



## Faits marquants

- Signature en vue de l'acquisition du groupe autrichien Constantia Flexibles, un des leaders mondiaux du packaging flexible
- Acquisition de la société américaine CSP Technologies
- ANR : 129,1€ par action au 24 novembre 2014



Madame, Monsieur, Chers Actionnaires,

Cette treizième édition de la journée investisseurs de Wendel a été l'occasion de montrer toute la qualité des sociétés du Groupe, mais aussi d'en présenter de nouvelles comme NOP, ou encore CSP Technologies, notre première acquisition aux Etats Unis.

Cette année encore, les dirigeants de nos sociétés sont venus nous faire partager leur ambition et expliquer les métiers des entreprises qu'ils dirigent. L'Investor Day est aussi l'occasion de mieux faire comprendre notre métier d'investisseur de long terme : ce que nous apportons à nos sociétés et comment nous accompagnons les projets et la croissance de ces entreprises en les aidant à se développer, en soutenant leurs acquisitions. Pour Wendel, l'année 2014 aura été particulièrement riche : nous avons ainsi complètement assaini nos finances et retrouvé notre statut d'*investment grade*. Côté investissement, la spectaculaire croissance d'IHS en Afrique nous a conduit à réinvestir à plusieurs reprises pour un total de 779 millions de dollars. 2014 s'est terminée en beauté car nous avons annoncé, le jour de notre Investor Day, l'acquisition de CSP Technologies, une entreprise spécialiste du conditionnement plastique de haute performance, et le 23 décembre celle d'un fleuron du Mittelstand autrichien, la société Constantia Flexibles<sup>(1)</sup>.

La stratégie que nous avons initiée il y a deux ans visant à investir 2 milliards d'euros d'ici 2017 est donc largement mise en place avec déjà près de 1,5 milliard d'euros investi<sup>(2)</sup> en Afrique, en Europe et en Amérique du Nord. 2015 sera pour Wendel une année de consolidation où il nous faudra intégrer harmonieusement ces nouvelles sociétés et jouer pleinement notre rôle d'actionnaire engagé pour développer ces magnifiques sociétés et créer de la valeur.

Je vous souhaite une excellente année 2015.

Frédéric Lemoine, Président du Directoire

(1) La finalisation de Constantia Flexibles aura lieu au cours du 1er semestre 2015, sous réserve de l'obtention des accords et autorisations nécessaires.

(2) Ce montant inclut la 2<sup>ème</sup> tranche de l'augmentation de capital d'IHS annoncée en novembre 2014 et l'acquisition de CSP.

## BUREAU VERITAS

### « Bureau Veritas, un leader mondial de la certification »

#### Les moteurs de croissance de Bureau Veritas...

L'*Investor Day* est traditionnellement un événement consacré aux sociétés non cotées. Cette année, il nous a semblé opportun de faire un point sur Bureau Veritas, le premier actif du Groupe. Didier Michaud-Daniel est ainsi venu présenter une sélection d'initiatives de croissance et les perspectives de croissance de Bureau Veritas au 2<sup>nd</sup> semestre 2014 « *qui devrait être supérieure à celle du 1<sup>er</sup> semestre, anticipant ainsi une croissance annuelle autour des 9 % hors effets de change* ». Toujours fidèle à sa stratégie de croissance qui repose à la fois sur une croissance organique et externe, Bureau Veritas a réalisé huit acquisitions en 2014 lui ayant permis notamment de renforcer sa présence en Amérique du Nord. Bureau Veritas évolue aujourd'hui sur un marché de plus de 200 milliards d'euros qui continue de croître du fait de trois principales tendances de long terme :

- la multiplication et le renforcement des réglementations QHSE ;
- le développement des économies à forte croissance et l'augmentation de la conscience des consommateurs en matière d'évaluation des risques ;
- l'externalisation et la privatisation.

« *Comme vous pouvez le voir, dans cet environnement économique en mutation, nous avons le privilège d'opérer dans un marché porteur avec des perspectives favorables* ». Didier Michaud-Daniel



## STAHL

### « La fusion avec Clariant Leather Services est en bonne voie et sera achevée l'année prochaine avec des synergies supérieures aux attentes »

#### Les moteurs de croissance de Stahl...

Dans un environnement mondial qui demeure volatil, Stahl poursuit son développement axé sur la croissance organique et les gains de parts de marché. Dirk-Jan van Ommeren, Président du Conseil d'administration et Bram Drexhage, Directeur financier de Stahl, ont expliqué que le groupe souhaitait aujourd'hui poursuivre son développement dans les produits de finition pour le cuir, dont la demande est en croissance régulière, notamment dans les secteurs du luxe, de l'automobile et l'habillement. Stahl entend également capitaliser sur son savoir-faire dans les revêtements de performance, qui permet notamment de combler l'écart entre l'offre et la demande de cuir de grande qualité. En effet, la croissance de l'offre est limitée par la croissance de la consommation mondiale de viande, qui est de l'ordre de 2 % par an.

En matière de croissance externe, Stahl a changé de dimension avec l'acquisition de la division Leather Services de Clariant, lui permettant d'offrir à ses clients une offre de produit élargie et d'accéder à de nouvelles géographies. Le processus d'intégration est en bonne voie et surpasse même les attentes puisque les 15 M€ de synergies annuelles qui devaient être initialement atteintes 18 mois après l'acquisition seront dépassées après seulement 9 mois.



## PARCOURS

**« Entre 2007 et 2013, Parcours a réalisé une croissance 7 fois supérieure à celle du marché »**

Olivier Chambriard, Directeur associé et membre du Comité d'investissement de Wendel, a présenté Parcours le spécialiste indépendant de la location longue durée de véhicules en France. Depuis son entrée dans le portefeuille de Wendel en 2011, Parcours écrit une véritable histoire de croissance puisque la société a enregistré une hausse de 36 % de son chiffre d'affaires. Sur le marché de la location longue durée de véhicules, Parcours est un acteur unique : indépendant et entièrement concentré sur l'activité de la location opérationnelle alors que ses concurrents sont des filiales de constructeurs automobiles ou de groupes bancaires. De plus, Parcours se différencie par une offre intégrée de services unique, autour de son modèle 3D (location longue durée, atelier mécanique et carrosserie, revente de véhicules d'occasion) et par son réseau d'agences régionales qui lui permet d'assurer une grande proximité client.



### Les moteurs de croissance de Parcours

L'entreprise prévoit d'ici à 2018 :

- l'ouverture de dix nouvelles agences pour permettre une meilleure capillarité du réseau et soutenir la croissance et la transformation de huit agences traditionnelles en modèle 3D, passant ainsi de sept aujourd'hui à quinze.
- de jouer la carte de l'internationalisation en partant à la conquête de nouvelles géographies dont l'Allemagne, l'Italie, le Royaume-Uni et le Benelux.

Grâce à ces leviers, Parcours devrait atteindre son objectif 2018 d'une flotte de 85 000 véhicules contre 56 000 aujourd'hui, ce qui devrait représenter une croissance annuelle moyenne de 11 %.

## MECATHERM

**« Mecatherm, leader mondial des équipements pour la boulangerie industrielle »**

Olivier Sergent, le nouveau PDG de Mecatherm qui a succédé en 2014 à Bernard Zorn, a présenté les grands axes stratégiques du plan « *Mecatherm 2020* ». La consommation mondiale de pain est bipolaire : 1,5 milliard de personnes consomment du pain croustillant (ex : baguettes), et le reste du monde, soit plus de 5 milliards d'individus, ont l'habitude de consommer d'autres types de produits panifiés tels que le pain tranché, le pain de mie, ou parfois ne mangent pas de pain du tout. Sur ce marché, souvent dominé par des unités de production artisanales, Mecatherm dispose d'ores et déjà d'une position forte dans la production industrielle de pain avec 600 lignes de production déjà installées. Le pain est un produit élémentaire, dont la production est complexe, d'autant plus quand il s'agit de produire du pain de qualité, dans de grandes quantités à un prix raisonnable. Les solutions industrielles de Mecatherm permettent de produire à bas prix du pain frais de qualité artisanale disponible à la vente à n'importe quel moment de la journée (temps de production réduit à 10 minutes).



### Le plan « *Mecatherm 2020* »

Sur ce marché en croissance, Mecatherm a pour objectif d'atteindre 400 millions d'euros de chiffre d'affaires et un EBITDA de 70 millions d'euros (soit 18 % de marge) en 2020. Pour y parvenir, l'entreprise va :

- continuer d'étendre sa présence géographique, après des ventes récentes en Chine, Inde, Arabie Saoudite, Équateur, Algérie et en République Démocratique du Congo ;
- élargir son offre de services en développant la formation, la maintenance, la supervision et surveillance de production à distance, des solutions de financement ;
- développer de nouvelles solutions industrielles pour la production de nouveaux produits adaptés à la consommation locale (exemples : Pao Frances au Brésil, Mantao en Chine) ;
- entreprendre des opérations de croissance externe notamment afin de compléter son offre en ajoutant de nouveaux modules à ses lignes de production.

## NOP

**« NOP est le leader japonais de la conception, du développement et de la fabrication de pompes trochoïdes, pompes à eau et moteurs hydrauliques ».**

Masato Nakao, Directeur général de Nippon Oil Pump, est venu présenter les atouts de sa société pour devenir un des leaders mondiaux sur son marché. Mettant tout particulièrement l'innovation au cœur de sa stratégie, l'activité de NOP repose sur trois principales gammes de produits :

- la pompe trochoïde, qui est une pompe à huile pour la lubrification et le refroidissement de nombreux types de machines ;
- la pompe Procon : une pompe à eau utilisée notamment dans les serveurs de boissons ;
- des moteurs hydrauliques, utilisés pour les véhicules de construction, machines agricoles.

Fort de ses positions dominantes sur des marchés de niche, au premier semestre 2014, NOP a réalisé 18 M€ de chiffre d'affaires, soit une augmentation de 10,9 % par rapport à l'année précédente. Afin de continuer à se développer dans les années à venir, la stratégie de croissance de NOP repose sur :

- une innovation produits continue ;
- une poursuite de l'optimisation de la structure opérationnelle pour rendre les processus de fabrication plus flexibles et réactifs afin de gagner de nouveaux clients ;
- des acquisitions et partenariats ciblés pour accompagner le développement commercial du groupe.



## MATERIS PAINTS

**« Materis Paints adresse aujourd'hui 40 % du marché européen de la peinture décorative »**

Bertrand Dumazy, Directeur général de Materis Paints, est venu présenter les atouts d'un des leaders européens de la peinture décorative. Le marché européen de la peinture décorative est très concurrentiel, il pèse aujourd'hui 10 milliards d'euros, marché dont Materis Paints adresse 40 %. En dépit de 10 années de consolidation, ce marché reste extrêmement fragmenté avec une soixantaine de fabricants en France et jusqu'à 500 en Italie. Sur ce marché, Materis Paints dispose aujourd'hui de nombreux atouts.

Acteur majeur de la peinture décorative en Europe, Materis Paints bénéficie de fortes positions commerciales locales en s'appuyant sur des marques fortes et reconnues (exemples : Tollens en France, Robbialac au Portugal, Colorin en Argentine). L'innovation est un point fort dans le développement de la société, 27 % des ventes en 2014 ont été générées grâce à des produits très innovants comme la peinture qui permet d'absorber le bruit, des peintures sans odeur ou des produits respectueux de l'environnement.

Enfin, le business model de Materis Paints repose sur une distribution intégrée : 89 % de ses ventes sont réalisées dans ses propres magasins ou par des distributeurs indépendants.

Pour les quatre années à venir, Materis Paints ambitionne de continuer à générer une croissance durable et rentable malgré un marché conjoncturellement peu dynamique, en poursuivant ses efforts commerciaux, en gagnant de nouvelles parts de marché en pratiquant une augmentation modérée de ses prix de vente et en profitant de la reprise graduelle du marché de la peinture décorative.



## IHS

## « Un leader des tours télécom au cœur de la croissance africaine »

Stéphane Bacquaert, CEO de Wendel Africa et Bernard Gautier, Membre du Directoire de Wendel, ont retracé le formidable parcours d'IHS, premier investissement africain de Wendel.

### Les moteurs de croissance d'IHS...

Dans son plan stratégique annoncé fin 2012, IHS ambitionnait d'être présent dans au moins trois pays dont le Nigéria, la Côte d'Ivoire et le Cameroun d'ici à 2016, et d'atteindre un parc de 20 000 tours sous gestion en 2018. Aujourd'hui ces objectifs ont été largement dépassés. IHS est désormais présent dans cinq pays : en plus des trois géographies visées, IHS a acquis des positions majeures au Rwanda et en Zambie. Par ailleurs, la barre des 20 000 tours a été dépassée cette année à la suite de l'acquisition de 2 136 tours auprès d'Etisalat Nigeria le 7 août dernier, ainsi que d'un accord avec MTN au Nigéria le 3 septembre dernier pour le transfert de 9 151 tours à une société du groupe IHS. IHS aura ainsi dépassé avec quatre ans d'avance ses objectifs en termes de tours gérées et est devenu le leader des tours télécoms dans la zone EMEA.

### ... et de son marché

Concernant les moteurs de croissance du secteur, ils sont nombreux. L'Afrique est un continent de plus d'un milliard d'habitants. Aujourd'hui, le taux de pénétration de la téléphonie mobile dans la région est d'environ 70 % et devrait atteindre, en 2017, 94 %. Cette croissance s'accompagne également d'un potentiel d'accroissement de la population très important, avec près de 2 milliards d'habitants d'ici 2050. Dans le même temps, les utilisations du mobile évoluent, il y a désormais une forte demande sur les smartphones, de plus en plus accessibles, et pour leurs applications. Le coût d'un smartphone ayant fortement baissé ces dernières années avec notamment des produits spécialement adaptés au marché africain. L'arrivée de nouveaux opérateurs télécoms liée au développement de l'internet mobile est un facteur clé de croissance de l'activité et de la rentabilité d'IHS dans les prochaines années.

Wendel qui a accompagné IHS ces deux dernières années dans son développement très rapide, portera son investissement total à 779 M\$ au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2015, après avoir participé à toutes les augmentations de capital de la société. La qualité du business modèle d'IHS et de son management ont permis à la société d'attirer d'autres très grands investisseurs internationaux tels que des fonds souverains asiatiques ou des institutions financières de premier plan.





## Wendel acquiert la société américaine CSP Technologies, spécialiste du conditionnement plastique de haute performance

Le 4 décembre dernier, Wendel est entrée en négociations exclusives en vue d'acquérir CSP Technologies et a ainsi remis une offre ferme qui valorise la société à 360 M\$.

Dans le cadre de cet accord, finalisé le 29 janvier 2015, le Groupe Wendel a investi 198 M\$ en fonds propres (soit 160 M€) et détient 98 % du capital de la société, aux côtés du management. CSP Technologies est le leader mondial de la conception et production de flacons en plastique dessiccateurs de haute performance utilisés notamment pour conserver les bandelettes de test destinées aux diabétiques.



## Annnonce de l'acquisition du groupe autrichien Constantia Flexibles, un des leaders mondiaux du packaging flexible \*

Le 23 décembre dernier, Wendel a annoncé la signature d'un contrat d'acquisition en vue de devenir l'actionnaire majoritaire de Constantia Flexibles, un des leaders mondiaux du packaging flexible.

L'offre de Wendel valorise la société à 2,3 milliards d'euros soit environ 9 fois l'EBITDA 2014 estimé.

La finalisation de cette opération devrait avoir lieu au cours du 1<sup>er</sup> semestre 2015.

Fondé par Herbert Turnauer dans les années 1960, le groupe Constantia Flexibles, dont le siège est à Vienne, produit des solutions de packaging flexible et d'habillage de conditionnement, principalement à destination des industries agroalimentaire et pharmaceutique. La société a su développer son activité au-delà de l'Europe et est devenue au cours des 5 dernières années un des leaders mondiaux du packaging flexible. Le groupe Constantia Flexibles compte aujourd'hui plus de 3 000 clients dans le monde, plus de 8 000 salariés et 43 sites industriels répartis dans 18 pays. Ses produits sont vendus dans plus de 115 pays.

Constantia Flexibles jouit d'un potentiel de croissance durable porté par des tendances de marché long terme, telles que l'urbanisation, la mobilité accrue, la hausse de la consommation de portions individuelles liée notamment à la réduction de la taille des ménages et au développement des classes moyennes.

*\* Société en cours d'acquisition*

>> pour en savoir plus  
<http://www.csptechnologies.com/>

>> pour en savoir plus  
<http://www.cflex.com/Imagevideo.3619.0.html>

## Wendel : nominations

### Caroline Bertin Delacour

promue Secrétaire générale de Wendel



Caroline Bertin Delacour, qui a rejoint Wendel en 2009 comme Directeur juridique, est promue Secrétaire générale de Wendel. Elle est en charge de la gouvernance, de la compliance et des litiges. Elle conserve ses fonctions de Déontologue et de Secrétaire du Conseil de surveillance et de ses Comités. Elle est également membre du Comité de gestion de Wendel.

En tant qu'avocate à la Cour, elle a exercé 10 ans en droit fiscal au sein du cabinet Cleary Gottlieb, puis 10 ans en fusions acquisitions chez August & Debouzy, dont elle est devenue associée en 2002. Caroline Bertin Delacour est co-auteur du livre « Grandeur et misère de la finance moderne » (2013) et auteur du livre « Les fonds souverains : ces nouveaux acteurs de l'économie mondiale » (2009).

Inscrite au Barreau de Paris entre 1990 et 2009, elle est titulaire d'une maîtrise en droit des affaires de l'Université Paris II Panthéon-Assas, d'un DESS de fiscalité appliquée de l'Université Paris V René Descartes et d'un LLM de New York University.

### Bruno Fritsch

promu  
Directeur senior



Bruno Fritsch est promu Directeur Senior au sein de l'équipe d'investissement. Il a rejoint Wendel à Paris en 2007 et est basé à Singapour depuis 2013 où il est en charge du développement des activités du Groupe en Asie du Sud-Est et en Chine.

Bruno Fritsch a débuté sa carrière chez L'Oréal et a ensuite travaillé six ans dans le cabinet de conseil en stratégie Bain & Company à Paris, Londres et Bruxelles dans les secteurs du Private Equity et des TMT. Il a ensuite passé trois ans à Hong Kong et à Shanghai en tant que Vice-Président de Asian Business Bridge, un accélérateur de développement focalisé sur la Chine, où il a levé des fonds et développé les opérations asiatiques de plusieurs PME européennes.

Il est actuellement administrateur de Nippon Oil Pump et a été administrateur de Stahl de 2010 à 2013 et Secrétaire du Directoire de Wendel de 2009 à 2013.

Il est diplômé de l'ESSEC et titulaire d'un MBA de la Rotterdam Erasmus School of Economics.

### Sébastien Willerval

promu  
Directeur juridique



Précédemment Directeur juridique adjoint, Sébastien Willerval est promu Directeur juridique de Wendel.

Il a débuté sa carrière à la direction des affaires juridiques et fiscales de BNP en 1998 avant de partir chez Ernst & Young Corporate Finance en 1999. Il a rejoint Wendel en 2002.

Sébastien Willerval est titulaire d'un DESS de Droit des Affaires et Fiscalité de l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne et d'une maîtrise de droit privé - mention droit des affaires et fiscalité de l'Université Paris II Panthéon-Assas.

### Adam Reinmann

promu Directeur associé



Adam Reinmann est promu Directeur associé. Il devient ainsi le premier Directeur associé américain du bureau de New York.

Adam Reinmann a rejoint Wendel en 2013 et a participé à la mise en place du bureau de Wendel à New York. Depuis son arrivée chez Wendel, il contribue à renforcer la présence de Wendel en Amérique du nord qui a récemment annoncé son entrée en négociations exclusives en vue de l'acquisition la société américaine CSP Technologies.

Adam Reinmann a commencé sa carrière chez JP Morgan. Avant de rejoindre Wendel, il travaillait pour Onex, société d'investissement canadienne, où il pilotait notamment la couverture de l'industrie chimique.

Il est titulaire d'un MBA de la Columbia Business School et d'un B.S. de Binghamton University.

### Stéphane Heuzé

promu Directeur



Stéphane Heuzé, qui a rejoint le Groupe en tant que Directeur d'investissement de Wendel Africa en septembre dernier, est promu Directeur.

Stéphane Heuzé a commencé sa carrière chez BCG (The Boston Consulting Group) à Paris. Il a ensuite passé deux ans chez Goldman Sachs à Londres, au sein de l'équipe chargée de la gestion de fonds equity, mezzanine et dette secondaire. En 2009, Stéphane est retourné au BCG afin de contribuer au développement de BCG en Afrique et notamment à la création de son bureau de Casablanca.

Il est diplômé des Mines de Paris et titulaire d'un MBA de la Harvard Business School.

# Carnet de l'actionnaire

## Cours de bourse au 22 novembre 2014

Evolution du cours de Wendel et du CAC 40, rebasé sur le cours de Wendel (du 22/11/2013 au 22/11/2014)



24/11/2014	Performances dividendes réinvesties du 13/06/2002 au 24/11/2014	Rendement annualisé sur la période
Wendel	+ 264,2 %	+ 13,6 %
CAC 40	+ 10,4 %	+ 4,3 %

Source : FactSet  
Comparé du CAC 40 et Wendel depuis 2002, date de la fusion Marine-Wendel - CGIP

## ANR de 129,1€ au 24 novembre 2014

L'Actif Net Réévalué (ANR), publié ce jour, s'élève à 129,1€ par action au 24 novembre 2014, contre 129,7€ le 19 août 2014 et 140,3€ le 25 novembre 2013.

(en millions d'euros)

### Participations cotées

- Bureau Veritas
- Saint-Gobain

### Nombre de titres

225,2 millions  
65,8 millions

### Cours <sup>(1)</sup>

19,6 €  
34,4 €

### Participations non cotées (Materis Paints, Stahl et IHS) et Orange-Nassau Développement <sup>(2)</sup>

Autres actifs et passifs de Wendel et holdings <sup>(3)</sup>

Trésorerie et placements financiers <sup>(4)</sup>

### Actif Brut Réévalué

Dettes obligataires Wendel

Valeur des puts émis sur Saint-Gobain <sup>(5)</sup>

### Actif Net Réévalué

Nombre d'actions

### Actif Net Réévalué par action

Moyenne des 20 derniers cours de bourse de Wendel

Prime (Décote) sur l'ANR

### 24/11/2014

6 677  
4 410  
2 267

2 017

158

1 038

9 890

(3 551)

(169)

6 169

47 796 535

129,1 €

89,8 €

(30,4%)

(1) Moyenne des 20 derniers cours de clôture de bourse calculée au 24 novembre 2014

(2) NOP, Saham, Mecatherm, Parcours, VGG, except, investissements indirects et en dettes non cotées (Kerneos)

(3) Dont 1 780 932 actions propres Wendel au 24/11/2014

(4) Trésorerie et placements financiers de Wendel et holdings, ils comprennent 706 M€ de trésorerie disponible et 332 M€ de placements financiers liquides disponibles.

(5) 6 089 778 puts émis (position vendeuse)



## Agenda 2015

**Jeudi 26 mars 2015**

Résultats annuels 2014 / Publication de l'ANR (avant bourse)

**Vendredi 5 juin 2015**

Assemblée générale (Palais Brongniart) et publication de l'ANR (avant bourse)

**Jeudi 10 septembre 2015**

Résultats semestriels 2015 / Publication de l'ANR (avant bourse)

## Nous contacter

### Actionnaire Individuels

Wendel - Relations actionnaires individuels  
89, rue Taitbout  
75312 Paris Cedex 09  
Tél. : 01 42 85 30 00  
Fax : 01 42 80 68 67  
N° vert : 0 800 89 70 67  
[communication@wendelgroup.com](mailto:communication@wendelgroup.com)

