

Chiffres clés

- **ANR**
au 27 novembre 2012
5,3 Mds€ soit
106,7€/action
+39,3% sur 12 mois
- **4,2 Mds€**
de réduction cumulée
de dette brute depuis
début 2009 (- 50%)
- **Annulation
de 2% du capital**
à fin novembre
- **IHS : annonce du
1^{er} investissement
direct en Afrique
dans les
infrastructures de
télécommunication
via Oranje-Nassau
Développement**



Frédéric Lemoine, Président du Directoire - Bernard Gautier, Membre du Directoire

Madame, Monsieur, Cher Actionnaire,

« Cette onzième édition de la journée investisseurs de Wendel a été, je l'espère, l'occasion pour les 200 participants de mieux percevoir la qualité des sociétés du Groupe. Nous avons ainsi présenté en détail la société IHS, notre premier investissement en Afrique, dont la réalisation doit être finalisée au début 2013.

Nous avons aussi souhaité mettre en avant les atouts extraordinaires de Materis en analysant en détail ses quatre divisions : ParexGroup, acteur majeur des mortiers en Europe, aux États-Unis et dans les pays émergents, notamment la Chine ; Kerneos, leader mondial des aluminates ; Chryso, producteur d'adjuvants pour les bétons et mortiers, avec des positions de leader notamment en France et en Afrique sub-saharienne ; et Materis Paints, leader indépendant des peintures décoratives.

Les sociétés du Groupe Wendel opèrent dans des domaines d'activité différents mais ont toutes en commun leurs grandes capacités d'adaptation et d'innovation, et leur faculté de se développer sur le long terme, même dans des conditions économiques difficiles.

Le renforcement continu de ses équilibres financiers permet aujourd'hui au Groupe d'en approcher de nouvelles, avec la même exigence, afin de réaliser de nouveaux investissements, en direct ou par l'intermédiaire d'Oranje-Nassau Développement.

Bernard Gautier et moi-même vous remercions de votre confiance et vous adressons, à vous et à vos proches, tous nos vœux les plus chaleureux.

Frédéric Lemoine, Président du Directoire

Pour cette édition 2012 de sa journée des investisseurs, Wendel a mis à l'honneur la plus grande société non cotée de son portefeuille, Materis, un des leaders mondiaux de la chimie de spécialités pour la construction avec un chiffre d'affaires sur les neuf premiers mois de 2012 de 1,58 milliard d'euros (2 milliards d'euros de chiffre d'affaires en 2011). Wendel en est l'actionnaire majoritaire depuis près de 7 ans.

Olivier Legrain⁽¹⁾, Président Directeur Général, s'est attaché à présenter les fondamentaux et la stratégie de développement de Materis. Puis successivement les Directeurs généraux ont présenté ses quatre métiers : Richard Seguin⁽²⁾, pour ParexGroup, l'activité Mortiers ; Jean-Marc Bianchi⁽³⁾, pour Kerneos, l'activité Alumines ; Thierry Bernard⁽⁴⁾ pour Chryso, l'activité Adjuvants et enfin Bertrand Dumazy⁽⁵⁾ pour l'activité Peintures, Materis Paints.



« Materis fait partie des trois sociétés les plus profitables au monde dans son secteur »



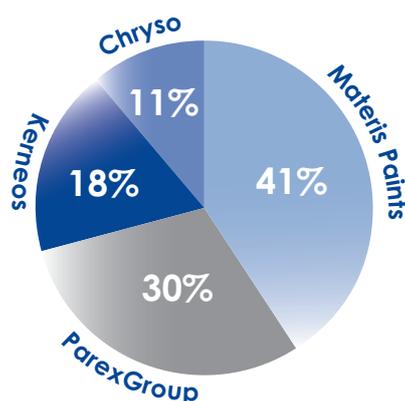
Olivier Legrain, Président de Materis

Materis est une société industrielle, née il y a 12 ans et issue du groupe Lafarge. Avec 9 500 collaborateurs répartis sur 100 sites dans 24 pays à travers le monde et une centaine de marques, Materis est devenu un groupe mondial en menant une stratégie active de développement, organique et par acquisitions. L'équilibre de ses quatre activités et sa présence mondiale lui permettent de montrer des revenus d'une résilience exceptionnelle. En effet, les métiers de Materis sont exposés au secteur de la rénovation (pour moitié), à la construction neuve (35%), et aux infrastructures et l'industrie (15%). Par ailleurs, Materis a mis très tôt sur les pays émergents dans son plan de développement. La pertinence de ce mouvement se lit dans la profitabilité de la société puisqu'entre 2006 et 2011 la part du résultat d'exploitation générée dans les économies émergentes est passé de 8% à 30% alors que leur part dans le chiffre d'affaires n'a crû que de 15% à 28%.

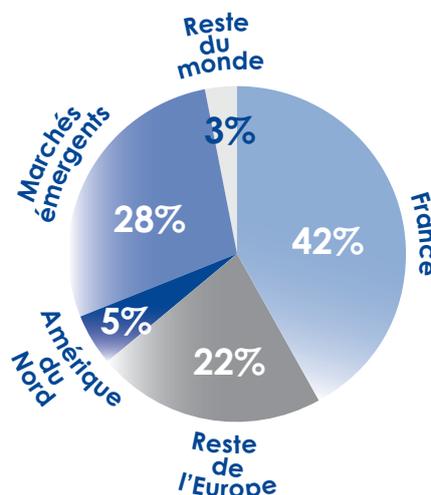
Materis fait partie des sociétés du secteur de la chimie de spécialités pour la construction les plus profitables au monde (sa marge d'exploitation était de près de 13% en 2011). La société a d'ailleurs su démontrer sa résilience face aux conjonctures difficiles puisque son résultat d'exploitation entre le point le plus haut et le point le plus bas au cours de la période de crise (2007-2009) a enregistré un différentiel de seulement 15%. Cette résistance de Materis se traduit aussi par sa capacité à transformer son résultat d'exploitation en cash-flow opérationnel à plus de 140 millions d'euros. Avec le soutien des équipes de Wendel, Materis a mené avec succès une restructuration en 2009 puis une renégociation de sa dette en 2012, obtenant le report de ses échéances de dettes à 2015-2016.

La stratégie de développement pour les prochaines années s'appuie sur trois axes. Materis souhaite continuer à se développer dans les pays émergents en y poursuivant sa croissance rentable. La société entend également consolider ses implantations et ses parts de marchés dans les pays matures. Enfin, elle s'est donnée comme feuille de route de poursuivre le redressement de la profitabilité de son activité Peintures sous l'impulsion de son nouveau dirigeant opérationnel, Bertrand Dumazy.

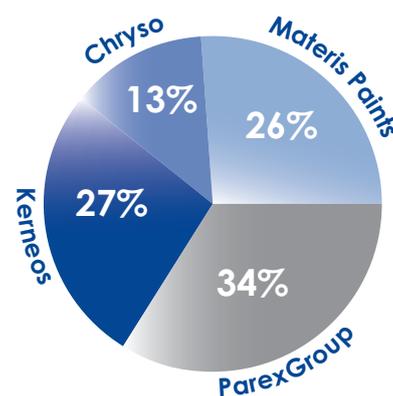
Chiffre d'affaires 2011 par division



Chiffre d'affaires 2011 par pays



EBITDA 2011 par division





CA 2011 : **634 M€**
3500 salariés

« Les zones émergentes et les produits liés aux économies d'énergie sont les moteurs de la croissance de ParexGroup. »

ParexGroup produit des mortiers⁽¹⁾ prêts à l'emploi pour la construction, destinés à la décoration et à l'isolation des façades, à la pose du carrelage et, à la réparation et l'étanchéité des bétons. Les produits sont formulés à partir de cahiers des charges précis avec jusqu'à une vingtaine de matières premières comme le sable, le ciment, la chaux, des additifs chimiques ou des pigments. ParexGroup est positionné sur les segments de spécialités des mortiers industriels.

Avec 3 500 employés, 56 unités de production dans 20 pays et 2 centres de R&D (en France et en Chine), ParexGroup a réalisé, en 2011, 634 millions d'euros de chiffres d'affaires et devrait dépasser le cap des 700 millions en 2012. Le Groupe s'appuie sur des marques locales de grande notoriété avec des positions de premier plan en France, dans les Amériques et en Asie.

Le Groupe bénéficie à la fois de la croissance du secteur du Bâtiment et du dynamisme de ses propres marchés : demande de solutions innovantes, de produits fiables prêts à l'emploi et de systèmes répondant aux nouvelles exigences de consommation liées aux économies d'énergie. Grâce à sa capacité à lancer des innovations et à transférer ses technologies rapidement d'un pays à un autre, ParexGroup connaît un développement rapide.

Acteur majeur des mortiers industriels, ParexGroup continue à développer ses positions partout dans le monde particulièrement dans les pays émergents (44% de son activité). Par exemple, l'activité en Chine avoisinera en 2012 les 60 M€ de chiffre d'affaires. La croissance de ParexGroup dans ce pays a été impressionnante avec un volume d'activité multiplié par près de 5 en seulement 5 ans. Avec quatre usines et un centre de R&D, ParexGroup y a développé un réseau de distribution exclusif de ses produits avec une vitesse très soutenue : le nombre de magasins atteint 1000 unités sur l'ensemble du territoire chinois, soit un doublement en 2 ans.

Par ailleurs, ParexGroup développe des revêtements acryliques texturés utilisés notamment pour l'isolation par l'extérieur, produits de façade répondant aux nouvelles exigences en matière d'économies d'énergie. Promis à une forte croissance, ce segment de marché représente déjà près de 20% de l'activité de ParexGroup dans les produits de façade et atteindra 25% dans 2 ans.

Depuis plus de 10 ans, ParexGroup réalise des performances financières régulières et solides avec un doublement de son chiffre d'affaires et de son résultat d'exploitation en 10 ans tout en générant un important cash flow opérationnel.

(1) Le mortier est obtenu par le mélange de ciment à du sable fin, avec de l'eau



CA 2011 : **360 M€**
1300 salariés

« L'activité Aluminates est un marché de niche peu connu du grand public, passionnant, très technologique, avec de belles perspectives de développement. »

Leader mondial d'un métier de niches, Kerneos a réalisé 360 millions d'euros de chiffres d'affaires en 2011. Depuis cinq ans, sa marge d'exploitation se situe au-dessus de 20% et Kerneos génère un cash-flow de 65 à 70% de son résultat d'exploitation. Depuis son premier dépôt de brevet, en 1908, Kerneos conçoit des produits de spécialités à base d'aluminates de calcium. Ses 1300 collaborateurs déploient à travers le monde une offre aux propriétés multiples, riche d'un siècle de recherche, de développement et d'innovation.

Kerneos possède trois atouts majeurs :

- Il réalise un tiers de son activité dans les marchés émergents, avec une forte implantation en Chine qui représente 15% de son chiffre d'affaires total et 15% de son résultat d'exploitation.
- Son offre de produits est différenciée avec une capacité d'innovation qui lui a permis de multiplier par deux le nombre de ses produits en 10 ans.
- Enfin Kerneos a su maintenir la qualité de ses produits finis tout en s'attachant à améliorer de façon continue ses coûts de revient, par exemple en valorisant des matières premières alternatives et des déchets.

Kerneos est solidement implanté dans deux industries : la construction et le réfractaire, qui représentent respectivement 40 et 46% de son chiffre d'affaires et de sa profitabilité. Kerneos vend également, pour 14% de son chiffre d'affaires, des produits très spécifiques pour les réseaux d'assainissement ou la désulfurisation de l'acier.

Dans le secteur des réfractaires, les produits de Kerneos sont utilisés pour la fabrication des fours dans les industries de l'acier, du verre, de l'énergie et du ciment. Les aluminates de calcium leur apportent des qualités de résistance aux hautes températures (jusqu'à 1600°) et aux chocs thermiques. L'innovation technologique est le moteur de développement principal pour Kerneos. Le taux de remplacement des briques réfractaires par des bétons, principalement à base d'aluminates de calcium, est en augmentation. Les bétons réfractaires à base d'aluminates de calcium apportent une réponse économique à la demande de produits alliant durabilité en service et facilité d'installation. Dans ce secteur, Kerneos vend ses produits dans plus de 100 pays, dont les Etats-Unis où Kerneos est le seul à opérer industriellement et réalise 48% de son chiffre d'affaires dans les émergents, avec pour principal marché la Chine.

Dans le secteur de la construction, les aluminates de calcium, qui entrent dans la composition des mortiers, apportent facilité de mise en œuvre, rapidité de prise⁽¹⁾, contrôle des propriétés de retrait⁽²⁾ et anti-efflorescence⁽³⁾. Kerneos est le seul acteur à opérer industriellement sur tous les continents et à posséder un laboratoire central de recherche, basé à Lyon ainsi que des laboratoires applicatifs situés à proximité des clients : deux laboratoires de développement en Chine et aux Etats-Unis et 4 laboratoires en Inde, en Russie, en Afrique du Sud et au Brésil. Kerneos permet à ses clients d'améliorer significativement la productivité de leurs chantiers en accélérant leurs processus constructifs. Le marché nord-américain, encore peu mature concernant la pénétration des aluminates de calcium, offre de belles perspectives de croissance sur le marché de la rénovation. L'innovation et l'expertise technique sont les points forts de Kerneos qui lui permettent d'accompagner ses clients dans leurs développements internationaux et d'introduire des technologies CAC dans les pays émergents.

En 2012, Kerneos a réalisé une acquisition stratégique en devenant l'actionnaire majoritaire d'un producteur de référence de bauxite monohydrate en Grèce. Kerneos a ainsi sécurisé un accès sur le long terme à l'une de ses matières premières clés.

(1) La rapidité de prise est la mesure de la vitesse avec laquelle le mortier va se durcir

(2) Contrôler le retrait du ciment dans le mortier permet de gérer sa réduction dimensionnelle due essentiellement à l'évaporation de l'eau excédentaire interne

(3) Anti-efflorescence : une des propriétés des aluminates pour empêcher le dépôt cristallin, généralement blanchâtre, observé sur la surface du mortier

CA 2011 : **234 M€**
977 salariés



« L'innovation, la proximité de nos clients et le développement sur les zones émergentes sont les leviers de la performance de Chryso. »

Chryso fabrique des adjuvants qui, ajoutés au béton ou au ciment (l'un des constituants du béton), leur donnent des propriétés spécifiques. Grâce aux adjuvants, les performances des bétons modernes atteignent des niveaux inégalés sur de nombreux paramètres de performances mécaniques, de maintien d'ouvrabilité, de durabilité, dans des champs de contraintes de plus en plus forts.

Pour la fabrication du ciment, les adjuvants ont des propriétés de natures différentes permettant principalement de réduire la facture énergétique du processus de fabrication et de plus en plus d'améliorer l'empreinte CO2 de chaque tonne de ciment produite.

L'offre de Chryso est constituée de produits sur-mesure à haute valeur technologique adaptés aux métiers locaux des clients, aux contraintes spécifiques de chaque pays (climat, typologie des matières premières, niveau d'exigence performantiel) et à chaque grande catégorie de clients.

Les clients de Chryso sont des acteurs des industries du béton (que ce soit le marché du béton prêt à l'emploi ou de la préfabrication), du ciment et les entreprises générales de construction qui intègrent la fabrication du béton sur les grands chantiers d'infrastructure, notamment dans les pays émergents où l'industrie du béton prêt à l'emploi n'est pas toujours structurée.

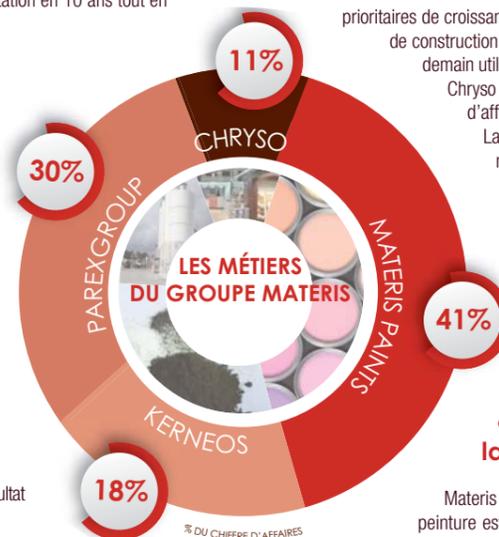
Avec 1000 salariés et une présence directe via des filiales industrielles et commerciales dans 14 pays, Chryso réalise 234 millions d'euros de chiffre d'affaires, réalisé pour moitié dans les pays émergents, avec une croissance organique régulière au-dessus de 7%. Sa marge d'exploitation de l'ordre de 15% est parmi les meilleures de l'industrie de la chimie de spécialités pour la construction.

Le développement de Chryso s'appuie sur deux moteurs de croissance. Son exposition aux pays émergents lui permet de profiter des besoins importants en infrastructures et en logements qui tirent la demande en ciment et en béton, les grands marchés utilisateurs des adjuvants de Chryso. La part de son chiffre d'affaires sur ces zones devrait être de 60% d'ici à 5 ans. Ses zones

prioritaires de croissance sont l'Afrique, le Moyen-Orient et l'Inde. Chryso ambitionne par ailleurs de renforcer son positionnement haut-de-gamme d'acteur de spécialités. Les matériaux de construction deviennent de plus en plus sophistiqués dans un contexte où les besoins en construction durable augmentent considérablement. Les matériaux de construction de demain utiliseront des solutions moins énergivores, seront plus rapides et faciles à mettre en œuvre, et devront être plus respectueux de l'environnement. Face à cette révolution,

Chryso est bien positionnée grâce à sa très grande capacité d'innovation. Ses investissements en R&D représentent 3% de son chiffre d'affaires et près de 40% de son chiffre d'affaires est généré par des produits de moins de cinq ans.

La capacité à détecter rapidement les attentes spécifiques de ses clients et à transférer de manière efficace, au niveau international, de nouvelles offres produits nécessite une organisation agile et très proches de ses clients. Cet actif spécifique est un des leviers critiques de la performance de Chryso.



CA 2011 : **815 M€**
4000 salariés



« A horizon 2 ans, Materis Paints bénéficiera de la reprise du marché de la rénovation. »

Materis Paints, l'activité peinture de Materis, fabrique, vend et distribue de la peinture décorative, dans un marché mondial évalué à 35 milliards d'euros. Le marché de la peinture est concurrentiel avec des acteurs évoluant à un niveau soit mondial, soit régional ou bien encore local. Considéré comme un acteur régional, Materis Paints est géographiquement très présent en Europe : 64% de son activité est en France, 25% en Europe du Sud et 11% en pays émergents. Materis Paints est le 4^{ème} acteur européen avec un chiffre d'affaires autour de 800 millions d'euros.

Le marché de la construction, sur lequel évolue Materis Paints, est lié aux mises en chantier de logements neufs et, très majoritairement, à la rénovation de l'habitat. Il est admis qu'un logement a besoin d'un « coup de peinture » tous les 8 ans en moyenne, et plus encore s'il y a changement de l'occupant. Cette réfection peut également être accélérée ou ralentie selon l'activité économique du pays, la confiance des ménages, et l'évolution du pouvoir d'achat. Cependant, même si une rénovation est décalée dans le temps, elle sera réalisée à terme.

Les clients de Materis Paints, qui sont les peintres et les particuliers, attendent qualité du produit, disponibilité et qualité du service rendu, ce que Materis Paints leur procure grâce à un portefeuille de marques positionnées haut-de-gamme, avec des marques locales dans le top 3 sur chacun de ses marchés, par exemple Tollens en France, Robbialac au Portugal, Claessens en Suisse. Autre atout majeur, Materis Paints maîtrise 60% de sa distribution avec 400 magasins intégrés qui lui permettent de bien comprendre les besoins des clients. 28% de son chiffre d'affaires vient par ailleurs de son réseau de détaillants indépendants et 11% des grandes surfaces de bricolage. Materis Paints innove en développant le concept promoteur de « one-stop-shop »⁽¹⁾ : ses magasins vendent de la peinture (78% de ses ventes) mais également de l'outillage, des revêtements de sols ou muraux, de l'isolation thermique (22%).

Depuis plus de 10 ans, Materis Paints enregistre une croissance moyenne annuelle de 9,4% de ses ventes. La profitabilité de cette activité a souffert en 2011 pour deux raisons : d'abord son exposition forte aux pays d'Europe du Sud, qui, sur la dernière décennie, ont été un vecteur important de sa croissance mais connaissent désormais des difficultés conjoncturelles. En effet, depuis 2008, l'activité a baissé de près du tiers en Italie, et de moitié sur les marchés de l'Espagne et du Portugal réunis. A cela s'ajoute le quasi-doublement du prix du dioxyde de titane en 3 ans, une matière première essentielle dans la formulation des peintures décoratives.

Ainsi, après une année 2012 au cours de laquelle le chiffre d'affaires de Materis Paints est attendu en baisse (-4% à -5%), 2013 sera également une année difficile pour le secteur. Pour être prêt à profiter pleinement de la reprise du marché en 2014/2015, Materis Paints et son nouveau dirigeant, Bertrand Dumazy, ancien Directeur général de Deutsch, étudient comment faire évoluer le concept de sa distribution, ambitionne d'abaisser davantage son point mort, et d'intensifier la fidélisation de ses clients pour augmenter leur panier moyen.

(1) One-stop-shop = guichet unique





Premiers pas en Afrique pour Wendel

Wendel a annoncé son premier investissement direct en Afrique, où la croissance économique est l'une des plus dynamiques au monde. A l'issue d'une augmentation de capital qui devrait se finaliser au 1^{er} trimestre 2013⁽¹⁾, Wendel devrait détenir plus de 25% du capital d'IHS, un acteur des infrastructures de télécommunication panafricain et en deviendra le premier actionnaire.



IHS est une entreprise à forte croissance qui fournit des infrastructures de tours télécom aux opérateurs de téléphonie mobile leaders en Afrique comme MTN Group, Etisalat et Airtel. Ses activités consistent à construire, louer et gérer des tours de télécommunication pour son compte propre et pour le compte de tiers. Avec plus de 1 000 salariés, IHS a réalisé un chiffre d'affaires de 97,5 M\$ en 2011-2012⁽²⁾

La société a accéléré avec succès son développement avec un taux de croissance annuel moyen de 20% de son chiffre d'affaires sur les quatre dernières années.

Son équipe de management multiculturelle et entrepreneuriale cumule une solide expérience dans le secteur des télécoms africain et à l'échelle mondiale.

IHS a annoncé récemment l'acquisition auprès de MTN Group de tours télécom en Côte d'Ivoire et au Cameroun, portant son parc géré sur 5 pays à près de 6000 tours, dont elle en détient environ 3 000 en propre.

Wendel investira 125 M\$ aux côtés des actionnaires actuels d'IHS Holding qui sont des institutions financières de développement majeures et des sociétés de capital-investissement de tout premier plan en Afrique.

Compte tenu des fortes perspectives de croissance d'IHS, Wendel entend soutenir la stratégie de croissance à long terme de la société par des réinvestissements futurs pour assurer et accélérer son développement.

(1) Sous réserve de la levée de certaines conditions usuelles et de la réalisation définitive de l'acquisition des tours télécoms de MTN en Côte d'Ivoire et au Cameroun.

(2) Exercice clos au 30 avril.

Le point de vue de Stéphane Bacquaert



Stéphane Bacquaert,
Directeur Associé en charge du
développement en Afrique et
administrateur de Bureau Veritas,
Materis et Mecatherm

« Croissance démographique forte, population jeune, des économies aux taux de croissance supérieurs à ceux de la Chine, nous avons conscience du formidable essor de l'Afrique et de l'Afrique sub-saharienne en particulier. Les sociétés dans lesquelles nous sommes déjà actionnaires et, qui sont présentes en Afrique étaient capables de nous donner des signaux fiables sur les tendances de ces marchés. Par exemple, Mecatherm a installé 16 lignes de production de pains sur ce continent. Bureau Veritas est présent dans 46 pays africains avec 3 000 employés et s'appuie notamment sur des contrats de long terme avec une dizaine d'Etats africains. Cela n'a fait que renforcer notre volonté d'investir d'une manière plus directe ! »

La stratégie de Wendel se décline au continent africain. Le Groupe souhaite investir prioritairement dans des sociétés de croissance panafricaines qui ne dépendent pas d'un seul pays et qui évoluent dans un secteur au cœur de la croissance africaine. C'est le cas de la téléphonie mobile. Wendel souhaite également s'allier à des partenaires de référence, déjà engagés en Afrique, comme la Société Financière Internationale (Groupe de la Banque mondiale) dans le cas d'IHS. Enfin, Wendel souhaite, comme ailleurs, exercer un rôle actif avec une influence forte dans la gouvernance des sociétés.

Trois questions à Issam Darwish

Pouvez-vous nous expliquer le métier d'IHS ?

Notre métier est de fournir des infrastructures de tours aux opérateurs. Nous construisons, achetons et gérons ces tours et nous les louons sous forme de « concessions » aux différents opérateurs afin qu'ils puissent y installer leurs antennes. Une même tour est ainsi louée à plusieurs opérateurs. Ce métier de « towerco » nécessite un vrai savoir-faire local : acquisitions des sites, installations électriques (groupes électrogènes ou systèmes solaires), sécurité des tours, logistique.

Quel est le modèle économique d'IHS ?

Le secteur des infrastructures telecom est un secteur très dynamique en Afrique dans la mesure où les opérateurs de téléphonie mobile se concentrent de plus en plus sur les services rendus à leurs clients utilisateurs et se désengagent parallèlement des infrastructures. IHS a su se positionner comme un acteur majeur à leur service. Ils nous demandent de leur permettre d'accéder à un service « clef en main » afin de se connecter et de couvrir la zone désirée. C'est un nouveau modèle économique avec des loyers garantis sur 15 ans, indexés sur l'inflation.

Pourquoi avoir choisi Wendel pour partenaire ?

Nous partageons les mêmes ambitions pour IHS ! Wendel est un investisseur de long terme et c'est donc le partenaire idéal pour soutenir notre stratégie de forte croissance panafricaine. Nous savons que Wendel ne sera pas qu'un partenaire financier. Nous pourrions nous appuyer sur l'expertise des équipes de Wendel ainsi que sur son réseau et sa forte notoriété qui ont des atouts pour l'avenir d'IHS.



Fondateur et Directeur général de IHS

Retrouvez l'intégralité de la présentation d'Issam Darwish sur
<http://www.wendelgroup.com> : accueil > Finance > Investor day > 2012

Carnet de l'actionnaire

Cours de bourse sur les douze derniers mois



| Au 27 novembre 2012 | Performance boursière sur 12 mois | Performance boursière depuis 2002 | Total Shareholder Return (annualisé) sur 12 mois | Total Shareholder Return (annualisé) depuis 2002* |
|---------------------|-----------------------------------|-----------------------------------|--|---|
| Wendel | +52,8% | +174,0% | 67,8% | 12,7% |
| CAC 40 | +16,2% | -11,5% | 22,4% | -1,2% |

Source : FactSet

* depuis le 13 juin 2002, date de la fusion Marine-Wendel et CGIP

Actif Net Réévalué (ANR) : 106,7€ au 27 novembre 2012

(en millions d'euros)

| | Nombre de titres (millions) | Cours ⁽¹⁾ | 27/11/2012 | 21/08/2012 |
|--|-----------------------------|----------------------|----------------|---------------|
| Participations cotées | | | 7 712 | 6 898 |
| • Bureau Veritas | 56,3 | 83,0 € | 4 672 | 4 103 |
| • Saint-Gobain | 91,7 | 28,5 € | 2 612 | 2 409 |
| • Legrand | 14,4 | 29,6 € | 428 | 385 |
| Participations non cotées (Materis, Stahl) et Oranje-Nassau Développement ⁽²⁾ | | | 792 | 757 |
| Autres actifs et passifs de Wendel et holdings ⁽³⁾ | | | 90 | 106 |
| Trésorerie et placements financiers ⁽⁴⁾ | | | 1 064 | 874 |
| Actif Brut Réévalué | | | 9 659 | 8 635 |
| Dette obligataire Wendel | | | (3 089) | (2 758) |
| Crédit syndiqué | | | (250) | (250) |
| Dette bancaire liée au financement Saint-Gobain | | | (831) | (830) |
| Valeur des puts émis sur Saint-Gobain ⁽⁵⁾ | | | (205) | (214) |
| Actif Net Réévalué | | | 5 284 | 4 583 |
| Nombre d'actions | | | 49 537 641 | 50 540 902 |
| Actif Net Réévalué par action | | | 106,7 € | 90,7 € |
| Moyenne des 20 derniers cours de bourse de Wendel | | | 68,0 € | 60,2 € |
| Prime (Décote) sur l'ANR | | | (36,2%) | (33,6%) |

⁽¹⁾ Moyenne des 20 derniers cours de clôture de bourse calculée au 27 novembre 2012

⁽²⁾ Mecatherm (valorisation par multiples de comparables depuis le 27/11/2012), Parcours, VGG, except, prêt IHS (25M\$) et investissements indirects

⁽³⁾ Dont 1 612 804 actions propres Wendel au 27 novembre 2012 (après annulation de 1 010 972 actions propres Wendel le 21/11/2012)

⁽⁴⁾ Trésorerie et placements financiers de Wendel et holdings d'acquisition Saint-Gobain, dont 0,9 Md€ de disponible (0,6 Md€ de trésorerie court terme et 0,3 Md€ de placements financiers liquides) et 0,1 Md€ de trésorerie nantée

⁽⁵⁾ 6,1 millions de puts émis (position vendeuse)

Agenda 2013 :

Judi 28 mars 2013

Chiffre d'affaires et résultats annuels 2012 (avant bourse)

Mardi 14 mai 2013

Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2013 (après bourse)

Mardi 28 mai 2013

Assemblée générale

Judi 29 août 2013

Chiffre d'affaires et résultats semestriels 2013 (avant bourse)

Vendredi 8 novembre 2013

Chiffre d'affaires du 3^{ème} trimestre 2013 (avant bourse)

Wendel à la rencontre de ses actionnaires à Nice le lundi 17 décembre 2012

Frédéric Lemoine, Président du Directoire, et Jean-Michel Ropert, Directeur financier, sont allés à la rencontre des actionnaires de Wendel de Nice et de sa région le 17 décembre dernier.

Vous avez été près de 300 à venir à notre rencontre pour découvrir ou mieux connaître Wendel.

Au cours des échanges, Frédéric Lemoine a expliqué le modèle d'entreprise de Wendel, sa stratégie et ses résultats, puis il a répondu aux questions du public.

Cette rencontre a été l'occasion de souligner l'attention toute particulière que Wendel porte au dialogue avec ses 42 000 actionnaires individuels, représentant près de 25% de son capital.



DERNIÈRES MINUTES

Saint-Gobain accepte l'offre d'achat d'Ardagh sur Verallia North America

18 janvier 2013 - Après avoir consulté son Comité d'entreprise et recueilli son avis favorable, la Compagnie de Saint-Gobain a accepté l'offre d'achat d'Ardagh sur 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 sera soumise à l'autorisation des autorités de la concurrence aux Etats-Unis.

>> en savoir plus :

www.saint-gobain.com/