



AIR LIQUIDE

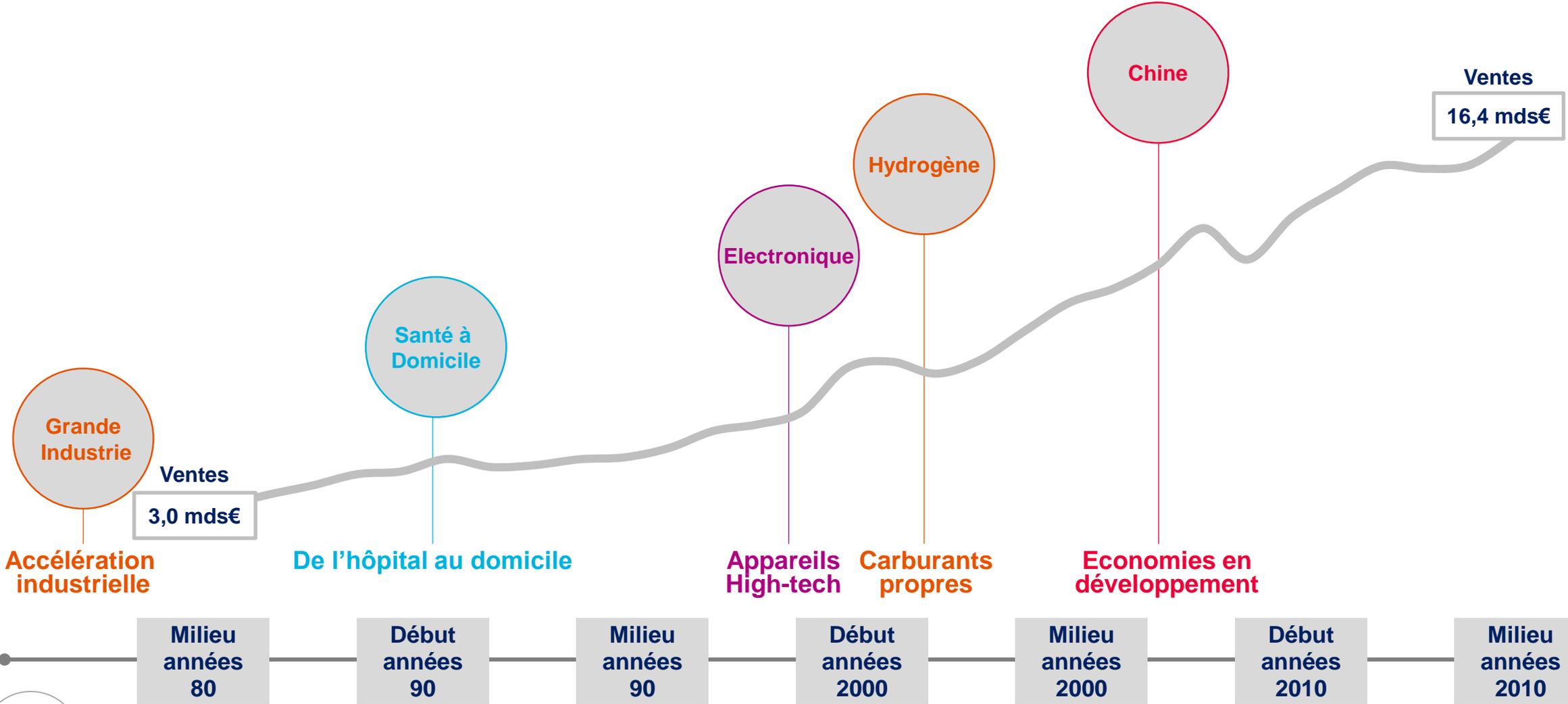
Creative Oxygen

NEOS 2016-2020

Une transformation centrée sur le client

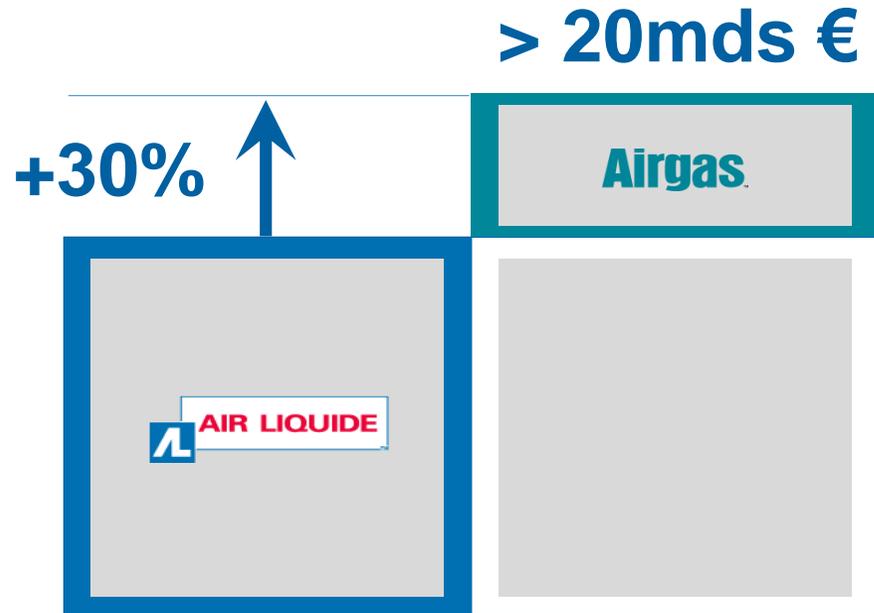
Présentation investisseurs du 6 juillet 2016 - Extraits

Capacité démontrée du Groupe à saisir les opportunités de croissance



Acquisition d'Airgas : un changement d'échelle majeur

Ventes



Base clients

- Clients **x2** → 2 millions
- Bouteilles **x2** → 22 millions

Une base plus large pour créer de la valeur

Un nouveau groupe



CLIENT



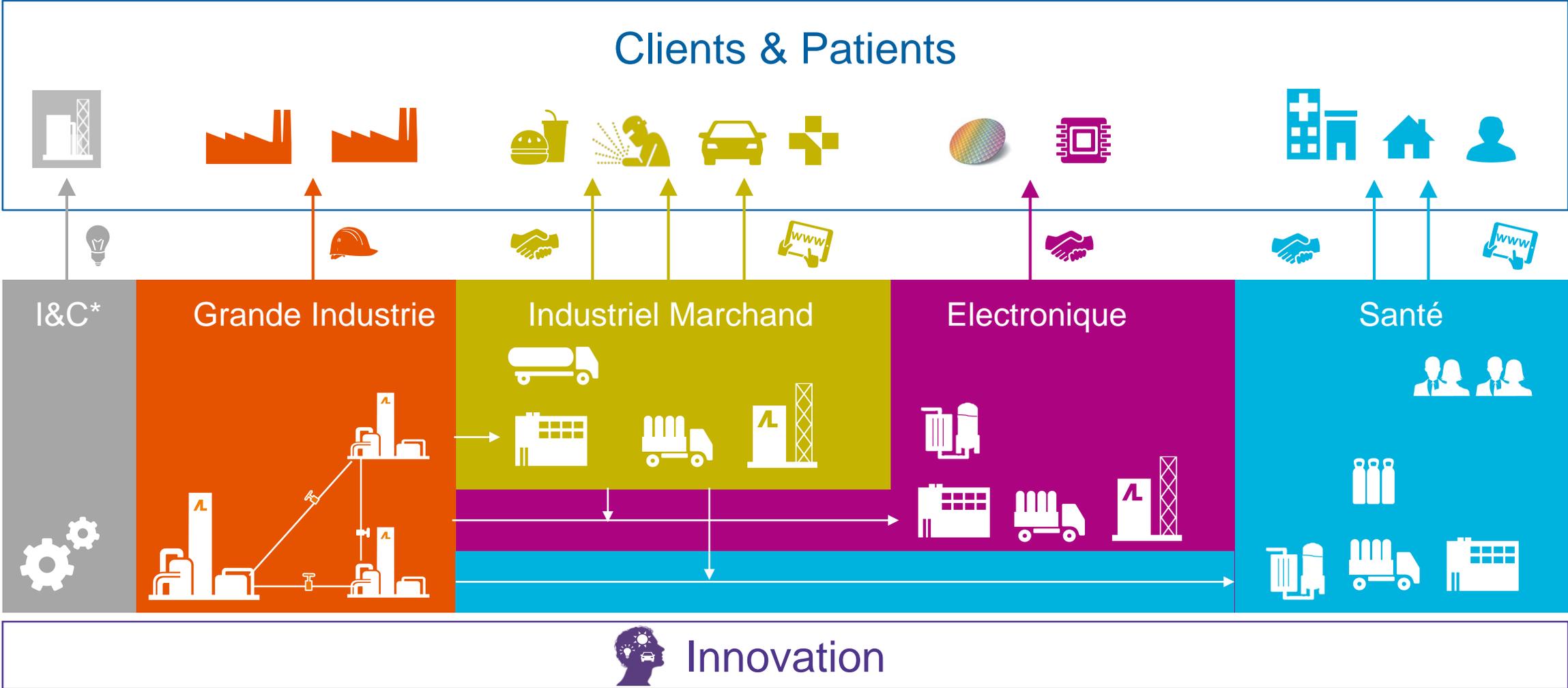
DIGITAL



INNOVATION



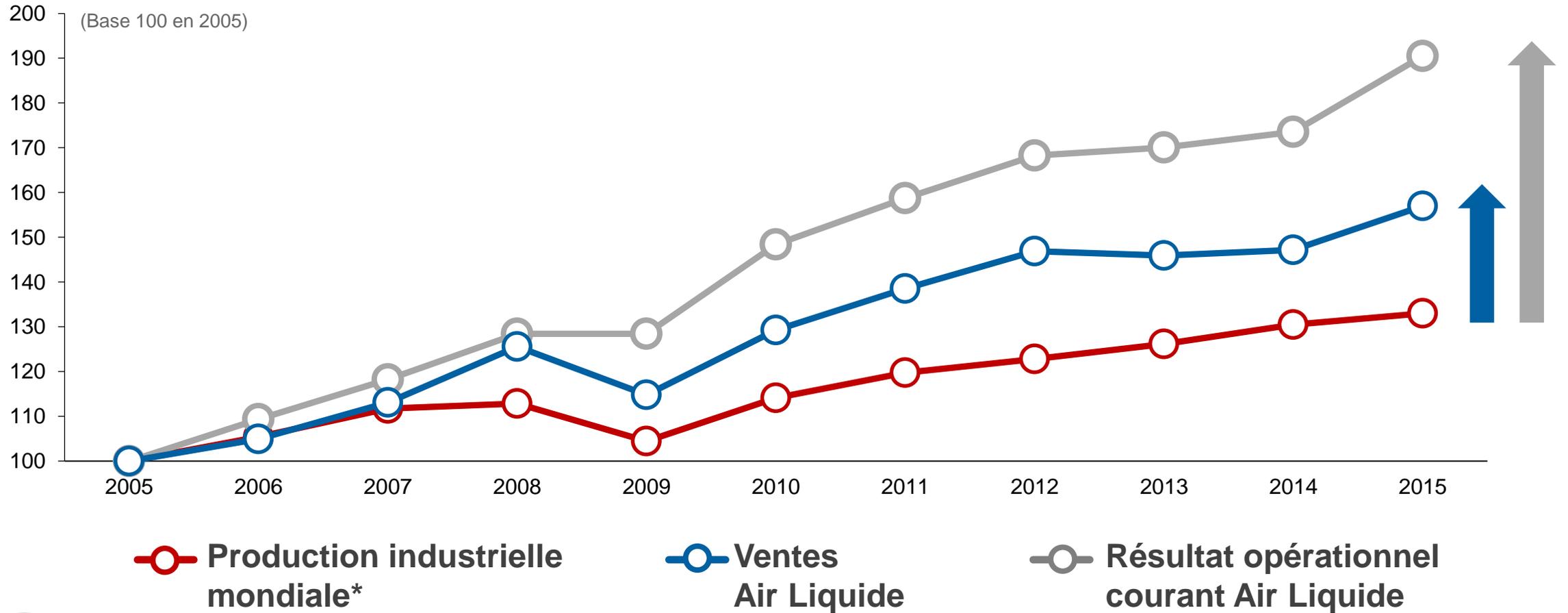
Air Liquide : un modèle intégré, créateur de valeur



*Ingénierie & Construction

Croissance et résilience

Ventes Air Liquide & ROC comparés à la Production Industrielle Mondiale sur 10 ans



Fondamentaux solides - Facteurs de différenciation uniques

Grande Industrie



- Ventes 50% supérieures à celles de l'acteur N°2
- > 30md€ des ventes garanties par des contrats Take-or-Pay de 15 ans



Industriel Marchand avec **Airgas**



- Forte densité : leader domestique pour >70% des ventes
- N°1 en e-commerce



Electronique



- N°1 en Chine
- Leadership technique dans les molécules avancées



Santé



- Forte densité : > 1,3 million de patients
- Forte présence géographique en Santé à domicile (35 pays)

Innovation/Marchés globaux & Technologies



- N°1 en Technologies avancées
- N°1 en bio-méthane (purification, > 50 stations)
- Fonds d'investissement (portefeuille de 25 start-up)

Ingénierie & Construction



- Technologies propriétaires et compétences I&C

L'ambition d'Air Liquide



- Etre le leader de notre industrie
- Etre performant sur le long-terme
- Contribuer à un monde plus durable

Stratégie : une transformation centrée sur le client

Pour une

Croissance rentable sur le long terme

■ Excellence opérationnelle

- Expérience clients
- Compétitivité des coûts

■ Qualité des investissements

- En ligne avec le nouveau profil d'activités d'Air Liquide

■ Innovation ouverte

- Cœur de métier
- De rupture

■ Organisation en réseau

- Environnement de travail numérique
- Rapidité
- Meilleures pratiques

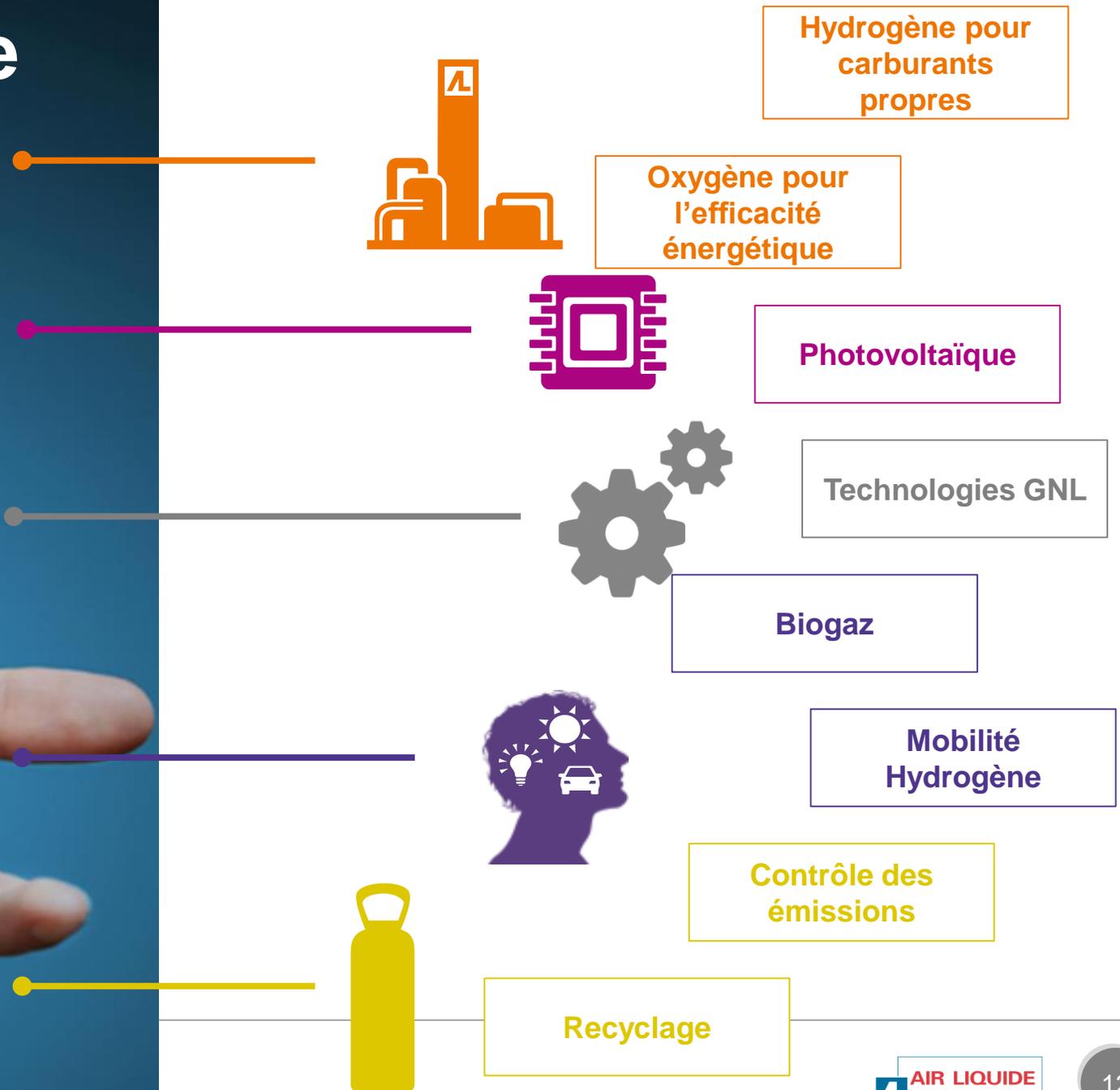


Tendances de fond et de long terme.

Un environnement en mutation



Transition énergétique et environnementale



Transformation numérique



Nouvelles façons de travailler

e-Commerce

Efficacités de la chaîne logistique

e-Santé

Systèmes opérationnels intelligents et innovants

Plus de composants

Performance accrue grâce aux molécules avancées

Evolution du monde de la santé



Gaz médicaux pour les hopitaux

Nouvelles géographies

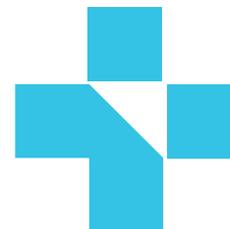
e-Santé

Désinfectants & antiseptiques

Services de Santé à domicile pour les maladies chroniques

Offre pour le secteur pharmaceutique

Conservation des aliments





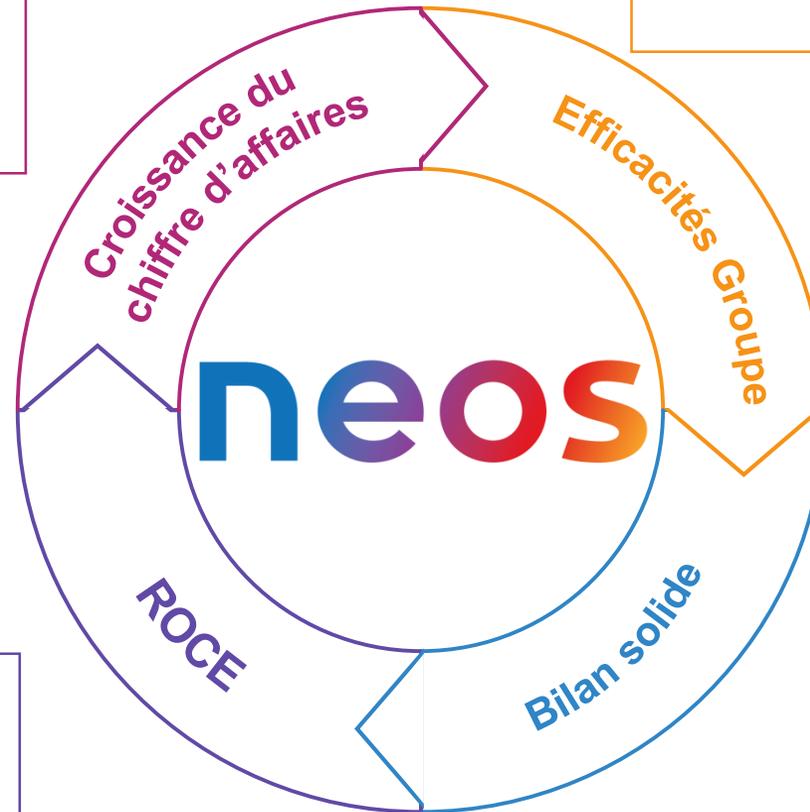
neos

**Notre nouveau programme
d'entreprise pour 2016-2020**

Objectifs financiers

+6% à +8%
CAGR 2016-2020⁽¹⁾

Efficacités > 300m€ en moyenne/an⁽²⁾
+ synergies Airgas > 300m\$



>10%
Après 5-6 ans

Maintien de la notation
dans la catégorie "A"



(1) Incluant en 2017, un effet de périmètre lié à la consolidation d'Airgas, correspondant à +2% en moyenne annualisée
(2) Sur la période 2017-2020

Ventes : Facteurs clés de succès pour la croissance et la résilience

PRESENCE GÉOGRAPHIQUE OPTIMALE POUR CAPTER LA CROISSANCE

Présence dans plus de

80

pays

>50%

de la croissance 2010-2015 réalisée dans les 10 économies les plus dynamiques

LARGE ET SOLIDE BASE CLIENTS

90%

des secteurs industriels servis

80% des **50**

premiers clients sont leaders de leur secteur

ACTIVITES EQUILIBREES

Ventes

55% liées à la **production industrielle**

45%

Liées à **d'autres dynamiques**

STRUCTURE DE CONTRATS SOLIDE

>50%

des ventes annuelles **sécurisées** au **1^{er} janvier**

Ventes : Base clients élargie

1 million de clients
dans 75 pays



1 million de clients
dans 1 pays (Etats-Unis)

Airgas

Vendeurs experts

Magasins
≈ 850

Experts télé-conseillers
> 500

Plateforme digitale

Efficacités renforcées par le passage des opérations au numérique

**Optimisation
en temps réel
renforcées**

>**85%** des unités
Grande Industrie
connectées

**Davantage
d'Opérations
à distance**

**14 centres de
contrôle opérationnel**
dans le monde

**Maintenance
prévisionnelle**

Objectif : **zéro arrêts
non prévus**

**Analyses
des données
(big data)**

**1 milliard de
données** archivées
chaque jour

Objectifs de Responsabilité

Pour la santé

ex.

- Favoriser la mobilité propre
- Développer les activités de Santé



Pour l'environnement

ex.

- Aider les clients à réduire leurs émissions de GES*
- Croître en réduisant l'intensité carbone

ex.

- Continuer à améliorer la sécurité
- Conduire nos affaires de manière responsable
- Développer la Fondation Air Liquide

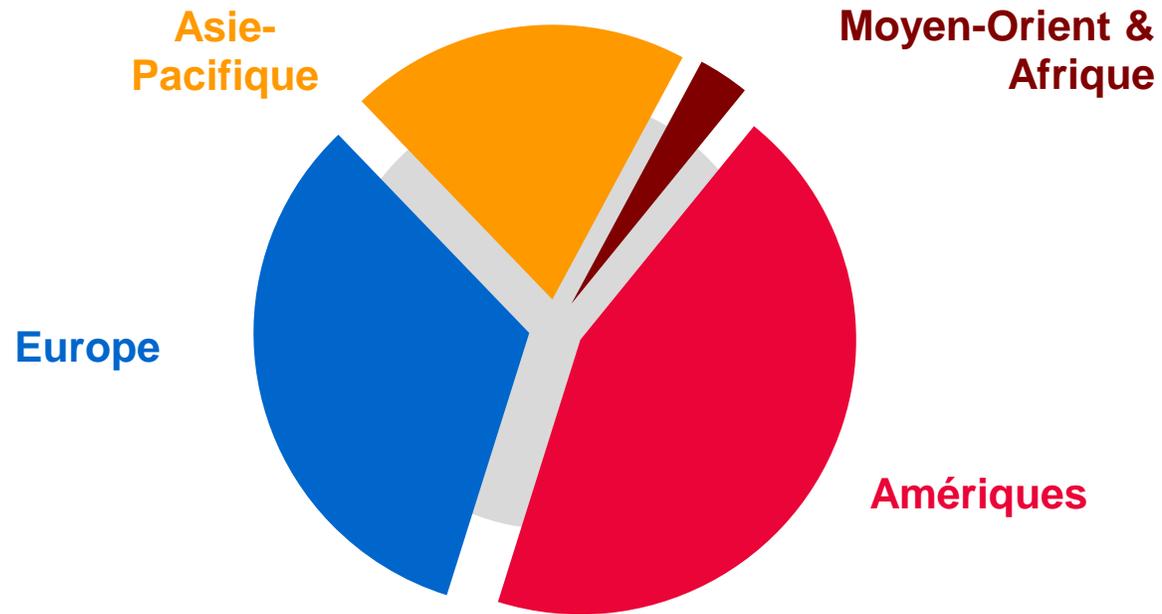
Stratégie NEOS : une transformation centrée sur le client

	Contribution à NEOS	Bénéfices clients
 Grande Industrie	Croissance et cash	<ul style="list-style-type: none">○ Excellence opérationnelle○ Compétitivité client
 Industriel Marchand	Base clients & compétitivité	<ul style="list-style-type: none">○ Proximité○ Expérience client
 Santé	Expansion	<ul style="list-style-type: none">○ Services centrés sur le patient○ Prendre soin de davantage de patients
 Electronique	Valeur Premium	<ul style="list-style-type: none">○ Partenaire technologique○ Fiabilité et qualité exemplaires
 Marchés globaux & Technologies	Nouveaux business	<ul style="list-style-type: none">○ Innovation pour la transition énergétique○ Anticipation des besoins clients

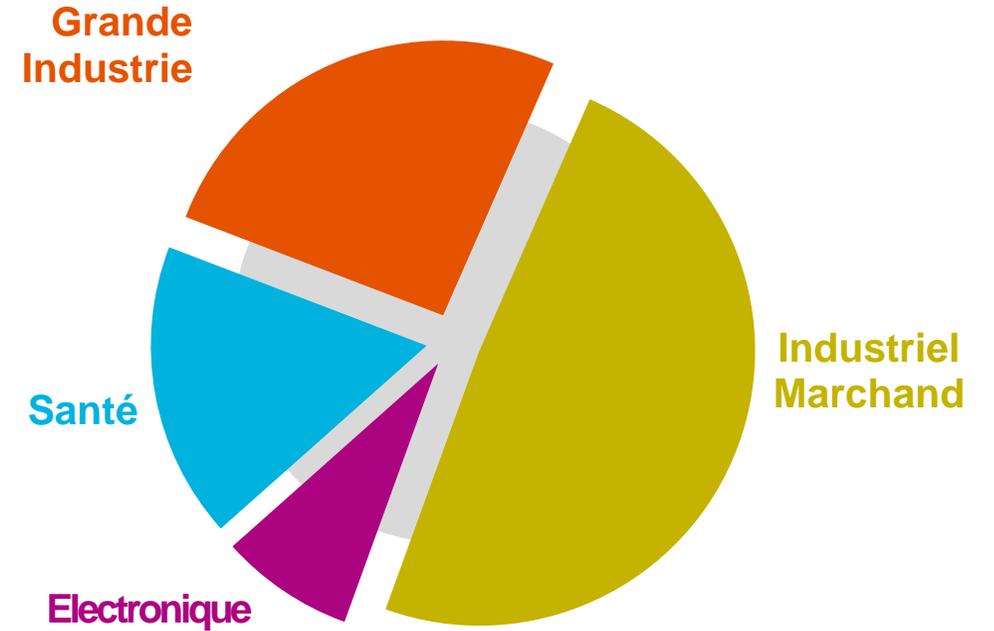
De nouveaux équilibres

Ventes Gaz & Services 2020

Répartition géographique



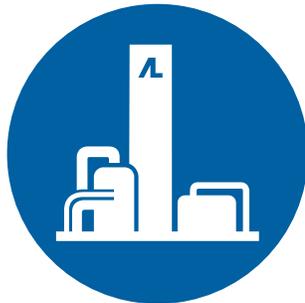
Répartition par activités



Tirer parti du numérique



Nouvelles façons de travailler

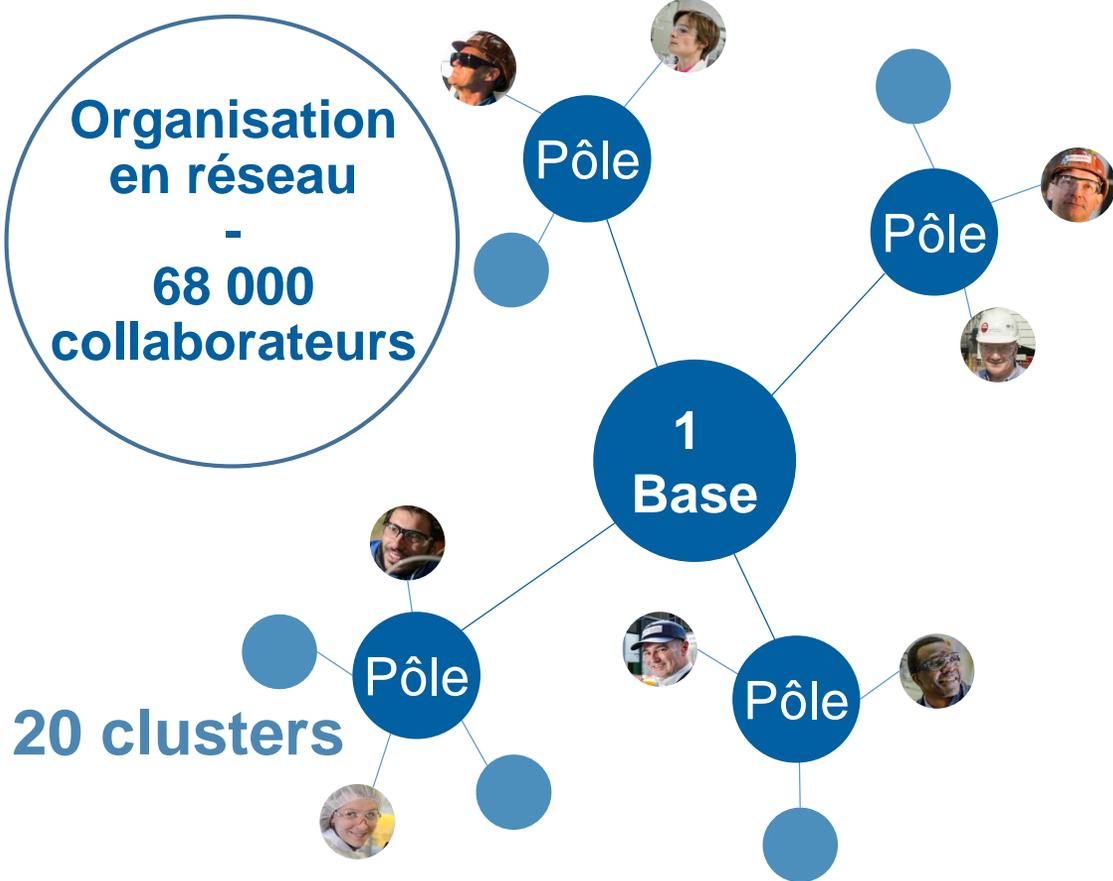


Gestion des actifs et optimisations de la production et de la logistique



Distribution via le e-commerce

Engager toute l'organisation



neos

Performant – Connecté - Innovant





AIR LIQUIDE

Creative Oxygen

NEOS 2016-2020

Une transformation centrée sur le client

Présentation investisseurs du 6 juillet 2016 - Extraits