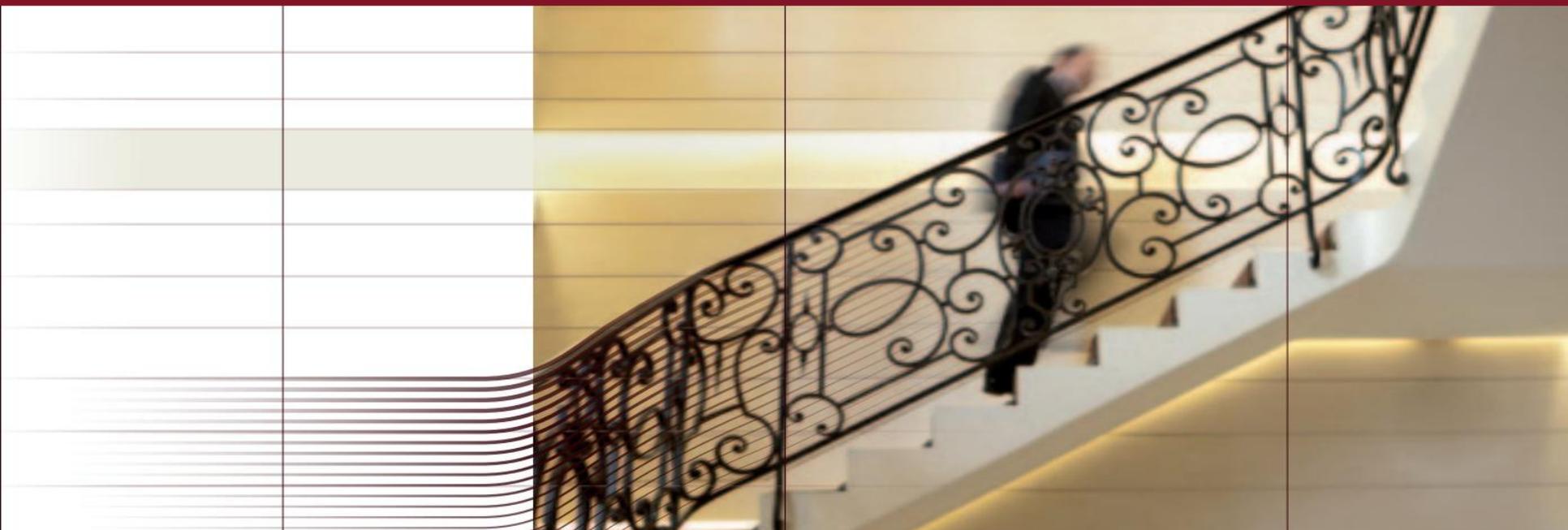




W E N D E L



2 décembre 2011

Investor Day

Bernard Gautier – Membre du Directoire



Deutsch Une success story

Deutsch

Une success story américaine



1938 :

Alex et son frère Lester Deutsch créent Deutsch en Californie



1961

Création de Deutsch France et Deutsch UK



1970

Deutsch Allemagne



1979

Acquisition de Deutsch Israël



1983

Joint-Venture Nikko Deutsch, qui deviendra Deutsch Japan en 1999

Juin 2006

Wendel acquiert Deutsch à Carl Deutsch, fils d'Alex Deutsch

- ▶ Investissement initial en fonds propres de 378 M\$ par Wendel, aux côtés du management (42 M\$)
- ▶ Multiple d'acquisition EV/EBITDA de 9,2x (LTM)

Fondements de l'acquisition : D'une association de 5 entreprises indépendantes à un groupe mondial intégré

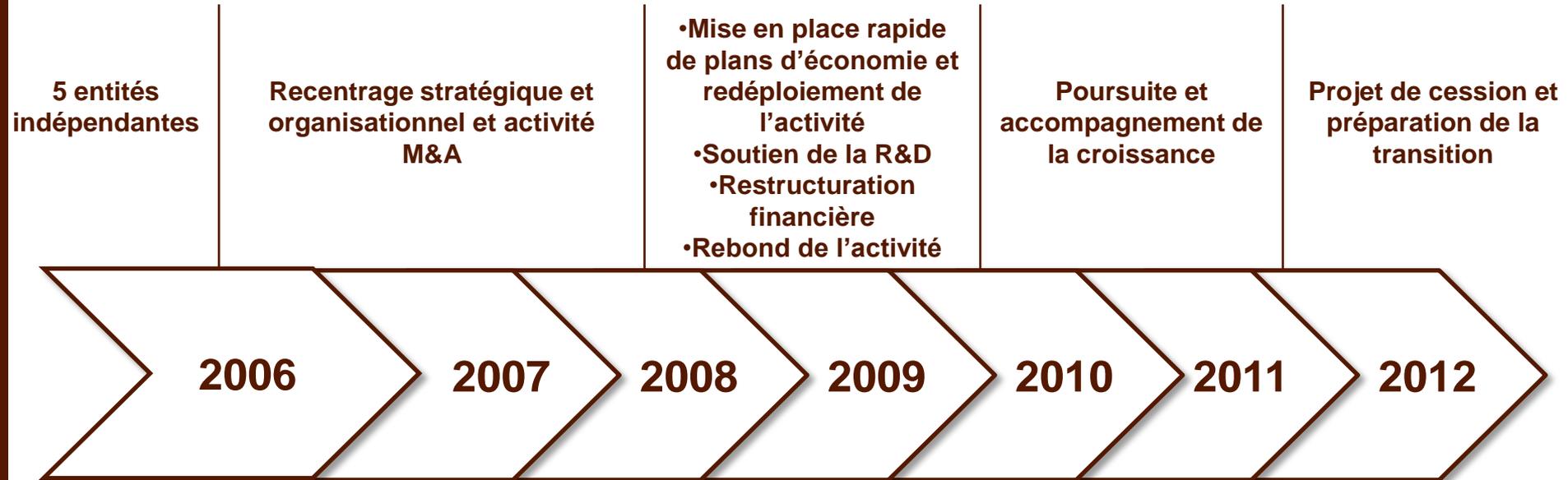


Leviers d'intégration

- Renforcement des relations avec les principaux clients et synergies commerciales
- Partage des meilleures pratiques
- Réalisation d'économies d'échelle

Deutsch

Phases du développement depuis 2006



Deutsch 2007-2008

Recentrage stratégique et organisationnel

Stratégique

- Cession de l'activité Relais
- Arrêt de l'activité Telecom
- Acquisition de 60% de LADD, distributeur exclusif de Deutsch pour la division industrielle aux Etats-Unis
- Acquisition du solde de 50% dans Servo
- Ouverture des activités en Chine
- Montée en puissance de la qualité et du service clients

Organisationnel

- Mise en place de l'équipe de Direction et des fonctions centrales
- Structuration des activités au sein de 3 divisions mondiales : DI (Industrie), DAT (Aéronautique/Défense) et DO (Offshore)
- Renforcement des systèmes de gestion
- Généralisation du modèle 'Deutsch Business System' (lean manufacturing)
- Mise en place de programmes d'optimisation des achats

Deutsch 2009-2010

Redéploiement pendant dans la crise

Plans d'économies

- Fermeture de deux sites de production aux Etats-Unis
- Ouverture d'un site de production en Asie et croissance des opérations mexicaines
- Accélération du lean manufacturing
- Optimisation du besoin en fonds de roulement (en baisse de 59 M\$ en 2009)
- Optimisation des investissements
- Maintien des budgets de R&D
- 55 M\$ d'économies réalisées en 2009
- Maintien d'une marge EBITDA 2009 > 18%

Restructuration financière

- 90 M\$ d'apport en fonds propres par Wendel et 9 M\$ par son co-actionnaire (famille Painvin) pour :
 - Renforcer la structure financière
 - Procéder au rachat des 40% minoritaires dans LADD
- Accord signé avec un taux d'approbation de 99,9% des prêteurs senior et 100% des prêteurs mezzanine
- Accroissement de la flexibilité financière
 - Refonte des covenants
 - Transformation de la dette mezzanine en instruments de quasi-fonds propres
- Flexibilité accrue pour les acquisitions futures (Chine, Inde et Brésil)

Deutsch 2011

Poursuite et accompagnement de la croissance

Renforcement managérial

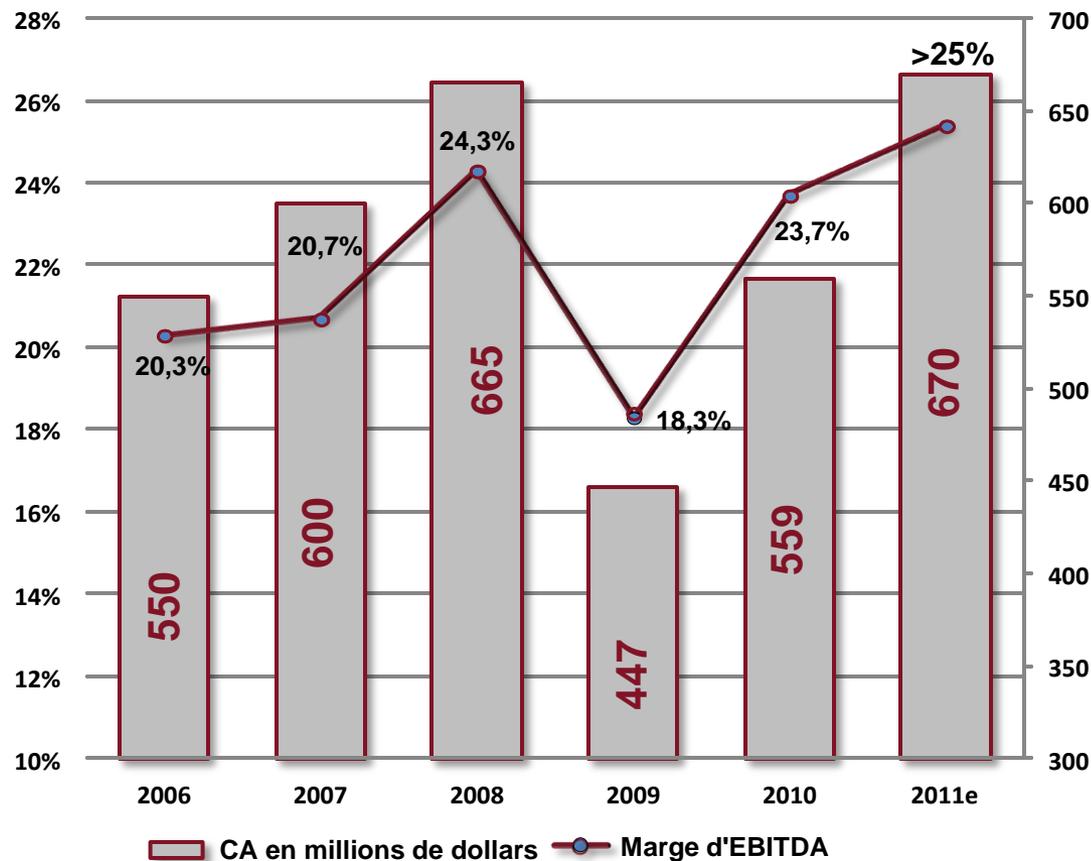
- **Renouvellement de l'équipe dirigeante dans la perspective d'une IPO à moyen terme :**
 - Bertrand Dumazy (Président & CEO)
 - Fabrice Collet (CFO)
 - Philippe Carrette (COO DAT)
 - Sébastien Goulet (Vice-président exécutif en charge de la stratégie industrielle)
 - Jean-Marie Painvin conserve la Présidence du Conseil d'administration du groupe Deutsch et la responsabilité des partenariats et des acquisitions du groupe

Poursuite de la croissance rentable et du développement

- **Poursuite de la croissance enclenchée au T2 2010 avec :**
 - +21,2% de croissance organique sur 9 mois 2011
 - Dynamisme de la Division Industrielle (+25% en organique) et de la Division Aéronautique (+19% en organique)
 - Division Offshore : signature d'un contrat de 24,4 M€
- **Rentabilité opérationnelle à nouveau en amélioration :**
 - 25,8% de marge EBITDA au S1 2011 (+130 bps)
- **Investissement dans un nouveau centre de production au Mans et acquisition des opérations mexicaines, anciennement sous-traitées**

Deutsch

Développement de l'activité depuis 2006



- Plus de 22% de croissance du chiffre d'affaires malgré la crise

- Amélioration de plus de 500 bps de la marge EBITDA

Deutsch – T€ Connectivity

Une nouvelle histoire de développement industriel

➤ Un projet industriel créateur de valeur

- Complémentarité des outils industriels
- Complémentarité de l'offre produits grâce à l'intégration du savoir-faire à haute valeur ajoutée de Deutsch sur les connecteurs pour environnement sévère
- Complémentarité du positionnement géographique
- Densification du réseau commercial

➤ Une nouvelle histoire de développement

- Volonté de capitaliser sur la marque Deutsch
- Effet de levier sur le service clients avec :
 - Une base d'ingénieurs démultipliée offrant une capacité d'innovation inégalée
 - Un réseau de distribution global au travers d'une présence mondiale
- Accroissement de la visibilité des produits haute performance de Deutsch
- Accélération de la pénétration des produits Deutsch dans les pays émergents

Cession⁽¹⁾ de Deutsch

Key learnings

➤ Succès du 1^{er} investissement de Wendel hors d'Europe

- Acquisition réalisée dans un contexte extrêmement concurrentiel, sur la base de multiples raisonnables
- Réussite industrielle et financière à la sortie

➤ Une approche d'investisseur de long terme s'appuyant sur un partenariat avec le management, et le soutien d'un projet industriel, en particulier pendant la crise

- Accompagnement dans les opérations de M&A
- Développement et professionnalisation des processus internes
- Soutien financier de Wendel par apport de 90 M\$ / soutien de la politique de R&D

➤ Timing de l'opération : Pourquoi pas une IPO ?

- Une approche proactive et déterminée du leader du secteur, coté aux USA, avec un projet ambitieux, dans le respect des valeurs de Deutsch
- Un tremplin industriel et commercial pour Deutsch, renforçant les perspectives de développement pour tous les *stakeholders*
- Des conditions de transactions exceptionnelles:
 - Offre ferme inconditionnelle
 - Valorisation de la qualité unique de Deutsch et des fortes perspectives de développement futures
 - Délais très courts de réalisation des due diligence



Un très bon projet pour Deutsch, pour TE Connectivity et pour Wendel

Cession⁽¹⁾ de Deutsch

Une cession répondant aux objectifs de Wendel

➤ Un acquéreur industriel de qualité : TE Connectivity

- ▶ Leader mondial de la connectique
- ▶ Une situation financière solide (14,3 Mds\$ de CA, 18% de marge EBITDA, faible endettement)
- ▶ Une forte complémentarité industrielle
- ▶ Vision ambitieuse pour le développement de Deutsch (marque, produits, hommes)

➤ Une offre financière attractive

- ▶ Offre ferme reçue le 29/11/2011
- ▶ Acquisition de la société pour environ 2,1 Mds\$ de valeur d'entreprise
- ▶ Multiple d'investissement de 2,4x

Produit brut de cession de 954 M€

Gain net d'environ 575 M€

Multiple d'investissement de 2,4x

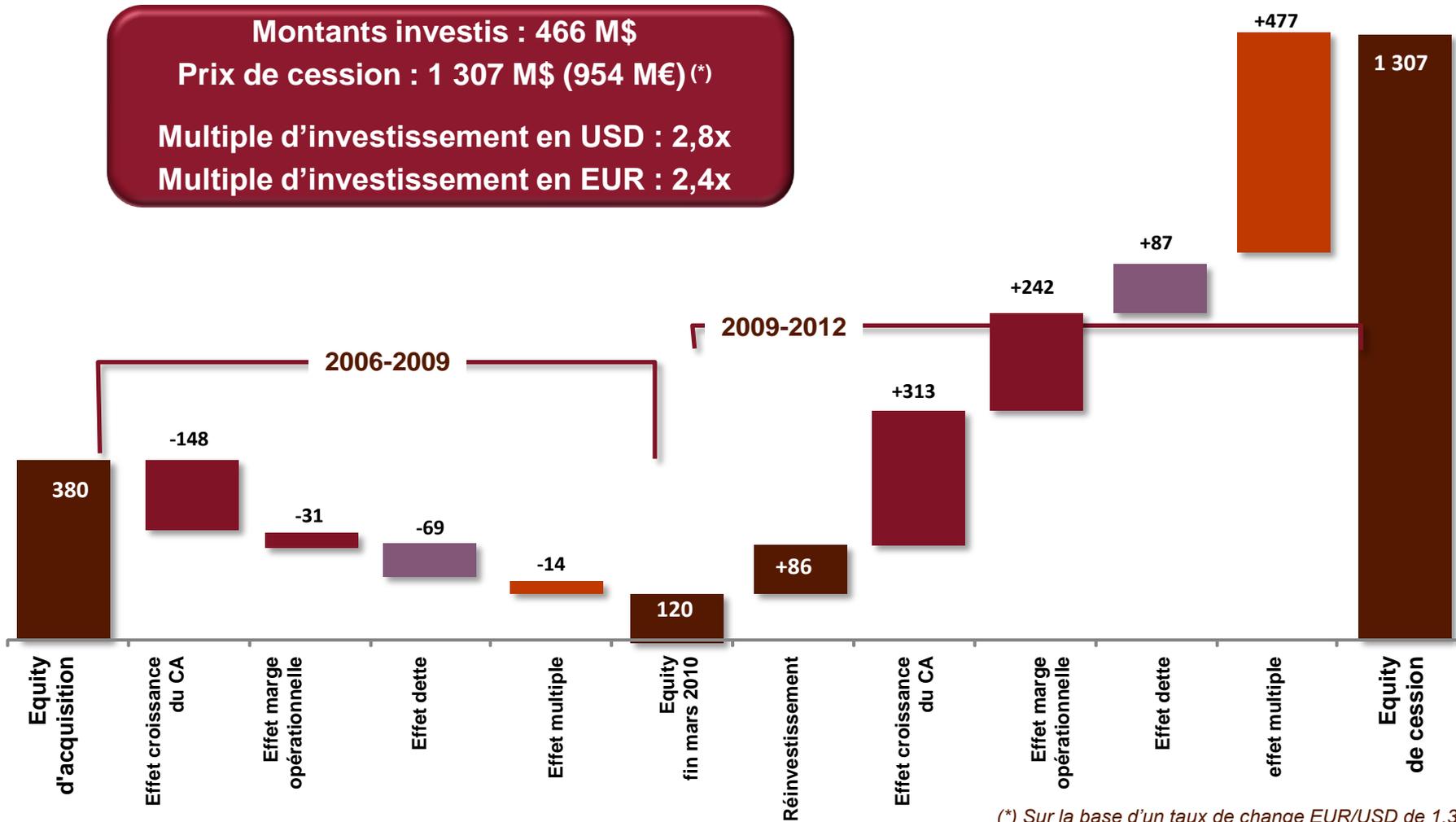
TRI d'environ 20% par an

(1) Projet de cession sous réserve des autorisations réglementaires nécessaires

Cession de Deutsch

D'où vient la création de valeur ?

Evolution de la création de valeur en M\$ pour la part de Wendel



(*) Sur la base d'un taux de change EUR/USD de 1,37



Introduction aux sociétés non cotées

Des sociétés de qualité



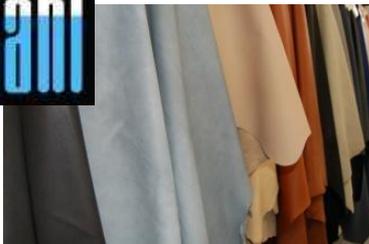
Leader mondial des connecteurs haute performance



Spécialiste indépendant de la location longue durée de véhicules professionnels



Leader de la chimie de spécialité pour la construction



Leader mondial dans les produits de finition pour le cuir et les revêtements haute performance



Leader mondial des équipements pour la boulangerie industrielle

Toutes les sociétés sont en croissance depuis le début de l'année

- ▶ Poursuite de la **croissance** organique et externe
- ▶ **Croissance notable** dans les pays matures
- ▶ **Croissance soutenue** dans les pays émergents
- ▶ **Une gestion stricte des coûts** dans un environnement inflationniste (matières premières)

Des priorités 2011 mises en œuvre et adaptées aux incertitudes de l'environnement

Une vision 2011 largement anticipée...

- **Rechercher de la croissance organique dans les pays matures**
 - ▶ Donner la priorité aux prix de vente
 - ▶ Déployer le leadership des sociétés

- **Une gestion continue des coûts pour faire face aux enjeux de 2011**
 - ▶ Contrer l'effet inflationniste sur les matières premières
 - ▶ Faire face aux évolutions des devises
 - ▶ Se protéger face à un risque de hausse des taux d'intérêts
 - ▶ Se tenir prêt face à des éléments macro économiques très volatils

- **Priorité stratégique dans les zones à forte croissance tout en restant prudent à court terme dans un contexte volatil**
 - ▶ Réaliser des acquisitions sélectives
 - ▶ Poursuivre les investissements industriels ciblés

...Et qui demeure adaptée aux incertitudes de l'environnement actuel

- **Résurgence de la crise financière**

- **Environnement macro économique plus volatil**

- **Début de baisse de prix sur certaines matières premières**

Avertissement

- Le présent document a été préparé par Wendel S.A. (« Wendel ») exclusivement pour les besoins de la réunion de présentation de journée des sociétés non cotées qui se tiendra le 2 décembre 2011. Ce document doit être traité de manière confidentielle par les personnes présentes à cette réunion et ne peut être reproduit ou redistribué à toute autre personne.
- Aucune garantie, expresse ou implicite, n'est donnée quant à la sincérité, l'exactitude, l'exhaustivité ou la véracité de l'information ou des opinions contenues dans le présent document. Wendel n'est soumis à aucune obligation de maintenir à jour l'information contenue dans le présent document et toutes les opinions exprimées dans le présent document sont susceptibles d'être modifiées sans notification préalable.
- Le présent document peut contenir des informations prospectives. Ces informations prospectives se réfèrent aux perspectives, développements et stratégies futures de Wendel et de ses participations et sont basées sur des estimations. Les informations prospectives recèlent par nature des risques et des incertitudes. Les informations prospectives ne constituent pas des garanties quant aux performances futures de Wendel. La situation financière, les résultats et les cash flows réels de Wendel et de ses participations ainsi que le développement des secteurs dans lesquels elles opèrent peuvent différer de manière significative des informations prospectives mentionnées dans le présent document. Wendel ne prend aucun engagement de revoir ou confirmer les prévisions ou estimations des analystes ou de rendre publique toute révision d'informations prospectives afin de refléter les événements ou les circonstances qui pourraient survenir postérieurement à la date de ce document, à l'exception des cas prévus par la réglementation applicable.
- Wendel décline toute responsabilité quant aux dommages qui pourraient résulter de l'utilisation des informations et déclarations (y compris toute déclaration factuelle ou toute déclaration d'opinion) contenues dans ce document.
- Cette présentation ne contient que des informations résumées et doit être lue avec les Etats Financiers disponibles sur le site Internet de Wendel (www.wendelgroup.com)
- Les informations contenues dans cette présentation ne sauraient être considérées comme une incitation à investir. Elles ne doivent en aucun cas être interprétées comme un démarchage et ne constituent pas non plus une offre de souscription, d'achat ou d'échange de valeurs mobilières du groupe Wendel ou de tout autre émetteur.
- En étant présent à cette présentation et/ou en acceptant ce document, vous vous engagez à accepter d'être lié par les limitations énumérées.