Placo® élargit sa gamme Activ'Air® avec un produit dédié au milieu hospitalier et aux bâtiments de santé Placo® Duo'Tech 25 Activ'Air®.



Codéveloppement : Adfors et Weber, combinaison acoustique gagnante

La coopération entre Saint-Gobain Adfors* (Matériaux Innovants) et Saint-Gobain Weber (Produits pour la Construction) a donné naissance à une sous-couche acoustique unique par sa faible épaisseur et ses performances acoustiques. Cette sous-couche est

utilisée **pour atténuer la transmission des bruits d'impacts** (bruits de pas, chutes d'objets sur le sol) entre deux étages qui partagent la même dalle. Cette opération de codéveloppement permet à Saint-Gobain Weber de proposer une solution Weber.floor 4955 complète à ses clients, et à Saint-Gobain Adfors d'adapter son produit aux exigences du marché de la pose.



* Saint-Gobain Adfors élabore et produit des solutions textiles innovantes pour les marchés industriels et de la construction.

Pôle Distribution Bâtiment

E-commerce et présence digitale

Des sites et des applications marchandes ont été lancés avec succès en 2012 par les différentes enseignes du Pôle Distribution Bâtiment. Par exemple, **Jewson** a développé un outil innovant « Ask Jack » pour accompagner et guider les clients face au défi de l'efficacité énergétique. Professionnels et particuliers peuvent poser des questions à Jack, chef d'agence virtuel qui se réfère au « Guide de la construction durable » de l'enseigne pour leur répondre.

<http://jewson.faq-help.com/faqAgent.html>



Efficacité énergétique et nouvelles énergies

En Europe du Nord, Dahl a poursuivi le déploiement de son concept innovant de Klimacenter, véritable vitrine de l'expertise du Pôle Distribution Bâtiment dans le domaine de l'économie d'énergie. Les Klimacenters servent à la fois de salles d'exposition, de centres de formation et de pôles de compétences dédiés aux énergies renouvelables et à la ventilation. Installateurs professionnels et clients particuliers peuvent y découvrir un large choix de solutions respectueuses de l'environnement et bénéficier de conseils et de formations délivrés par des experts de Dahl dans le domaine. Déjà présent au Danemark depuis 2010, le concept a ensuite été implanté en Norvège et en Suède. Un second Klimacenter danois a par ailleurs ouvert en juin 2012. Ce bâtiment anticipe les exigences du Code de la Construction 2015 relatif aux constructions basses énergies au Danemark.

Pôle Conditionnement Verallia, initiateur de tendances

Du haut de gamme à l'éco-conception, les tendances du marché de l'emballage évoluent constamment. Pour anticiper la demande et adapter ses modèles, Verallia propose des produits différenciants, bouteilles et pots toujours plus insolites et aux décors novateurs.

Selective Line : Grappa Bonollo

Verallia a mis en place une équipe dédiée aux marchés Premium et Ultra Premium sous la marque Selective Line. Pour répondre aux besoins spécifiques de ces marchés, il faut allier un savoir-faire verrier adapté aux design les plus complexes et un service irréprochable. Grappa Bonollo en est un parfait exemple. Pour cette eau de vie italienne d'exception, il fallait un contenant élégant ; avec ses lignes épurées, ses épaules carrées et sa transparence intense, la bouteille conçue par Selective Line donne toute sa force à la belle couleur ambrée de la Grappa.



Ecova

Ecova est une gamme de bouteilles au poids optimisé réduisant les impacts environnementaux sur l'ensemble du cycle de vie du produit. Verallia a créé 270 produits éco-conçus depuis le lancement d'Ecova (hors USA) dans 5 pays.



Les décors odorants

Des fragrances menthe, fraise ou citron sont libérées par frottement de l'emballage pour une expérience inédite.

FLASH INFO

PREMIERE AGENCE
POINT.P LABELLISÉE
BBC EFFINERGIE®*

L'enseigne Point.P en Île-de-France (France) a récemment inauguré sa première agence labellisée BBC Effinergie®. Idéalement située (Les Pavillons-sous-Bois) pour servir ses clients au nord de Paris, l'agence s'inscrit dans le programme CARE:4® du Groupe Saint-Gobain, qui vise à diviser par 4

* Le label BBC Effinergie® identifie les bâtiments dont les très faibles besoins énergétiques contribuent à réduire les émissions de gaz à effet de serre.

les consommations d'énergie de nos bâtiments. Elle utilise par ailleurs le transport fluvial, qui permet de faire l'économie de 300 camions sur les routes par an. Cette agence combine commerce, performance énergétique et insertion durable dans le paysage urbain.

CONSTRUCTION
D'UNE USINE
DE BARDEAUX
ASPHALTÉS



Saint-Gobain a annoncé son intention de construire une usine ultramoderne dédiée à la production de bardeaux de toiture asphaltés, destinée à approvisionner le centre des États-Unis. Plusieurs sites d'implantation possibles sont actuellement à l'étude dans le Midwest américain. La construction de cette usine permettra à CertainTeed de renforcer

son positionnement stratégique, de répondre à la demande croissante en bardeaux asphaltés, de renforcer son engagement pour un service haut de gamme et d'être au plus près de ses clients aux États-Unis. Avec cette nouvelle usine, CertainTeed comptera onze usines de bardeaux asphaltés en Amérique du Nord.

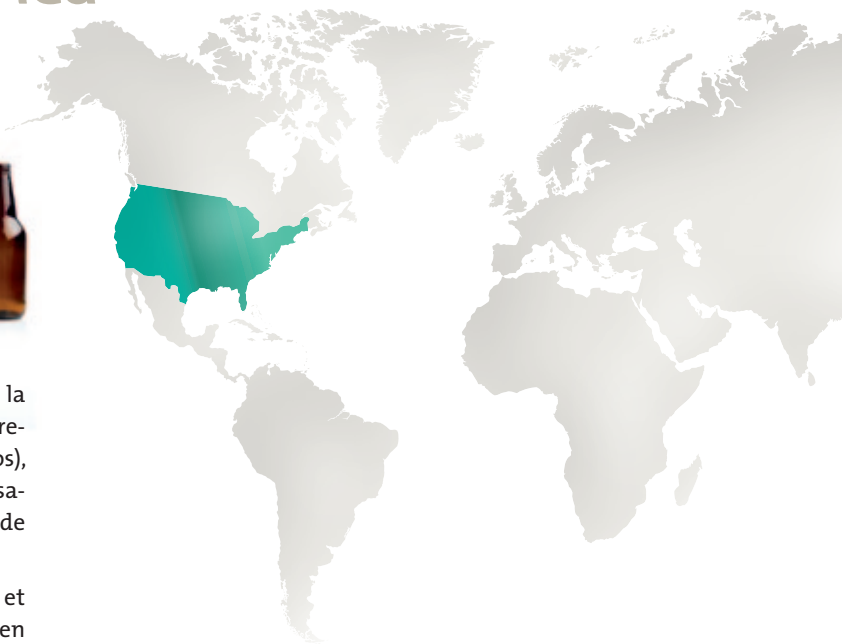
Saint-Gobain conclut un accord avec Ardagh pour la cession de Verallia North America



Saint-Gobain et Ardagh ont conclu le 17 janvier un accord pour la cession de Verallia North America pour un montant (valeur d'entreprise) de 1 694 millions de dollars (environ 1 275 millions d'euros), soit 6,5 fois l'EBITDA 2012 (environ 261 millions de dollars). La réalisation de cette opération est soumise à l'autorisation des autorités de la concurrence aux États-Unis.

Avec un chiffre d'affaires de 1 621 millions de dollars (1 260 M€) et un résultat d'exploitation de 170 millions de dollars (133 M€) en 2012, Verallia North America est le 2^e producteur de bouteilles et de pots en verre aux États-Unis. La société dispose de 13 sites industriels répartis sur l'ensemble du territoire, et emploie plus de 4 400 personnes.

À propos de cette cession, Pierre-André de Chalendar, Président-Directeur-Général de la Compagnie de Saint-Gobain, a indiqué que : *« Cette opération nous permet de franchir une nouvelle étape dans la mise en œuvre de la stratégie de recentrage des activités du Groupe sur les métiers de l'Habitat. Elle valorise dans de très bonnes conditions, supérieures à ce qui était envisagé lors du projet de mise en bourse de 2011, nos activités américaines de Conditionnement, tout en leur offrant de vraies perspectives industrielles. Le produit de la vente permettra principalement de renforcer le bilan du Groupe, tout en poursuivant sa politique ciblée d'acquisitions de taille petite ou moyenne. Dans le même temps, les activités de Verallia en Europe de l'Ouest et de l'Est, complétées récemment par une opération très prometteuse en Algérie, et ses positions en Amérique latine sur des marchés en forte croissance, constituent un ensemble de taille mondiale, leader sur ses marchés, fortement générateur de trésorerie et avec un potentiel de développement important. »*



Verallia, deuxième producteur mondial de l'emballage en verre pour les boissons et les produits alimentaires, offre des solutions innovantes, personnalisées et respectueuses de l'environnement à destination de plus de 10 000 clients répartis à travers le monde. En 2012, Verallia a produit environ 25 milliards de bouteilles et pots en verre destinés principalement aux marchés des vins, des spiritueux, de l'agro-alimentaire et de la bière. Le modèle opérationnel de Verallia repose sur la combinaison de la force de son réseau international (présence industrielle dans 14 pays, présence commerciale dans 46 pays et 10 centres techniques) et de la relation de proximité maintenue avec ses clients par plus de 14 000 employés. En 2012, Verallia a réalisé un chiffre d'affaires de 3,8 milliards d'euros.



SAINT-GOBAIN ET LE DÉVELOPPEMENT DURABLE

Le respect de l'eau sur les sites industriels du Groupe

Saint-Gobain a déployé sur ses sites industriels le standard EHS (Environnement, Hygiène et Sécurité) de l'eau pour améliorer la gestion et prévenir les risques de contrainte hydrique, de pollution et d'inondation. Pour accompagner ce déploiement,

une grille d'évaluation des risques et de la sensibilité des sites industriels a été établie. Le Groupe confirme ainsi sa volonté de réduire au maximum l'impact de ses activités sur les ressources en eau, tant au niveau de ses prélèvements que de ses rejets.



Découvrez le programme des événements du Club des actionnaires - 1^{er} semestre 2013 sur www.saint-gobain.com rubrique Finance/ Actionnaires individuels.

Agenda

PROCHAINES RÉUNIONS D'ACTIONNAIRES

- Le 16 mai, à Grenoble animée par Florence Triou-Teixeira, Directeur de la Communication financière
- Le 21 mai, à Tours animée par Florence Triou-Teixeira, Directeur de la Communication financière
- Le 29 mai, à Lille animée par Laurent Guillot, Directeur Financier

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE

- Le 6 juin, à 15 heures, au Palais des Congrès de la Porte Maillot, Paris

PROCHAINES PUBLICATIONS DE RÉSULTATS

- Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2013 le 25 Avril, après Bourse
- Résultats définitifs du 1^{er} semestre 2013 le 24 juillet, après Bourse

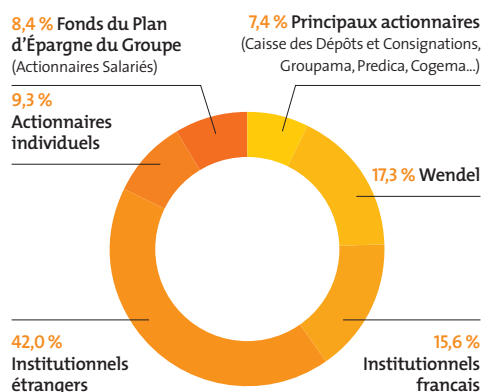
DIVIDENDE

- Mise en paiement : 5 Juillet 2013

NOMBRE TOTAL D' ACTIONS AU 31 DÉCEMBRE 2012 :

531 125 642

STRUCTURE DU CAPITAL ESTIMÉE AU 31 DÉCEMBRE 2012 (en %)



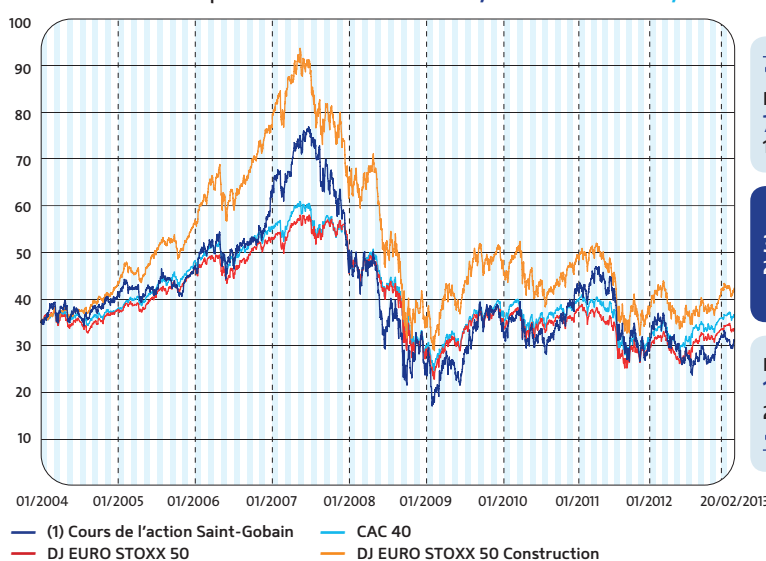
La vie du titre

ÉVOLUTION DU COURS DE BOURSE 2004-2013

Cours de l'action* Saint-Gobain en euros et indices rebasés au 01/01/2004

Après avoir été chahuté durant l'été 2012 dans un contexte de grande nervosité et de forte aversion au risque des marchés boursiers, le titre Saint-Gobain s'est bien redressé à l'automne et a clôturé avec une hausse de + 34 % au 31 décembre 2012 par rapport à sa valeur du 2 août 2012 (24,075 €). Le Groupe a publié le 20 février des résultats 2012 en ligne avec les attentes du marché et s'est montré rassurant sur ses perspectives en anticipant un redressement de son résultat d'exploitation au second semestre 2013.

Performance sur la période : Saint-Gobain : - 10,9 % CAC 40 : + 4,3 %



* Données ajustées de l'impact lié à l'augmentation de capital de février 2009.

TABLEAU DES PERFORMANCES RÉCENTES DE L'ACTION SAINT-GOBAIN

Performances récentes au 20/02/2013 (31,410 €) en %	Action Saint-Gobain	CAC 40	DJ Euro Stoxx 50	DJ Euro Stoxx 50 Construction
Sur les 12 derniers mois	- 15,6 %	+ 6,8 %	+ 3,5 %	- 1,6 %
Sur les 6 derniers mois	+ 13,1 %	+ 6,6 %	+ 7,1 %	+ 12,2 %
Sur les 3 derniers mois	+ 8,4 %	+ 7,2 %	+ 5,2 %	+ 11,9 %
Sur le dernier mois	- 0,4 %	- 1,4 %	- 3,2 %	- 0,9 %
Depuis le 1 ^{er} janvier 2013	- 2,5 %	+ 1,9 %	+ 0,2 %	+ 0,9 %

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

N° Vert 0 800 32 33 33

APPEL GRATUIT DEPUIS UN POSTE FIXE

ou +33 (0)1 47 62 33 33 (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

- Par courrier :
Compagnie de Saint-Gobain
Service Actionnaires
Les Miroirs
92096 La Défense Cedex

- Reuters : SGOB.PA

Directeur de la Publication : Laurent GUILLOT

N°ISSN 1245-3978

Conception graphique : *t a m a t a*

Crédits photos : Hamilton/Rea (p.1), Franck Dunouau, Access Diffusion, Christian Halicki (p.3), Eurokapi, Saint-Gobain, Adfors, Brodrene Dahl, Fotolia, Verallia (p.4-6), Verallia (p.7).

Document imprimé par Imprimerie Nouvelle - Jouve certifiée 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.



FSC
www.fsc.org

MIXTE

Issu de sources responsables

FSC® C017278

