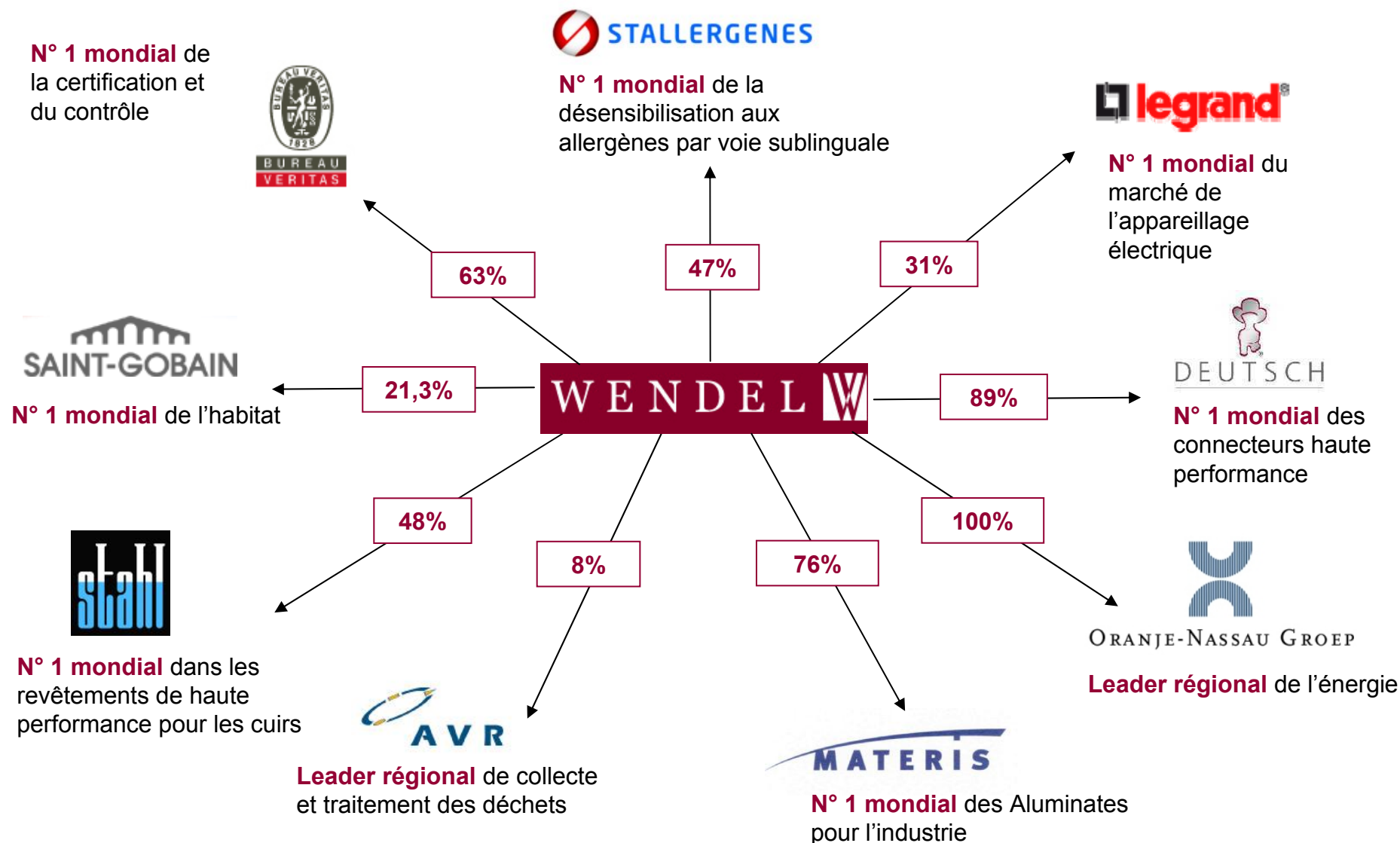




W E N D E L

RÉSULTATS 1^{er} SEMESTRE 2008

INTRODUCTION



- **Progression du résultat net des activités part du groupe de 182 M€ à 238 M€ soit +31%**
- **Chiffre d'affaires en forte progression**
 - ▶ **2,7 Md€** soit une hausse de **16%** par rapport au 1^{er} semestre 2007
- **Croissance organique soutenue de toutes les filiales et participations du groupe**
 - ▶ Croissance organique moyenne des filiales consolidées de **9%⁽¹⁾**
- **Poursuite de la croissance externe des filiales**
 - ▶ **23 acquisitions⁽²⁾** pour une contribution totale au chiffre d'affaires de **370 M€**
- **Intégration par mise en équivalence du résultat de Saint-Gobain pour la première fois**

(1) Sociétés consolidées par intégration globale hors Oranje-Nassau

(2) Hors acquisitions réalisées par Saint-Gobain / Contribution au chiffre d'affaires en année pleine

Mise en œuvre de
l'accord de
gouvernance avec
Saint-Gobain

- **Accord de gouvernance adopté en juin par les actionnaires de Saint-Gobain**
 - ▶ Jean-Bernard Lafonta et Bernard Gautier élus administrateurs à plus de **98%**
 - ▶ Wendel participe:
 - ▶ Au comité stratégique nouvellement créé
 - ▶ Au comité des mandataires
- **Participation : 21,3%** du capital et **20,3%** des droits de vote à fin août, soit **81,5** millions d'actions

Investissements
des sociétés dans
des pays et des
secteurs porteurs

- **Poursuite des acquisitions ciblées**
 - ▶ **Legrand**: renforcement de ses positions sur les marchés émergents avec notamment le rachat de Estap en Turquie ou HDL au Brésil (CA additionnel* : 100 M€)
 - ▶ **Bureau Veritas**: 12 acquisitions (CA additionnel* : 160 M€)
 - ▶ **Deutsch**: acquisition de 60% de Ladd, distributeur exclusif des produits de la division Industrie du groupe

*Contributions au chiffre d'affaires en année pleine

Emergence d'un
leader européen de
l'édition

- **Cession d'Editis à Planeta**
 - ▶ Produit net de cession pour Wendel : **500 M€**
 - ▶ Investissement initial de **180 M€**
 - ▶ TRI net depuis l'acquisition : **32%** par an

Vers la création d'un leader européen

2004

■ Acquisition d'Editis par Wendel

- ▶ Plan stratégique visant à compenser les transferts de contrats de distribution prévus dans le cadre de la cession
- ▶ Fixation d'objectifs de croissance supérieurs à ceux du marché

2007

■ Plan stratégique réalisé avec plus d'un an d'avance

- ▶ Croissance organique sur 2007-2008 supérieure à celle du marché
- ▶ Croissance du résultat opérationnel de **+ 60%** entre 2004 et 2007
- ▶ **30** nouveaux contrats de distribution avec des éditeurs tiers
- ▶ Croissance externe : **7** acquisitions ciblées
- ▶ Projet annoncé d'acquisitions à l'international et d'adaptation aux enjeux d'Internet

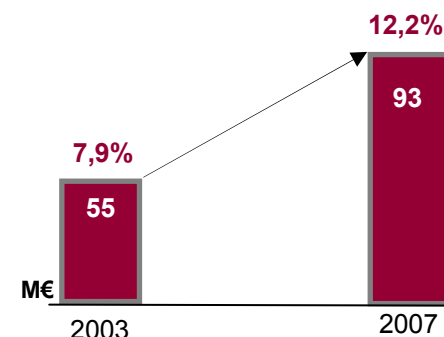
2008

■ Leader européen de l'édition avec Planeta

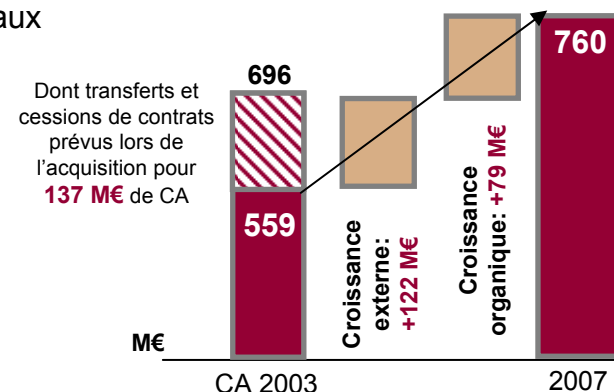
- ▶ Cession à Planeta
- ▶ Accélérer le développement d'Editis en Europe
- ▶ Préserver l'intégrité des sociétés ainsi que la gouvernance actuelle

2003-2007: solide performance opérationnelle

Résultat opérationnel ajusté
en croissance de **+70%**



Une gestion active de la croissance
du chiffre d'affaires:
progression de **+36%**



RÉSULTATS CONSOLIDÉS

1^{er} SEMESTRE 2008

(en millions d'euros)	Juin 2007	Juin 2008	Δ
Filiales consolidées	239	357	+49%
Financement, frais généraux et impôts	(39)	(54)	
Résultat net des activités ⁽¹⁾	200	303	
Résultat net des activités part du Groupe	182	238	+31%
Résultat non récurrent	62	62	
Résultat net total	262	365	
Résultat net part du Groupe	243	314	

(1) Résultat net avant les écritures d'allocation des écarts d'acquisition et les éléments non récurrents

(en millions d'euros)	Juin 2007	Juin 2008	Δ
Bureau Veritas	92,7	111,0	
Saint-Gobain	-	67,1	
Legrand	67,9	75,6	
Materis	32,0	32,6	
Deutsch	1,2	17,7	
Stallergènes	9,8	12,0	
Stahl	0,1	3,6	
Editis	4,9	(5,3)	
Oranje-Nassau	30,0	42,3	
Sous-total	238,6	356,6	
Frais généraux	(14,3)	(19,0)	
Impôts	12,9	(0,2)	
Financements	(37,7)	(34,3)	
Sous-total	(39,1)	(53,5)	
Résultat net des activités ⁽¹⁾	199,5	303,1	
dont part du Groupe ⁽¹⁾	182,0	238,4	+31%

(1) Résultat net avant les écritures d'allocation des écarts d'acquisition et les éléments non récurrents

(en millions d'euros)	Juin 2007	Juin 2008	Δ
Effets liés aux écarts d'acquisition	(54)	(168)	
Plus-values de cession, de dilution, ajustements à la valeur de marché, provisions pour risques et autres	116	230	
Résultat non récurrent	62	62	



Bureau Veritas

Leader mondial de la certification
et du contrôle

Un groupe mondial

Plus de **300 000** clients, dans
140 pays
Plus de **850** bureaux et
laboratoires
55 000 entreprises certifiées
38 000 collaborateurs

Des positions de leader

Certification : **N°1** mondial
Marine : **N°2** mondial
(nombre de navires classés)
Un des leaders mondiaux dans les
tests sur les biens de consommations

Des vecteurs de croissance forts

Développement rapide des
réglementations
Externalisation et privatisation des
activités de contrôle et d'inspection
Exigences croissantes en matière de
développement durable
Globalisation des échanges

■ Solides performances opérationnelles dans toutes les divisions

- ▶ Très forte croissance du chiffre d'affaires de toutes les divisions: **1,2 Md€**, soit une progression de **29%** à taux de change constant
- ▶ Progression de la croissance organique dans toutes les divisions: **13%** en moyenne, en particulier:
 - ▶ Industrie (**+27%** à 214 M€)
 - ▶ Biens de consommation (**+ 23%** à 135 M€) et
 - ▶ Marine (**+20%** à 139 M€),

■ Poursuite de la stratégie de croissance

- ▶ **12** acquisitions réalisées, pour un chiffre d'affaires annuel de près de **160 M€**
- ▶ Rapide intégration d'ECA qui conforte la position de leader de Bureau Veritas en Espagne
- ▶ Création d'un pôle de services pour l'industrie minière avec **3** acquisitions majeures:
 - Australie et Amérique du Sud
 - CCI : Leader des analyses en laboratoires en Australie
 - Amdel : Leader des analyses de minerais en laboratoire en Australie
 - Cesmec : services d'inspection et d'analyse au Chili et au Pérou
 - Chiffre d'affaires annuel sur ce segment Minerais : supérieur à **120 M€**

■ Prévisions 2008 revues à la hausse pour le Chiffre d'affaires et le résultat opérationnel

(en millions d'euros)	Juin 2007	Juin 2008	Δ
Chiffre d'affaires	969	1 199	+24%
Résultat opérationnel ajusté ⁽¹⁾ <i>% du CA</i>	140,7 <i>14,5%</i>	180,3 15,0%	+28%
Résultat net part du Groupe	83,1	106,5	+28%
Dette financière nette	643	1 022	

▪ **Croissance forte et équilibrée entre :**

- ▶ Croissance organique **+13%** en moyenne
- ▶ Croissance externe **+16%**

▪ **Amélioration de la marge opérationnelle ajustée de +50 bps**

- ▶ Amélioration de la marge opérationnelle dans **6** des 8 divisions : Marine, Industrie, Inspection et Vérification en Service, Biens de consommation, Construction et Certification

▪ **Renforcement de la structure financière liée à la croissance externe**

- ▶ Augmentation de la dette financière nette liée aux acquisitions réalisées sur les 12 dernier mois
- ▶ Placement privé américain à long terme: **248,4 M€** en juillet
- ▶ A l'issue de cette opération, plus de **80%** de l'endettement financier de Bureau Veritas est constitué de prêts moyen et long terme dont les échéances s'étalent entre 2012 et 2020

(1) Résultat opérationnel ajusté avant les écritures d'allocation d'écarts d'acquisition, les management fees et les éléments non récurrents



Saint-Gobain

**Des positions de leader dans l'habitat
et la distribution**

Un groupe mondial

Présent dans **57 pays** avec
206 000 salariés
2 salariés sur 3 à l'international
4 000 points de vente en
Distribution Bâtiment

Des positions de leader

Vitrage : **N°1** en Europe
Isolation : **N°1** mondial
Gypse: **N°1** mondial (plaques de plâtre)
Canalisations: **N°1** mondial
Distribution spécialisée: **N°1** en Europe
Conditionnement: **N°1** en Europe
Matériaux Haute Performance: **N°1**
mondial

Des vecteurs de croissance forts

Développement soutenu dans les **pays émergents** avec
26 % du chiffre d'affaires (hors distribution)
40% du résultat d'exploitation lié aux **économies
d'énergie** et aux produits protecteurs de
l'environnement
Positions de leader procurant un **Pricing Power**
important

■ Solides performances opérationnelles

- ▶ Bonne capacité de résistance dans une conjoncture plus difficile
- ▶ Croissance du chiffre d'affaires: **22,1 Md€**, soit une progression de **4,9%** à taux de change constants
- ▶ Dynamisme des pays émergents et de l'Asie avec une croissance interne de **+11,7%** qui tire parti des investissements industriels dans cette zone

. **36%** des investissements industriels du groupe soit un total de **310 M€**, en hausse de **31,9%**

■ Bonne performance du pôle conditionnement démontrant son potentiel de valorisation

■ Forte capacité d'adaptation face à un environnement plus difficile

- ▶ Amplification des programmes de réduction de coûts :
 - . **300 M€** seront d'ores et déjà réalisés en 2008
 - . **435 M€** d'économies en année pleine
- ▶ Supplément de **350 M€** en année pleine par rapport au programme défini en juillet 2007

■ Opportunités de croissance inchangées

- ▶ Accélération du développement dans les pays émergents
- ▶ Poursuite de l'innovation dans les domaines de l'énergie et de la protection de l'environnement
- ▶ Acquisitions ciblées sur les marchés de l'habitat

(en millions d'euros)	Juin 2007	Juin 2008	Δ
Chiffre d'affaires	21 779	22 141	+2%
Résultat d'exploitation	2 093	2 005	-4%
<i>% du CA</i>	<i>9,6%</i>	<i>9,1%</i>	
Résultat net courant ⁽¹⁾	1 067	1 101	+3%
Dette financière nette	12 007	13 321	

- **Progression de la croissance organique dans tous les pôles de **2,2%** en moyenne**
- **Marge opérationnelle**
 - ▶ Marge d'exploitation de **9,1%** au premier semestre 2008 contre 9,6 % au premier semestre 2007, essentiellement en raison de la baisse de la rentabilité en Amérique du Nord
 - ▶ Grâce au *Pricing Power*, la rentabilité s'améliore en France et dans la zone « Asie Pays émergents »
 - ▶ Accélération de l'augmentation des prix de vente entre le 1^{er} et le 2nd trimestre : **+2,6%** au Q1 et **+3,5%** au Q2
- **Résultat net courant en croissance de **+3,2%****
- **Poursuite d'une politique de dividende régulière**

(1) Hors plus-values ou moins values de cessions, dépréciations exceptionnelles d'actifs et amendes Vitrage (Commission Européenne)



Legrand

Leader mondial des produits et systèmes électriques basse tension et réseaux d'information

Un groupe mondial

Plus de **150 000** références dans plus de **180** pays
35 000 collaborateurs dont **1 800** en R&D
4 800 brevets actifs

Des positions de leader

N°1 mondial avec **19%** de parts de marché dans l'appareillage électrique

Fortes positions **locales**

Des vecteurs de croissance forts

Montée en gamme de produits design et efficacité énergétique

Forte croissance organique dans les pays émergents représentant **26%** du chiffre d'affaires groupe

Croissance externe ciblée et autofinancée

- **Très bonnes performances* dans les segments de marchés porteurs**
 - ▶ Cheminement de câbles : **+21%**
 - ▶ Efficacité énergétique : **+17%**
 - ▶ Distribution Voix Données Images : **+13%**
 - ▶ Distribution de puissance : **+8%**
- **Bonne dynamique des pays émergents**
 - ▶ **26%** du chiffre d'affaires du groupe au premier semestre 2008 contre 22 % l'an passé sur la même période
 - ▶ **48%** des ventes dans ces pays sont réalisées avec des positions de leader : marges robustes
- **Innovation et lancement de nouvelles gammes**
 - ▶ **4,4%** du chiffre d'affaires investi en R&D au 1^{er} semestre
 - ▶ **41%** des investissements consacrés aux nouveaux produits
 - ▶ Lancement de près de **20 nouvelles lignes de produits** au 1^{er} semestre
- **Poursuite des acquisitions ciblées, relatives et autofinancées (100 M€ de chiffre d'affaires en 2008)**
 - ▶ Sécurité résidentielle : HDL, leader des portiers vidéo et audio au Brésil
 - ▶ Industrie : Estap, leader des armoires et coffrets Voix-Données-Images en Turquie
 - ▶ Renforcement des positions dans le cheminement de câbles aux Etats-Unis avec PW Industries et au Royaume-Uni avec Electrak
- **Maintien des marges opérationnelles dans un contexte difficile**
 - ▶ Capacité à adapter la base de coûts
 - ▶ Augmentation des prix de vente compense pleinement les hausses des prix des matières premières
 - ▶ Objectif de taux de marge opérationnelle confirmé

(en millions d'euros)	Juin 2007	Juin 2008	Δ
Chiffre d'affaires	2 096	2 166	+3%
Résultat opérationnel ajusté récurrent ⁽¹⁾	390,1	404,1	+ 4%
<i>% du CA</i>	<i>18,6%</i>	<i>18,7%</i>	
Résultat net part du Groupe	195,2	233,1	+19%
Dette financière nette	1 862	2 209	

- **Croissance des ventes hors effets de change: +6,6%**
 - ▶ Croissance organique de **+3,1%** à taux de change constants
 - ▶ En particulier, forte croissance organique des pays émergents : **+14%** à structure et taux de change constants
- **Maintien de la marge opérationnelle: +18,7%⁽¹⁾**
 - ▶ Capacité de répercussion des hausses de coûts
- **Génération de cash flow libre de 80,4 M€ soit 3,7% du chiffre d'affaires**
 - ▶ Marge brute d'autofinancement représente **306,3 M€** soit **14,1%** du chiffre d'affaires

(1) Résultat opérationnel ajusté des écritures comptables d'acquisition liées à l'acquisition de Legrand France en 2002 et des éléments non récurrents **19**



Materis

Leader dans les matériaux de spécialité

Un groupe mondial

88 sites industriels dans 23 pays
Plus de **100** marques reconnues
360 points de vente de peintures

9 000 collaborateurs

65% du chiffre d'affaires tiré par la rénovation et le non-résidentiel

Des positions de leaders

- Aluminates : **N°1** mondial
- Adjuvants : **N°1** en France
- Peintures : **N°2** en France et Portugal : **N°1** en Italie
- Mortiers : co-leader en France

Des vecteurs de croissance forts

- Pays émergents : **20%** du chiffre d'affaires
 - Asie
 - Amérique Latine
 - Bassin méditerranéen
- Opportunités de croissance externe
 - renforcer les positions locales
 - pénétrer de nouveaux marchés

- **Forte croissance des pays émergents avec un chiffre d'affaires en progression de +20%**
 - ▶ Conjugué à la bonne tenue des marchés européens, le dynamisme des pays émergents compense le ralentissement des marchés américain et espagnol
- **Programme d'améliorations opérationnelles**
 - ▶ Maintien d'un niveau de marge solide dans des marchés en réduction: Plan d'amélioration de la performance aux Etats-Unis et en Espagne
 - ▶ Augmentations de prix dans toutes les divisions pour répercuter les hausses de coûts matière, énergie et fret (maintien de la marge en € / tonne)
 - ▶ Cession d'actifs non stratégiques pour **14 M€** (terrain au Royaume-Uni, usine de mortiers gris au Brésil)
- **Poursuite de la croissance externe relative (Multiple moyen d'acquisition ~ 6x EBITDA)**
 - ▶ Mortiers : acquisition de Cadina ⁽¹⁾ (Chili) et d'Easipoint (Royaume-Uni)
 - ▶ Peintures : acquisition de 5 distributeurs et 1 producteur en France
 - ▶ Aluminates : acquisition de Belitex ⁽¹⁾ (France)
 - ▶ Obtention en juillet 2008 d'une ligne de financement complémentaire de **175 M€** pour financer la croissance externe

(1) acquisitions réalisées fin 2007

(en millions d'euros)	Juin 2007	Juin 2008	Δ
Chiffre d'affaires	918	964	+5%
Résultat opérationnel ajusté ⁽¹⁾	124	120	-3%
<i>% du CA</i>	<i>13,5%</i>	<i>12,4%</i>	
Résultat net des activités	32,0	32,6	-
Dette financière nette	1 779	1 793	+1%

■ Croissance en ligne avec les anticipations

- Croissance du chiffre d'affaires de **5%** et croissance organique de **4%**

- Activité Peintures stable, en ligne avec le marché en France et en Europe du Sud
- Croissance soutenue dans les autres divisions, la forte croissance des pays émergents et la bonne tenue des marchés européens compensant le ralentissement aux Etats-Unis et en Espagne

■ Maintien du résultat opérationnel ajusté à un niveau solide de **120 M€**

- Marge en ligne avec les anticipations 2008 et la marge sur l'exercice 2007 (12,6%) en raison de la répercussion de la hausse en valeur absolue des matières premières (bauxite) qui a permis de limiter le tassement lié notamment aux dépenses d'énergie et de logistique

■ Dette financière en baisse de **53 M€** hors acquisitions avec **65 M€** investis sur les 12 derniers mois

(1) Résultat opérationnel ajusté avant les écritures d'allocation d'écarts d'acquisition, les management fees et les éléments non récurrents



Deutsch

Spécialiste mondial des connecteurs haute performance pour l'Aéronautique, le Transport et l'Industrie



Un groupe mondial

Fondé en 1938, aux Etats-Unis

Présent dans **25 pays**

3 850 personnes dans le monde

Des positions de leader

N°1 mondial du marché des connecteurs haute performance dans le transport, l'aéronautique et l'industrie

80% des connecteurs réalisés sur-mesure

Des vecteurs de croissance forts

Marchés en plein développement dans l'aéronautique, le militaire ou les véhicules lourds

Acquisitions ciblées

- **Solides performances opérationnelles**

- ▶ Chiffre d'affaires en hausse de **21%** à **362 MUSD**
- ▶ Forte croissance organique: **10,6%**, en particulier de la division aéronautique

- **Passage réussi à un groupe intégré à la suite de l'acquisition par Wendel en 2006**

- ▶ **Réorganisation achevée des 2 principales divisions mondiales avec 3 objectifs**

- Amélioration de la croissance organique
- Développement d'une gamme complète de produits par division
- Approche mondiale des clients et accompagnement dans les pays émergents

- ▶ **Recentrage des activités début 2008**

- Acquisitions relatives de 2 distributeurs (Multiple d'acquisition ~ **5x** EBITDA)
- Cession à STPI de la division Relais, non stratégique et à faible marge

- ▶ **Création d'une nouvelle division Offshore (Gaz et pétrole)**

- **Mise en place d'outils de gestion et de suivi opérationnel rigoureux**

- **Pleine montée en puissance des améliorations opérationnelles au cours des prochains trimestres**

- ▶ Gestion des achats
- ▶ Amélioration des process de fabrication / production au plus juste (lean manufacturing)

(million USD)	Juin 2007	Juin 2008	Δ
Chiffre d'affaires	298	362	+21%
Résultat opérationnel ajusté ⁽¹⁾	44,6	74,9	+68%
% du CA	15,0%	20,7%	
Résultat net des activités	1,7	27	
Dette financière nette	693	764	

- **Intégration rapide des deux distributeurs LADD et Servo acquis début 2008**
 - ▶ Renforcement des marges
 - ▶ Développement des potentiels applicatifs
- **Progression de la marge de 570 bps**
 - ▶ Croissance externe relative et croissance organique rentable
 - ▶ Augmentation des prix de vente et gains de productivité compensent la hausse des coûts des matières premières
 - ▶ Premiers effets du programme d'optimisation des coûts
- **Augmentation de la dette financière nette liée essentiellement aux acquisitions**



Stallergènes

Spécialiste des traitements par désensibilisation des maladies respiratoires liées à l'allergie

Un groupe mondial

700 collaborateurs

500 000 patients traités dans plus de **40** pays

Créé en 1962, le laboratoire a mené plus de **30** études cliniques depuis 2000

Des positions de leader

N° 1 mondial de la désensibilisation aux allergènes par voie sublinguale

N°2 mondial de la désensibilisation aux allergènes par voie sous-cutanée

Des vecteurs de croissance forts

Plus de **16%** du CA consacré à la R&D

1 spécialité (comprimés de graminées) enregistrée

1 produit en phase III

2 produits en phase I/II

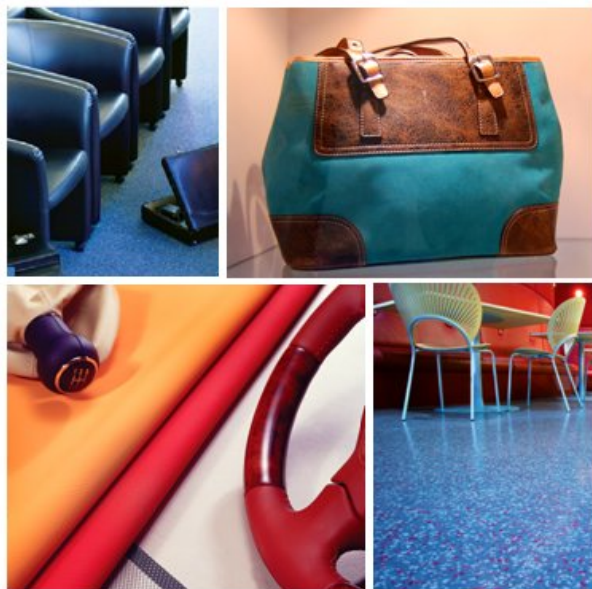
Marché de l'immunothérapie qui devrait être multiplié par plus de **6**

W E N D E L Stallergènes : Succès d'Oralair® et prévisions de croissance revues à la hausse

- **Obtention en juin de l'AMM et lancement commercial d'Oralair® Graminées en Allemagne (24 juin)**
- **Priorité donnée à la recherche**
 - ▶ Depuis 2004, **100 M€** investis dans le programme Oralair®
 - ▶ R&D : montants investis multipliés par **6** en 6 ans. Atteint **16%** du chiffre d'affaires
 - ▶ 1 phase III en cours sur le produit de désensibilisation aux acariens
- **Préparation du développement aux Etats-Unis**
 - ▶ Important recrutement en assurance qualité et en compétence réglementaire pour viser la conformité Food Drug Administration (FDA)
 - ▶ Dépôt d'une demande d'études cliniques (IND) en juillet
 - ▶ Recherche d'un partenariat commercial aux Etats-Unis
- **Révision à la hausse de la prévision de croissance du chiffre d'affaires**
 - ▶ Croissance supérieure ou égale à **12%** en 2008 (contre supérieure ou égale à **10%** précédemment)
 - ▶ Révision à la hausse portée par le succès grandissant de la voie sublinguale où Stallergènes conforte son leadership

(en millions d'euros)	Juin 2007	Juin 2008	Δ
Chiffre d'affaires	74,8	87,0	+16%
Résultat opérationnel avant R&D	26,6	32,1	+21%
<i>% du CA</i>	<i>35,6%</i>	<i>36,8%</i>	
Résultat net part du Groupe	10,1	12,0	+19%
Dette financière nette	9,3	4,2	

- **Forte croissance organique +16%**
 - ▶ Le premier semestre 2007 avait déjà enregistré une croissance forte de **+17%**
- **Progression du résultat opérationnel avant R&D :**
 - ▶ **+ 21%** et progression de la marge opérationnelle
- **Investissements en hommes et nouvelles capacités de production**
 - ▶ Augmentation des effectifs **+ 50%** en 5 ans
 - ▶ Investissement de **20 M€** dans une nouvelle unité de production des comprimés Oralair® à Antony



Stahl

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

Un groupe mondial

26 laboratoires
9 sites de production
1 300 salariés dans 28 pays

Des positions de leader

N° 1 mondial des produits de finition pour le cuir et les revêtements de haute performance

Des vecteurs de croissance forts

Développement en Asie avec la montée en puissance de l'usine de Suzhou en Chine

Poursuite de la forte croissance **+13%** de l'activité revêtements haute performance (permuthane)

■ Bénéfice des initiatives de développement mises en œuvre à partir de 2007

- ▶ Forte croissance organique: **9,4%**
- ▶ Gains de part de marché et développements dans les produits de finition pour le cuir et les revêtements de haute performance

■ Bonne maîtrise des coûts

- ▶ Réduction des coûts fixes de **10 M€** en année pleine
- ▶ Réduction des stocks
- ▶ Achats : programme de réduction des coûts d'achats par généralisation du multi-sourcing

■ Poursuite des initiatives d'organisation et de développement

- ▶ Achats et production centralisés au niveau Groupe
- ▶ Recrutement de 4 Directeurs : Achats, Production, Permuthane US et Responsable Chine
- ▶ Montée en puissance de l'usine en Chine pour développer les ventes locales

(en millions d'euros)	Juin 2007	Juin 2008	Δ
Chiffre d'affaires	154,2	164,1	+6%
Résultat opérationnel ajusté ⁽¹⁾	20	25,5	+28%
% du CA	13,0%	15,5%	
Résultat net des activités	0,1	3,6	
Dette financière nette	362	320	-12%

■ Poursuite du redressement au 1^{er} semestre 2008

	1 ^{er} Sem. 2007	2 ^{ème} Sem. 2007	1 ^{er} Sem. 2008
Croissance organique	-2%	+3%	+9%
Résultat opérationnel	-21%	+26%	+28%

■ Amélioration de la marge opérationnelle

- Croissance, gains de productivité et réduction des coûts fixes depuis de 2007
- Augmentation des prix en cours pour répercuter la hausse du coût des matières premières

■ Réduction de la dette financière nette en partie liée aux variations de change

(1) Résultat opérationnel ajusté des écritures d'allocation d'écarts d'acquisition et les éléments non récurrents



Oranje-Nassau

**Société d'investissement
spécialisée dans le pétrole et le gaz**

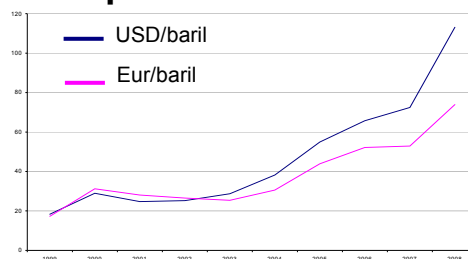
Des positions fortes

34 champs de production dans le monde principalement en Mer du Nord

TRI de **17%** par an entre 1977 et 2007

Savoir-faire reconnu pour acheter des champs en activité

Prix du baril à des niveaux historiques



Des vecteurs de croissance forts

Des besoins énergétiques de long terme favorables

Augmentation de la consommation énergétique et des prix

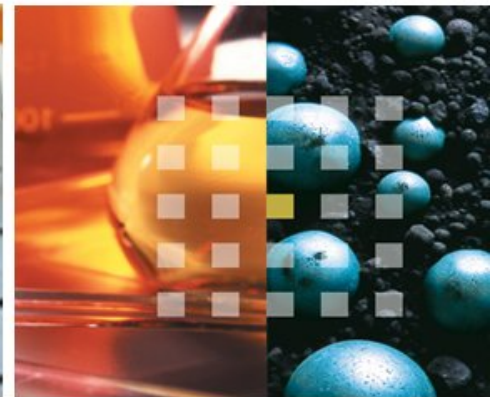
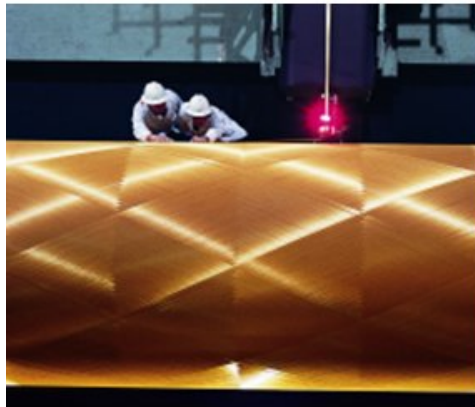
Politique sélective d'acquisitions et de croissance des réserves

(en millions d'euros)	Juin 2007	Juin 2008	Δ
Prix moyen du baril (en € par baril)	47,7	71,5	+50%
Production (millions de BOE)	2,7	3,2	+18%
Chiffre d'affaires Énergie	115,7	190,9	+65%
Immobilier	5,2	-	
Résultat net des activités (hors sociétés du Groupe détenues via Oranje-Nassau)	30,0	42,3	+41%
Dette financière nette	(19)	9	

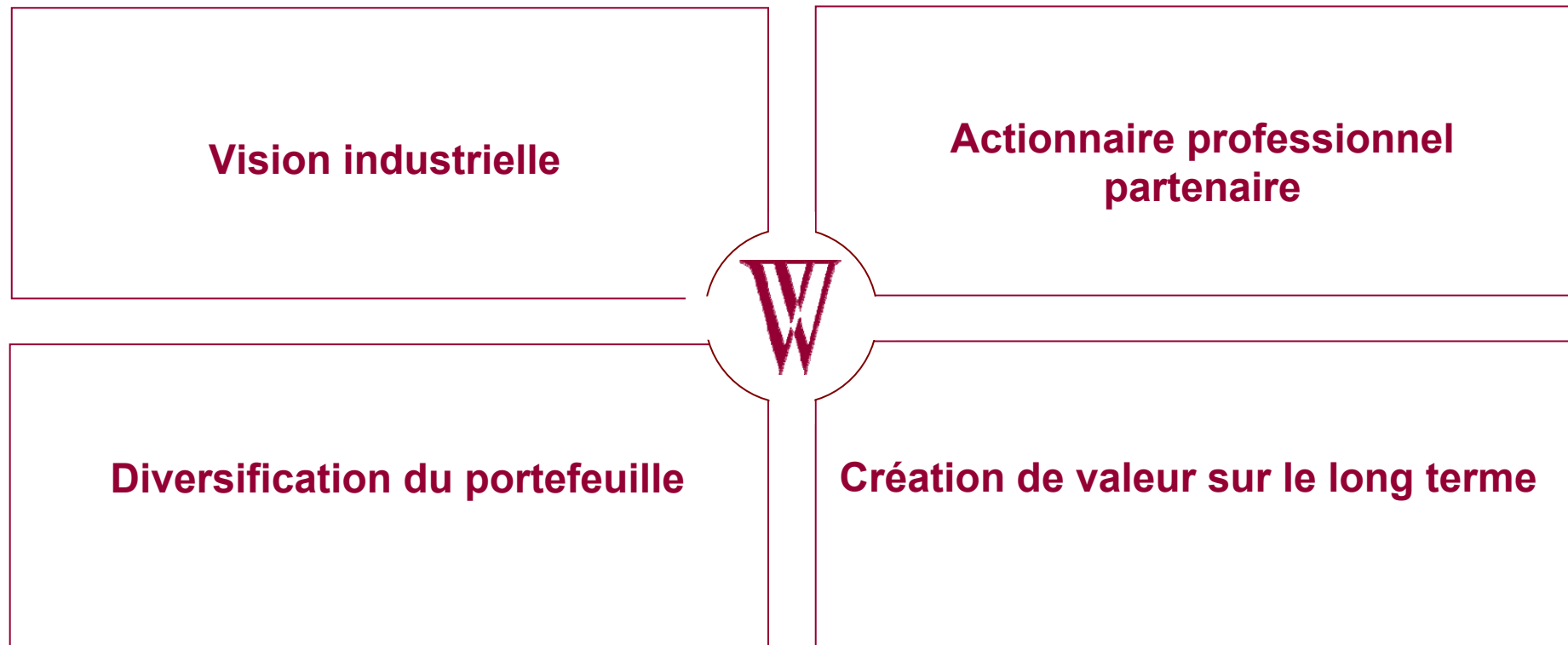
- Hausse de **18%** de la production
- Optimisation des réserves
 - ▶ Acquisition de Tchatamba pour **206 MUSD**
 - ▶ Cession de la participation de **9,1%** dans le champ non stratégique de Janice
- Recherche sélective d'acquisitions pour accroître les réserves

W E N D E L

Le modèle Wendel



“Nous avons pour objectif de contribuer au progrès des entreprises dont nous sommes actionnaires, afin d’accélérer leur croissance et leur développement, dans l’intérêt de leurs collaborateurs et de leurs clients”



Une expertise

Des investissements à fort potentiel quelque soit le contexte économique

Une conviction

Des ressources adaptées à sa vision long terme

- **30 ans d'investissement et 300 ans d'histoire industrielle**
- **Wendel investit à long terme**
 - ▶ Sociétés internationales
 - ▶ Positions de numéro 1 ou 2 sur leurs marchés
 - ▶ Fortes barrières à l'entrée
 - ▶ Fondamentaux solides résistants aux cycles de marché
 - ▶ Cash flows réguliers et récurrents
 - ▶ Forts potentiels de croissance rentable
 - ▶ Présence sur des secteurs porteurs et sur les marchés émergents
- **Wendel établit sa conviction grâce à sa propre expertise d'investisseur professionnel en s'appuyant sur**
 - ▶ Travail approfondi et savoir-faire d'une équipe spécialisée
 - ▶ Etudes externes poussées
- **Ressources allouées adaptées à une vision industrielle long terme**
 - ▶ Investissement long terme / ressources longues
 - ▶ Discipline financière et maintien d'une forte liquidité

Conseils d'administration

■ Représentation en ligne avec son niveau d'investissement

- ▶ 3 administrateurs sur 11 chez **Legrand** (31 % du capital)
- ▶ 3⁽¹⁾ sur 16 chez **Saint-Gobain** (21,3% du capital)
- ▶ 4 sur 11 chez **Bureau Veritas** (63% du capital)
- ▶ 4 sur 9 chez **Stallergènes** (47% du capital)

Comités stratégiques

■ Comités stratégiques

- ▶ Pour toutes les filiales et participations
- ▶ Définition et suivi des business plans
- ▶ Décisions d'investissements: croissance organique / croissance externe

Comités d'audit

■ Comités d'audit

- ▶ Présence de Wendel aux comités d'audit de Bureau Veritas, Legrand et Stallergènes

Comités des rémunérations ou des mandataires

■ Comités des rémunérations ou des mandataires

- ▶ Pour toutes les filiales et participations
- ▶ Rémunération et association des équipes de Direction liées à la performance

(1) Deux administrateurs élus en 2008 – Un administrateur proposé en 2009

Diversification géographique

- **70% du chiffre d'affaires des participations hors de France**
 - ▶ dont environ **20%** dans les pays émergents

Diversification sectorielle

- **Présence sur plus de 20 marchés finaux :**
 - ▶ Certification / Inspection
 - ▶ Produits pour l'industrie
 - ▶ Aéronautique civile et militaire
 - ▶ Énergie (production)
 - ▶ Économie d'énergie/Efficacité énergétique
 - ▶ Hygiène, Sécurité, Environnement
 - ▶ Environnement/traitement des déchets
 - ▶ Transports/véhicules lourds
 - ▶ Véhicules de loisirs
 - ▶ Services pour l'industrie
 - ▶ Services aux gouvernements
 - ▶ Commerce international
 - ▶ Biens de consommation Grand Public
 - ▶ Construction résidentielle neuve et rénovation
 - ▶ Construction: infrastructure, commerciale et professionnelle
 - ▶ Sécurité personnelle et professionnelle
 - ▶ Domotique et VDI
 - ▶ Distribution professionnelle et Grand Public
 - ▶ Santé
 - ▶ Transport maritime
 - ▶ Matières premières

Investissement dans le coté et le non coté

- **Participations cotées**
 - ▶ Bureau Veritas, Saint-Gobain, Legrand, Stallergènes
- **Participations non cotées**
 - ▶ Materis, Deutsch, Stahl, Oranje-Nassau

Des taux de rendement interne élevés

■ TRI annuel moyen⁽¹⁾ depuis août 2003 de

- ▶ Bureau Veritas : **+34%** par an
- ▶ Oranje-Nassau : **> 40%** par an
- ▶ Stallergènes : **> 40%** par an
- ▶ Legrand : **+17%** par an
- ▶ Editis : **+32%** par an

Gestion dynamique du portefeuille d'actifs

■ Rotation équilibrée du portefeuille de 2002 à 2008

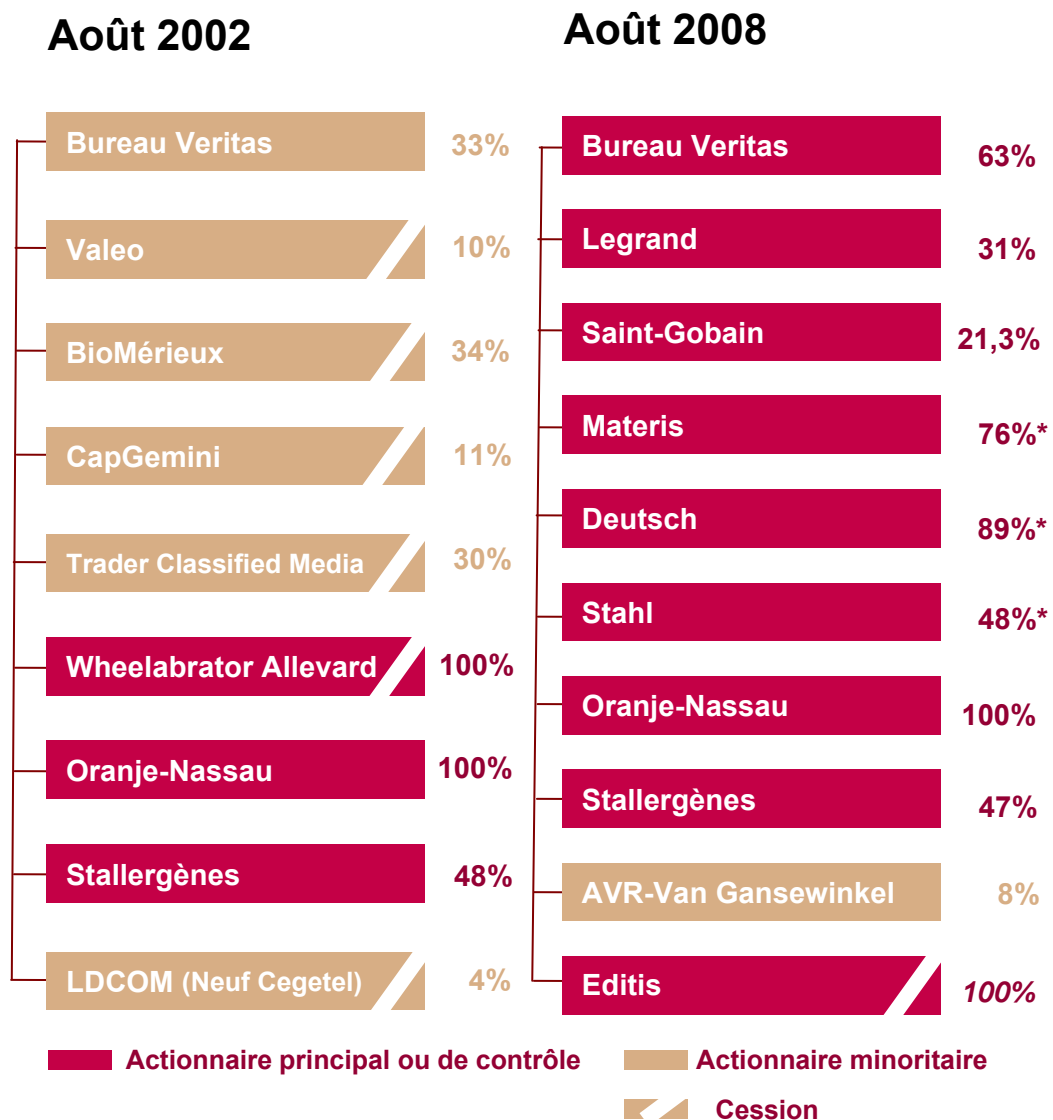
Cessions ~ acquisitions

4,1 Md€ **3,8 Md€**

■ Accompagnement du développement des participations

Retours aux actionnaires

■ Retour annualisé⁽²⁾ pour les actionnaires de Wendel de **+25%** et du CAC 40 de **+9%** sur cinq ans



Wendel est actionnaire de contrôle ou principal de 99% de son actif net réévalué en août 2008

Wendel apporte son expertise en matière de

- ▶ Croissance interne
- ▶ Croissance externe

Les effectifs des filiales et participations du groupe croissent de 10% par an en moyenne dont 25% sont des créations d'emplois organiques

Adéquation actif / passif

- Des ressources longues pour financer des investissements long terme
 - ▶ **Dette avec recours**: la maturité moyenne de la dette de Wendel est de **6 ans**
 - ▶ **Dette sans recours**: allongement d'un an des échéances des financements avec appels de marge Saint-Gobain (2011- 2013)

Optimisation du profil de risque

- Structuration de dette sans recours sur Wendel
 - ▶ Financement de l'investissement dans Saint-Gobain et le financement des participations sont **sans recours** sur Wendel
- Protection contre la baisse du titre de Saint-Gobain
 - ▶ 2 Mds d'euros de financements nets sans recours ne font pas l'objet d'appels de marge
- Protection contre l'évolution des taux
 - ▶ 100% de la dette Wendel est à taux fixe ou capée



Discipline financière

- Maintien d'un coût de financement avec recours sur Wendel réduit
 - ▶ **4,8%** au 30 juin 2008 *(hors obligation échangeable CapGemini)*
- Suivi d'un ratio interne de Loan to Value (endettement net*/ actif brut réévalué)
 - ▶ Ratio cible en deçà de **30%**
- Anticipation des échéances de refinancement

Maintien à tout moment d'une forte liquidité

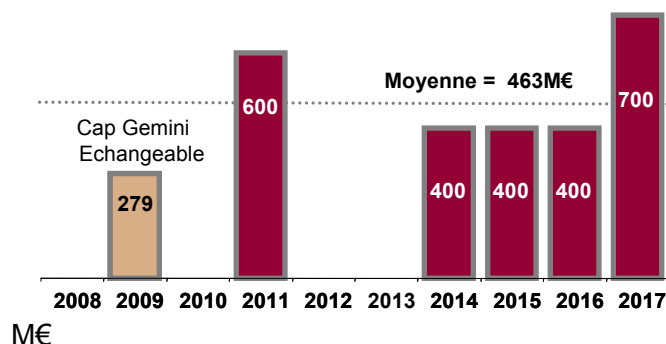
- Liquidité composée de trésorerie et d'une facilité bancaire non utilisée
 - ▶ Trésorerie à des niveaux historiques
 - ▶ Crédit syndiqué de **1,25 Md€** non tiré

(*) Dette financière, diminuée de la trésorerie, de la société WENDEL et des sociétés holdings à l'exclusion de celles dont la dette est sans recours sur celle-ci.

Adéquation actif/passif

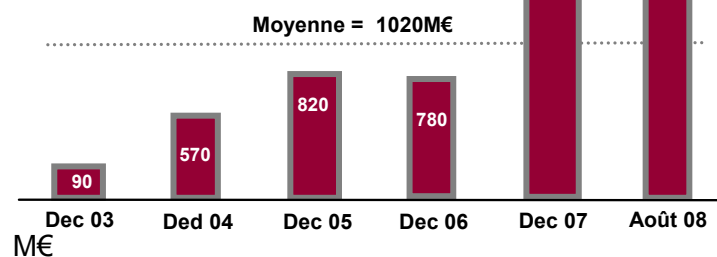
Dette avec recours sur Wendel

Maturité moyenne : 6 ans



Liquidité historique

2,0 milliards d'euros



Crédit syndiqué non tiré

- 1,25 milliard d'euros
- Maturité 2012
- 9 banques internationales

Maintien à tout moment d'une liquidité forte

Dette sans recours sur Wendel Financements Saint-Gobain

- Financements long terme adaptés à un investissement long terme:
 - Échéances financements avec appels de marge: **2011-2013**
 - Échéances financements sans appels de marge: **2010-2012**

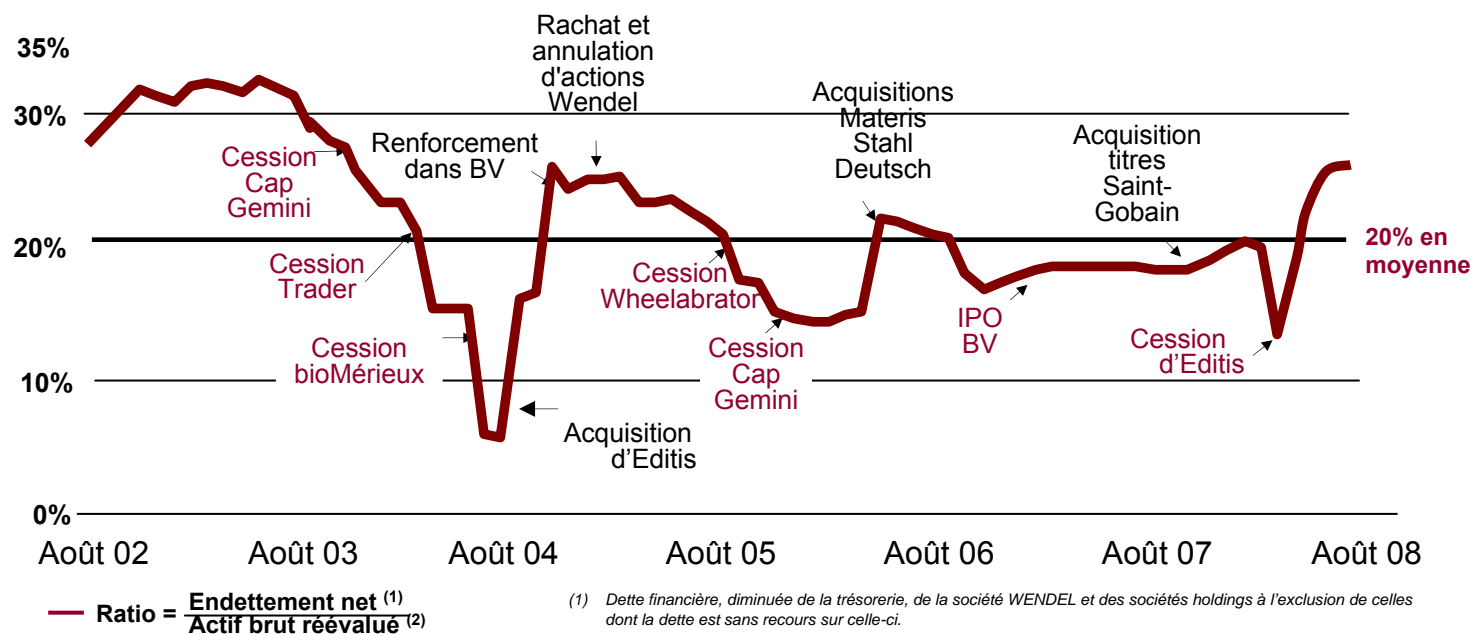
Financements Saint-Gobain Appels de Marge

- Appels de marge peuvent être en titres ou en cash au choix de Wendel selon les contrats
- A fin août, le niveau théorique maximum d'appel de marge résiduel est de **1,3 Md€** compte tenu des appels de marge déjà répondus

Un indicateur
cible suivi et
communiqué
depuis 2002

- Suivi d'un ratio interne de Loan to Value
(endettement net⁽¹⁾ / actif brut réévalué⁽²⁾)
 - Maintien de ce ratio en deçà de 30%
- Sur le long terme, Wendel souhaite maintenir un ratio LTV égal en moyenne à **20%**

Le ratio interne
de LTV de
Wendel est
historiquement
de 20% en
moyenne



en millions d'euros	Août 2008
Participations	5 090
Trésorerie ⁽²⁾	2 000
Dette financière ⁽³⁾	<u>(3 070)</u>
Actif Net Réévalué	4 020
Actif Net Réévalué ⁽¹⁾ par action	80 €

- Une valorisation par somme des parties en utilisant les objectifs de cours médians⁽⁴⁾ des analystes : **101 €**

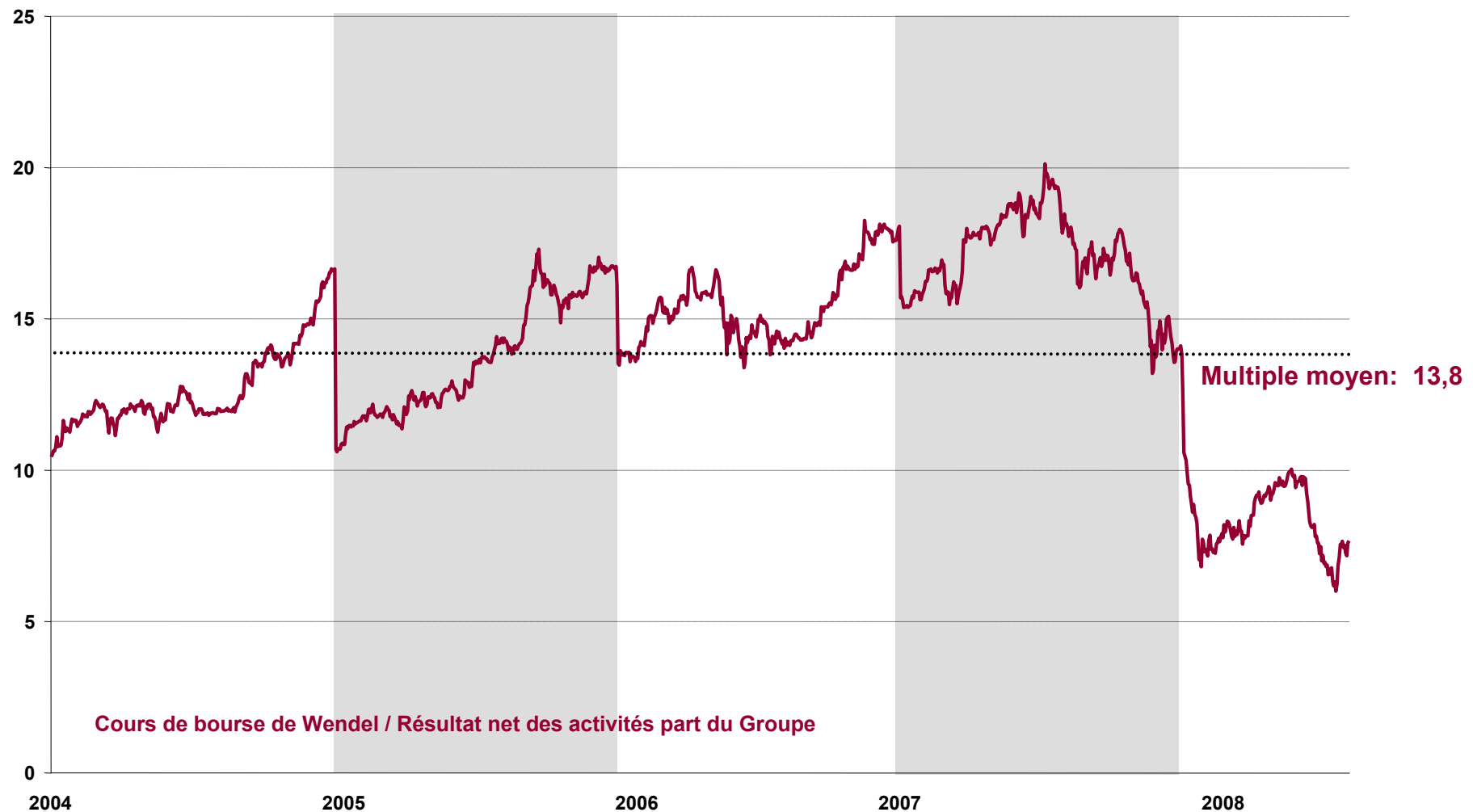
(1) **Rappel de la méthodologie du calcul de l'ANR** : Les filiales non cotées sont évaluées en appliquant les multiples de capitalisation boursière de sociétés comparables. Les titres des sociétés cotées sont valorisés en retenant la moyenne des cours de clôture des vingt dernières séances de bourse. Les nouveaux investissements sont valorisés à leur prix de revient pendant les premiers mois qui suivent leur acquisition jusqu'au moment où la société établit des comptes consolidés pour six mois d'activité continue après la date d'acquisition.

(2) Trésorerie après fonds propres investis dans Saint-Gobain. La trésorerie libre de tout nantissement à fin août 2008 est de 1,6 Md€.

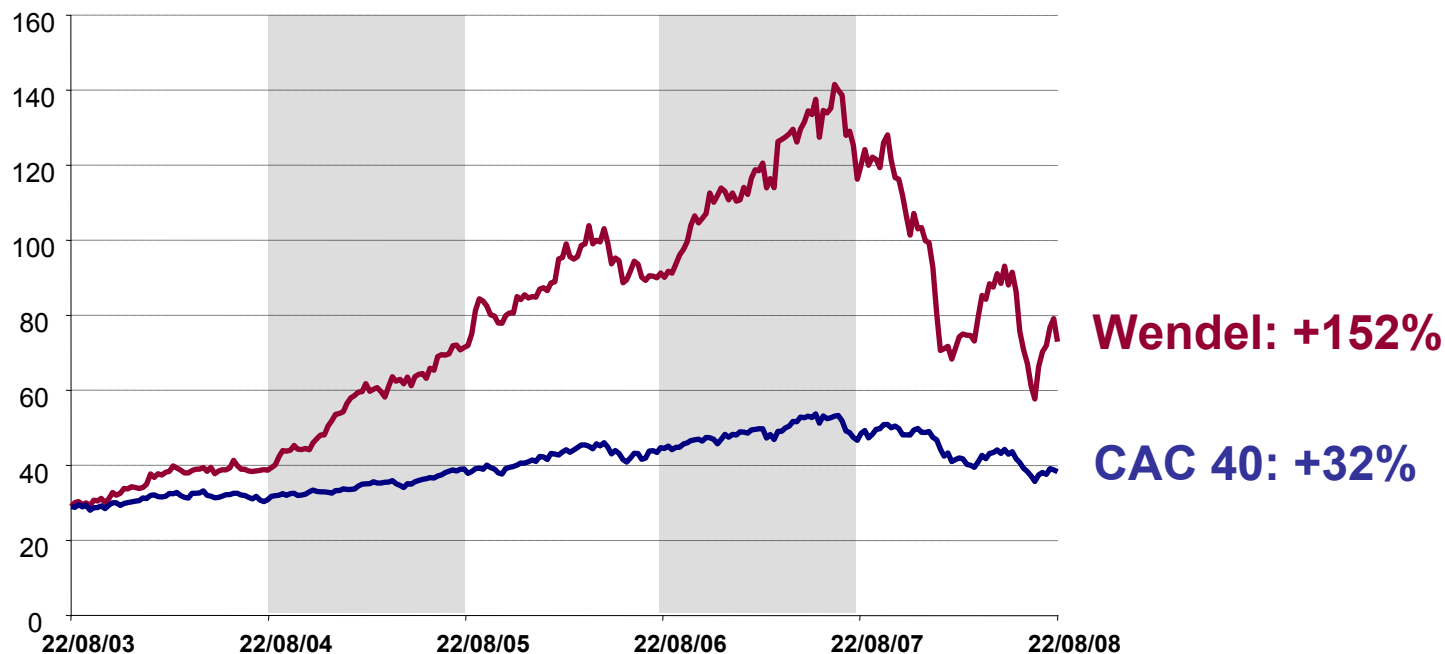
(3) Dette financière de la société WENDEL et des sociétés holdings à l'exclusion de celles dont la dette est sans recours sur WENDEL

(4) Objectifs de cours à fin août : Bureau Veritas €44 ; Legrand €17,2; Saint-Gobain €51; Stallergènes €70

L'action Wendel est valorisée sur des multiples historiquement bas



Surperformance par rapport au CAC 40 et ses comparables sur 5 ans



	Capitalisation en Md€	CAGR 5 ans	Performance 5 ans
Wendel	3,7	20,3%	152%
Eurazeo	3,7	14,1%	94%
Investor B	6,4	13,9%	91%
GBL	11,1	10,4%	64%

- **Des actifs diversifiés et bien positionnés sur leur secteur d'activité**

- ▶ Croissance du résultat des activités pour le 10^{ème} semestre consécutif
- ▶ Accélération du développement
- ▶ Poursuite et accélération des plans d'amélioration opérationnelle
- ▶ Révision des objectifs à la hausse (Bureau Veritas, Stallergènes)

- **De solides ressources financières**

- ▶ Adéquation de la politique financière avec la stratégie d'investisseur de long terme
- ▶ Ressources longues
- ▶ Liquidité à un niveau historique
- ▶ Discipline financière

- **Des opportunités d'investissement**

- ▶ Valorisations attractives
- ▶ En France et à l'international
- ▶ En ligne avec la stratégie d'investisseur de long terme de Wendel et dans le respect de sa politique financière



Objectifs 2012 inchangés

- **Chiffre d'affaires du troisième trimestre : 6 Novembre 2008**
- **Investor Day : Décembre 2008**