



WENDEL

Lettre aux actionnaires



Janvier
2024

Sommaire

- 1 Édito de Laurent Mignon
- 2 Dossier Investor Day
 - 3 questions à Christopher Masek
 - 3 questions à Yvan Chabanne
- 3 Actualités
- 4 Engagements ESG
- 5 Wendel Cares
- 6 Carnet de l'actionnaire

Édito de Laurent Mignon

Madame, Monsieur, Chers actionnaires,

Tout d'abord, permettez-moi, au nom de toutes les équipes de Wendel de vous souhaiter, ainsi qu'à vos familles et à vos proches, une belle et heureuse année 2024.

Comme vous l'avez vu, et malgré un contexte économique et financier très incertain, 2023 aura été une année importante et très active pour Wendel dans de nombreux domaines.

En un an, nous aurons défini et créé les bases d'une stratégie de développement centrée sur la création de valeur et sur une ambition de retour aux actionnaires attractif et récurrent grâce à un modèle en profonde évolution. Nous avons également créé les conditions de sa mise en œuvre, avec des équipes de grand talent, et une situation financière très solide.

Ce modèle, que nous définissons comme dual, repose sur deux métiers distincts et complémentaires : tout d'abord sur celui du capital permanent, notre métier historique, qui fait de Wendel un acteur important et engagé dans ses sociétés en portefeuille, et désormais aussi sur celui de la gestion d'actifs privés pour compte de tiers, métier pour lequel la première pierre a été posée avec l'acquisition de IK Partners. Nous avons eu l'occasion de détailler cette stratégie aux investisseurs et aux marchés financiers lors de notre journée investisseurs du 12 décembre dernier.



Laurent Mignon, Président du Directoire de Wendel

S'agissant de la gestion d'actifs, Wendel a des atouts importants pour faire croître et renforcer cette nouvelle plateforme : les principaux sont le respect de l'autonomie des équipes, une vision long terme et de fortes capacités financières. Nous sommes par ailleurs convaincus que c'est le bon moment pour nous engager dans ce métier alors que le secteur entre dans une période de transformation : levées de fonds plus difficiles, passage de relais aux générations suivantes, volonté des sociétés de gestion de s'adosser à des investisseurs long terme. Nous le ferons bien entendu avec une très grande discipline en recherchant les meilleures équipes dans des classes d'actifs que nous aurons choisies en veillant particulièrement à la qualité des investisseurs et à celle des portefeuilles. Notre ambition dans ce métier est d'atteindre 150 millions d'euros de FRE d'ici à 2027. Ce métier constituera à moyen terme une base de revenus récurrents et solides et un nouveau levier très important de création de valeur.

S'agissant du capital permanent où Wendel possède un portefeuille de grande qualité, notre objectif est de générer un TRI à deux chiffres. Le redéploiement progressif du portefeuille devra nous permettre de nous focaliser à l'avenir sur des participations majoritaires dans des sociétés non cotées, avec un horizon d'investissement long terme et de nous concentrer sur des actifs générant un TRI de 15 %.

La mise en œuvre de ce nouveau modèle qui repose sur deux leviers de création de valeur, couplé à un pilotage discipliné de nos coûts, nous rend confiants dans notre capacité à offrir à nos actionnaires des dividendes en croissance, plus prévisibles et plus récurrents.

Nous allons ainsi redistribuer la majeure partie des flux générés par la gestion d'actifs et environ 20 % de la création de valeur attendue de notre activité d'investissement. Dès 2024, la hausse de votre dividende sera d'environ 20 %, soit un rendement implicite d'environ 4,8 % par rapport au cours à la fin de l'année. Notre ambition est de faire encore progresser notre dividende à moyen terme, grâce à la montée en puissance de notre métier de gestion d'actifs pour compte de tiers.

Nous allons consacrer les prochains mois à la mise en œuvre disciplinée de notre stratégie, à commencer par la bonne intégration au sein de Wendel de IK Partners, à nous concentrer sur la création de valeur en travaillant sur notre portefeuille et à la montée en puissance de notre second métier, pour atteindre rapidement nos objectifs de performance.

À nouveau, je tiens à vous remercier de la grande confiance et du soutien que vous portez à Wendel, à ses équipes, et à vous assurer de notre plein engagement au service de nos ambitions et de notre réussite.

Laurent Mignon,
Président du Directoire de Wendel



La 22^e journée investisseurs de Wendel s'est déroulée le 12 décembre dernier. Ce rendez-vous annuel, dédié principalement aux sociétés non cotées du Groupe, a pour vocation de permettre à la communauté financière de mieux connaître les dirigeants des sociétés du portefeuille, ainsi que leur potentiel de création de valeur sur le long terme.

Cet Investor Day était surtout l'occasion pour le Directoire d'évoquer, d'une part, la stratégie du Groupe, centrée sur la création de valeur et le retour récurrent aux actionnaires et, d'autre part, l'ambition de Wendel de bâtir un modèle d'affaires dual qui repose désormais sur deux métiers : celui du capital permanent et celui de la gestion d'actifs privés pour compte de tiers.

Un modèle de création de valeur sur le long terme plus équilibré et plus attractif

Capital permanent

- Investissements majoritaires dans des sociétés non cotées, avec un **focus sur les secteurs tirés par les mégatendances**
- **Modèle d'investissement plus efficace** (contrôle strict des coûts)
- **Amélioration du profil de création de valeur** (grâce à l'excellence opérationnelle)
- ▶ **Un TRI à deux chiffres, après déduction des coûts**

Gestion d'actifs

- **Croissance organique & acquisition de nouvelles sociétés de gestion** pour atteindre **150 M€ de FRE** en 2027
- **Plateforme multi-expertises** (création de synergies)
- **Sponsor money** déployé dans la plateforme de gestion d'actifs pour atteindre un **TRI de 15 %**
- ▶ **Des flux de trésorerie récurrents et prévisibles**

Un retour aux actionnaires plus important et récurrent : **TSR > 10% en moyenne**

Augmentation du dividende à environ **2,5 % de l'ANR dès 2024⁽¹⁾** pour atteindre **3,5 % à moyen terme**

Augmentation prévue du dividende **~20 % en 2024** soit un rendement de **~4,8 %⁽²⁾**

Rachats d'actions opportunistes (programme de 100 M€ en cours)

1. Sur la base de l'ANR de décembre N-1. L'objectif étant de maintenir le dividende a minima en ligne avec l'année précédente.

2. Par rapport au cours de fin 2023.



Cet Investor Day permet également à certains dirigeants des sociétés du portefeuille de prendre la parole et de répondre aux questions des investisseurs. Maarten Heijbroek a présenté les chiffres positifs de Stahl démontrant ainsi la solidité et la régularité des performances de l'entreprise malgré un contexte économique difficile. Les deux autres intervenants du jour se sont quant à eux prêtés à l'exercice pour la première fois. La présence de Christopher Masek, CEO de IK Partners et de Yvan Chabanne, Président de Scalian, était donc l'occasion de leur poser quelques questions.

3 questions à Christopher Masek

IK Partners affiche un remarquable historique de performances. Quelles sont les clés de cette réussite ?

Dans notre métier, la réussite se mesure par notre capacité à générer des rendements élevés et réguliers. Pour y parvenir, la stratégie de IK Partners s'articule autour de trois axes clés : le positionnement, la sélectivité et l'engagement. Depuis plus de trois décennies, IK Partners a acquis une position de leader en Europe sur le segment que nous qualifions de *lower mid-market*, caractérisé par des valorisations comprises entre 100 et 450 millions d'euros. Ce segment est attractif à plusieurs titres : un grand nombre d'opportunités ; des multiples d'acquisition plus bas ; la disponibilité du financement ; un plus grand potentiel de développement des entreprises ; et une plus grande marge de manœuvre s'agissant de la sortie.

Positionnement - IK Partners dispose d'une équipe d'investissement constituée d'une centaine de collaborateurs répartis dans sept bureaux. Nous avons l'avantage du nombre

par rapport à nos concurrents (équipes plus importantes, capacité d'investissement supérieure et couverture internationale plus large), ce qui nous donne la possibilité d'investir dans des entreprises en forte croissance qui ne sont pas couvertes par les grands institutionnels.

Sélectivité - IK Partners se concentre sur les actifs de qualité, à savoir des sociétés ayant démontré leur capacité à afficher une croissance organique à deux chiffres, une rentabilité et un cash-flow solides, bénéficiant d'une position de leader sur leur marché, et d'une capacité avérée à au moins doubler de taille, en particulier à travers du *buy & build*. Cette démarche permet un ciblage fin et la création de valeur.

Engagement - IK Partners est un investisseur de terrain, doté d'équipes d'investissement expérimentées et de solides ressources internes en matière d'Opérations, de Capital Market et d'ESG et pleinement intégrées à tous les niveaux du cycle de vie des investissements. Grâce au soutien proactif de nos équipes, nous parvenons à transformer des champions régionaux en leaders à l'international. De fait, au moment de la sortie, ils peuvent se prévaloir d'atouts extrêmement solides : une offre élargie ; une plateforme renforcée (informatique, opérationnel, finance) ; et une feuille de route bien définie pour poursuivre leur développement.

Pour IK Partners, quel est l'avantage de ce partenariat avec une société d'investissement telle que Wendel ?

Au-delà des nouvelles opportunités que nous ouvrira le positionnement solide de Wendel auprès des investisseurs institutionnels, ce partenariat nous donnera plus encore



les moyens de réaliser de nouveaux investissements dans notre plateforme et d'étendre notre couverture géographique. Il nous donnera également la capacité de profiter de complémentarités stratégiques logiques pour renforcer encore notre positionnement sur le *mid-market* européen. Grâce au soutien de Wendel, nous prévoyons d'ouvrir un bureau à Munich pour renforcer notre offre en Allemagne, en Autriche et en Suisse, un marché particulièrement attractif, et d'élargir notre activité à l'Europe méridionale pour couvrir la totalité du marché européen, en réponse à la demande de nos investisseurs. Nous entendons également tirer parti de l'ancrage de Wendel à New York pour élargir notre base d'investisseurs en Amérique du Nord.

Ce partenariat avec Wendel intervient à un moment très favorable. Il repose sur une dynamique positive : des valeurs partagées, un respect mutuel et des objectifs et responsabilités clairement définis. Wendel, forte de plus de trois siècles d'une croissance soigneusement planifiée, constitue le partenaire idéal pour la prochaine étape de notre développement. En retour, la plateforme IK Partners avec son positionnement de marché unique, son long track record performant et régulier, ses équipes ambitieuses et dotées d'une feuille de route claire pour croître dans un secteur très attractif, sera bénéfique à Wendel tant du point de vue financier que stratégique pour les décennies à venir.

Quels sont vos marchés et vos secteurs de prédilection ? Quels critères vous permettent de choisir les entreprises dans lesquelles vous investissez ?

Nous investissons entre 10 et 300 millions d'euros de fonds propres dans des entreprises dont la valorisation est généralement comprise

entre 25 millions et 1 milliard d'euros, dans le cadre de quatre stratégies complémentaires (Mid Cap, Small Cap, Capital développement et Partnership Fund) déployées par nos sept bureaux régionaux. Nos équipes fortement diversifiées se répartissent au sein de quatre groupes sectoriels, et sont composées de membres de toutes zones géographiques, stratégies d'investissement et fonctions opérationnelles. Bien que nos références sectorielles soient larges, nos équipes s'efforcent d'identifier des tendances distinctes et de concentrer leurs efforts sur certains sous-secteurs bien définis représentant environ 31 % du marché européen dans son ensemble. Parmi ces sous-secteurs, notre sélection se fonde sur l'identification de tendances stratégiques fondamentales, que nous réévaluons régulièrement, et sur notre vaste expérience.



Christopher Masek, Directeur général de IK Partners

3 questions à Yvan Chabanne

Scalian affiche de bonnes performances sur les dix dernières années, quelles sont les spécificités de votre modèle ? Quelles sont les tendances et perspectives qui se dessinent ?

Scalian propose des solutions et expertises dans deux domaines clés qui répondent aux principaux enjeux industriels : le digital et le management de la performance.



Notre organisation est alignée sur notre positionnement, ce qui nous permet d'adresser, grâce à nos experts, tous les secteurs de marché et clients avec de forts retours d'expérience métiers. Ainsi, nos équipes commerciales et techniques agissent de concert pour apporter des solutions efficaces aux projets les plus complexes. C'est une des principales raisons de notre dynamique souvent plus vélocité que le marché.

S'agissant des tendances, sur le moyen et le long terme, elles restent excellentes. De nombreux sujets sont à adresser avec nos clients : la réindustrialisation de l'Europe et de l'Amérique du Nord, les enjeux environnementaux, la souveraineté énergétique, la santé, la communication, ou encore la défense... Même si la conjoncture est freinée par les incertitudes du moment liées aux effets des crises géopolitiques et aux rééquilibres économiques continentaux, les perspectives sont solides et Scalian a une place de choix avec Wendel : ensemble, nous sommes prêts à saisir les meilleures opportunités.

Comment les équipes Wendel vont-elles vous aider dans la création de valeur ?

Notre ambition est importante au global, elle se décline sur plusieurs fronts géographiques et métiers. Ainsi, notre développement est porté par plusieurs sous-projets, ce qui nécessite une bonne coordination et des efforts pour structurer notre management en parallèle. La création de valeur sera la combinaison de l'atteinte de nos objectifs et d'une solide structuration de Scalian, capable de soutenir durablement notre ambition. Wendel nous apportera son retour d'expérience et l'appui de ses équipes afin de nous aider à mener de front notre développement et la structuration de notre organisation.

Comment accompagnez-vous vos clients vers une performance durable et responsable ?

Scalian intervient déjà beaucoup sur les enjeux environnementaux, par exemple auprès de l'ADEME, de l'Agence Spatiale Européenne, de l'ONF ou encore de RTE.

Concrètement, les missions concernent le développement d'applications au travers d'algorithmes et d'IA pour la décarbonation des systèmes de transports urbains ou moyens de logistique, la détection de pollution dans les eaux via imagerie satellite, la gestion de la biodiversité dans les forêts par imagerie, ou encore la modélisation de la gestion énergétique en intégrant les parcs éoliens.

Nous constatons que tous les secteurs de marchés accélèrent leurs initiatives à la recherche des meilleurs compromis environnementaux, et que le levier du digital est un axe majeur. Scalian est et restera donc au cœur de ces enjeux d'aujourd'hui et de demain.



Yvan Chabanne, Président de Scalian



ACTUALITÉ WENDEL

0 4 . 0 1 . 2 0 2 4

Wendel finalise la cession de Constantia Flexibles

Le 4 janvier dernier, la cession de Constantia Flexibles, un des leaders mondiaux du marché de l'emballage flexible, à une filiale de One Rock Capital Partners, a été finalisée.

Cette transaction a généré pour Wendel un produit net de cession de 1 121 M€ soit un multiple de 2,0x l'investissement net total de Wendel dans Constantia Flexibles depuis 2015, et est l'une des plus importantes en taille sur le marché européen du Private Equity en 2023. Au total, sa valorisation est supérieure de plus de 10 % par rapport à l'ANR du 31 mars 2023, dernier ANR publié avant l'annonce de la transaction.

Pour en savoir plus, retrouvez le [communiqué](#) dans notre espace presse.

ACTUALITÉ DES SOCIÉTÉS

0 4 . 1 2 . 2 3 0 3

Bureau Veritas annonce l'acquisition du groupe Impactiva S.A., un leader de l'assurance qualité pour l'industrie de la chaussure et de l'habillement.

Reconnu pour ses solutions innovantes, Impactiva aide à l'amélioration des processus industriels de ses clients afin d'optimiser



l'utilisation des matières premières, de minimiser les déchets et d'éliminer les défauts des produits finis.

Cette acquisition marque une étape importante pour la division Biens de consommation de Bureau Veritas. Elle renforce sa présence dans les services en amont de l'industrie de la chaussure et de l'habillement, augmentant ainsi sa capacité à fournir des solutions pour les chaînes d'approvisionnement conformes à des objectifs économiques, de qualité et de durabilité. L'acquisition d'Impactiva représente une avancée majeure dans le domaine de l'assurance qualité pour l'industrie de la chaussure et de l'habillement.

Hinda Gharbi, Directrice générale de Bureau Veritas, a déclaré : « *L'expansion dans des segments stratégiques clés tels que la chaussure et les services pour les chaînes d'approvisionnement, y compris l'assurance qualité en amont et le renforcement des capacités des usines, sont des objectifs prioritaires pour Bureau Veritas et s'inscrivent parfaitement dans notre stratégie de diversification.* »

Pour en savoir plus, retrouvez le [communiqué](#) dans notre espace presse.

07.12.2023

FAST et l'ACAMS s'attaquent au trafic d'êtres humains avec la version française du certificat de lutte contre l'esclavage moderne et la traite des êtres humains.

Dans le cadre de leurs efforts visant à renforcer les réponses globales au travail forcé et au trafic sexuel, la Finance Against Slavery and Trafficking (FAST), une initiative basée au Centre de recherche sur les politiques de l'Université des Nations Unies (UNU-CPR), et l'ACAMS lancent la version française d'un certificat de formation délivré aux professionnels de la lutte contre la criminalité financière dans les secteurs public et privé.

Le certificat de formation « Lutte contre l'esclavage moderne et la traite des êtres humains » décrit les stratégies permettant d'identifier les activités financières liées aux trafiquants, de mener des enquêtes à leur sujet et de les signaler, notamment grâce à l'analyse de nouvelles études de cas. Il s'agit d'une formation certifiante en ligne et gratuite, d'une durée d'environ 2 heures et qui se compose de leçons vidéo conçues par des experts du secteur.

À propos des certificats de formation à impact social

Afin de mettre en avant sa mission de lutte contre la criminalité financière et dans le cadre de son engagement en faveur des initiatives ESG, l'ACAMS met à la disposition des professionnels de la lutte contre la criminalité financière 6 certificats de formation à impact social gratuits. Ces certificats reflètent à la fois la capacité de l'ACAMS à mobiliser ses organisations partenaires et l'ensemble de la communauté de lutte contre la criminalité financière, mais aussi son objectif de veiller à ce que les secteurs public et privé soient bien équipés pour agir concrètement.

Pour en savoir plus, retrouvez le [communiqué](#) dans notre espace presse.



08.12.2023

Évolution et renforcement du Comité Exécutif de Bureau Veritas

Conçue pour aligner l'organisation sur ses impératifs stratégiques, cette évolution permettra à Bureau Veritas d'être idéalement positionné pour saisir les principales opportunités de croissance futures.

D'abord, Bureau Veritas entend exploiter pleinement le potentiel des opportunités des marchés en croissance spécifiques à chaque région, et faciliter la mise à l'échelle des solutions et l'amélioration de l'utilisation des ressources. Par conséquent, Bureau Veritas a décidé de diviser la zone Asie-Pacifique et Moyen-Orient en deux nouvelles régions : le Moyen-Orient, la Mer Caspienne et l'Afrique d'une part, et l'Asie-Pacifique d'autre part.

Deuxièmement, le poste de Vice-Président exécutif, Développement de l'entreprise et développement durable a été créé, reflétant l'ambition de Bureau Veritas de mettre le développement durable au cœur même de ses activités et d'accélérer le développement et l'exécution de sa stratégie.

Enfin, le poste de Chief Digital Officer (CDO) est conçu pour stimuler l'innovation par le biais d'une large activation numérique afin d'accroître l'efficacité et la productivité des opérations internes du Groupe, de développer de nouvelles solutions et d'offrir à ses clients une expérience différenciée.

Pour diriger ces différents pôles, Bureau Veritas annonce les nominations suivantes à compter du 1^{er} janvier 2024 :

Juliano Cardoso est nommé Vice-Président exécutif, Développement de l'entreprise et développement durable ;

Surachet Tanwongsvat est nommé Vice-Président exécutif en charge de l'Asie-Pacifique, Matières Premières, Industries & Infrastructures (CIF) ;

Philipp Karmires est nommé Vice-Président exécutif et Chief Digital Officer du Groupe.

Pour en savoir plus, retrouvez le [communiqué](#) dans l'espace presse de Wendel.

 **ENGAGEMENTS ESG**

19.09.2023

Stahl obtient une nouvelle fois la médaille Platinum EcoVadis

Félicitations aux équipes de Stahl qui se voient une nouvelle fois récompensées pour leur engagement en matière d'environnement : pour la deuxième année consécutive, Stahl obtient la médaille Platinum EcoVadis.

Il s'agit de la plus haute certification décernée par l'agence EcoVadis qui mesure l'impact environnemental, social et éthique des entreprises selon les principes de la RSE. Classée dans le top 1 % des entreprises évaluées, Stahl améliore cette année son score de 3 points par rapport à 2022, ce qui reflète l'amélioration continue des performances de l'entreprise dans le domaine des droits humains et du travail.

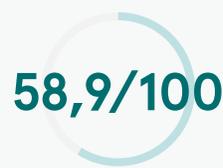
Stahl s'est fixé comme objectif pour 2030 de maintenir sa note EcoVadis Platinum en travaillant en étroite collaboration avec ses partenaires pour les aider à réduire leur impact. En 2022, 83 % des dépenses totales de Stahl en matières premières provenaient de fournisseurs classés par EcoVadis.

**Pour en savoir plus, retrouvez le [communiqué](#)
dans l'espace presse de Wendel.**



83/100

83 % des matières premières totales
de Stahl en 2022 proviennent
de fournisseurs classés par EcoVadis



58,9/100

Moyenne des scores EcoVadis
des fournisseurs de Stahl : 58,9/100



7 collaborateurs Stahl mobilisés
dans le processus d'évaluation
EcoVadis



247+

Plus de 247 fournisseurs
de Stahl évalués par EcoVadis



05.12.2023

Bureau Veritas signe un partenariat stratégique pour fournir aux entreprises une solution leur permettant de lutter contre la déforestation.

Bureau Veritas, Kayrros, une société leader des services d'intelligence environnementale et OPTEL, l'un des principaux fournisseurs mondiaux de systèmes de traçabilité, annoncent lors de la COP 28 à Dubaï la signature d'un partenariat stratégique pour fournir aux entreprises une solution leur permettant de lutter contre la déforestation. Ce partenariat vise à accompagner les entreprises dans leur mise en conformité avec le règlement européen contre la déforestation, dont l'objectif est de lutter contre la déforestation induite par l'importation de certains produits.

L'offre commune repose sur la complémentarité des compétences des 3 entreprises :

- vérification des conditions de production et fiabilisation de l'information par Bureau Veritas grâce à son réseau international d'auditeurs ;
- suivi dans le temps de la déforestation ou de la dégradation forestière grâce aux données satellitaires et à la reconstitution des biomes (ensemble d'écosystèmes) fournies par Kayrros ;
- et transparence sur l'origine des commodités concernées grâce au système de traçabilité d'OPTEL.

Pour en savoir plus, retrouvez le [communiqué](#) dans l'espace presse de Wendel.

15.12.2023

Performance ESG : Wendel figure à nouveau au sein des indices World et Europe du DJSI, Bureau Veritas se classe 1^{er} dans sa catégorie.

Pour la 4^e année consécutive, Wendel figure dans les indices Dow Jones Sustainability (DJSI) World et Europe, qui valorisent la performance continue du Groupe en matière d'ESG.

Wendel se situe ainsi dans le top 2 % des entreprises de sa catégorie ("Diversified Financials"), constituée cette année de 644 entreprises évaluées selon le questionnaire Corporate Sustainability Assessment (CSA) de S&P Global. Avec un score de 66/100, Wendel reste très au-dessus du score moyen de sa catégorie (23/100) et obtient également la meilleure note de son secteur sur la thématique « décarbonation ».

Wendel salue par ailleurs l'excellence de la performance ESG de Bureau Veritas, classé cette année premier de sa catégorie (industrie des Services Professionnels - englobant le secteur du TIC - soit 168 entreprises) avec un score de 83/100. Ce résultat place Bureau Veritas parmi les entreprises les plus performantes du DJSI pour la cinquième année consécutive.

Pour en savoir plus, retrouvez le [communiqué](#) dans l'espace presse de Wendel.



Wendel Cares Lunch Plastic Odyssey

Vendredi 6 octobre, Wendel a accueilli dans ses locaux parisiens Simon Bernard, co-fondateur et CEO de Plastic Odyssey, venu présenter aux collaborateurs l'aventure Plastic Odyssey que soutient Wendel Cares : un navire laboratoire ambassadeur de la réduction et du recyclage des déchets plastique.

Avec ce bateau unique, imaginé pour mettre en œuvre des solutions simples et accessibles à tous pour réduire la pollution plastique dans le monde entier, l'équipe de Plastic Odyssey se donne pour double mission : *"Clean up the past"* et *"Build the future"*.

Un témoignage fort et un échange passionnant qui ont permis aux équipes de Wendel de mieux comprendre l'écosystème autour du bateau et les missions terrestres qui y sont associées, ainsi que la vocation à la fois scientifique et pédagogique de Plastic Odyssey qui promeut le développement de solutions locales et déployables à grande échelle.



Simon Bernard, co-fondateur et CEO de Plastic Odyssey

Wendel lauréate des Trophées 2023 des meilleures relations actionnaires

À l'occasion des Trophées 2023 des meilleures relations actionnaires, organisés par le magazine Le Revenu le 7 décembre dernier, Wendel s'est vu remettre le Prix spécial du jury pour ses relations actionnaires au sein du SBF 120 (hors CAC 40).

Cette distinction, qui souligne la qualité des relations actionnaires des sociétés cotées en bourse, encourage les équipes Wendel à poursuivre leurs efforts pour informer et interagir au mieux avec les actionnaires.



Christine Anglade, Directrice du développement durable et de la communication et **Olivier Allot**, Directeur de la communication financière et de l'intelligence économique

Save the date

29 février 2024 à 11h30

Laurent Mignon, David Darmon, Jérôme Michiels et Benoît Drillaud présenteront les résultats annuels 2023 de Wendel ainsi que l'Actif Net Réévalué du 31 décembre 2023. N'oubliez pas : cette prise de parole est à suivre en direct sur le site internet de Wendel.

Pour en savoir plus, rendez-vous sur www.wendelgroup.com

Agenda

28.02.2024

Résultats annuels 2023

Publication de l'ANR au 31 décembre 2023 et résultats annuels (après bourse)

25.04.2024

Activité du 1^{er} trimestre 2024

Publication de l'ANR au 31 mars 2023 (après bourse)

16.05.2024

Assemblée générale

31.07.2024

Résultats semestriels 2024

Publication de l'ANR au 30 juin 2024, et résultats semestriels (après bourse)

24.10.2024

Activité du 3^e trimestre 2024

Publication de l'ANR au 30 septembre 2024 (après bourse)

05.12.2024

Journée investisseurs 2024



NOUS CONTACTER

Tél.: +33 (0)1 42 85 30 00
communication@wendelgroup.com

Actionnaires individuels

Wendel - Relations actionnaires individuels
4 rue Paul-Cézanne - 75008 Paris
www.wendelgroup.com

 Wendel
 @WendelGroup

