

Résultats financiers S1 2023

7 SEPTEMBRE 2023

TRANSFORMATION ET DISCIPLINE



NATIONAL AIR AND SPACE MUSEUM by MUSEUM STUDIO, Washington DC, USA

©2022 Jim Preston / NASM

Avertissement

Cette présentation peut contenir des déclarations de nature prévisionnelle concernant l'activité, les résultats et la situation financière du groupe Chargeurs.

Ces anticipations s'appuient sur des hypothèses qui semblent raisonnables à ce stade mais sont dépendantes de facteurs exogènes et d'aléas, tels que l'évolution :

- de la conjoncture économique,
- du contexte géopolitique
- des cours des matières premières et de l'énergie,
- de la crise sanitaire dans l'ensemble des géographies du Groupe,
- des parités monétaires,
- des réglementations,
- de la demande dans les grands marchés du Groupe,
- de lancements de nouveaux produits par la concurrence.

Les cibles de performance et les objectifs estimés dans le cadre du programme de développement *Leap Forward 2025* sont ainsi soumis à ces aléas et communiqués à titre indicatif.

Du fait de ces incertitudes, le groupe Chargeurs ne peut être tenu responsable pour d'éventuels écarts par rapport à ses anticipations actuelles qui seraient liés à la survenance d'événements nouveaux ou d'évolutions non prévisibles.

Les facteurs de risques pouvant influencer de façon significative les résultats économiques et financiers du groupe Chargeurs sont présentés dans le Document d'Enregistrement Universel déposé chaque année à l'AMF.

Lorsque cette présentation cite des informations ou des statistiques provenant d'une source externe, il ne doit pas être interprété que le Groupe approuve ou considère ces informations ou statistiques comme exactes.



Sommaire

01

INTRODUCTION

02

REVUE OPÉRATIONNELLE ET FINANCIÈRE

03

CONCLUSION





Introduction

Michaël Fribourg
Président-Directeur
Général

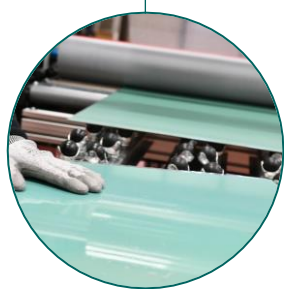


Chargeurs, un groupe international diversifié et leader sur ses marchés

DES MÉTIERS COMPLÉMENTAIRES

TECHNOLOGIES

CHARGEURS ADVANCED MATERIALS
N°1 Mondial



CHARGEURS PCC FASHION TECHNOLOGIES
N°1 Mondial



LUXE

CHARGEURS MUSEUM STUDIO
N°1 Mondial



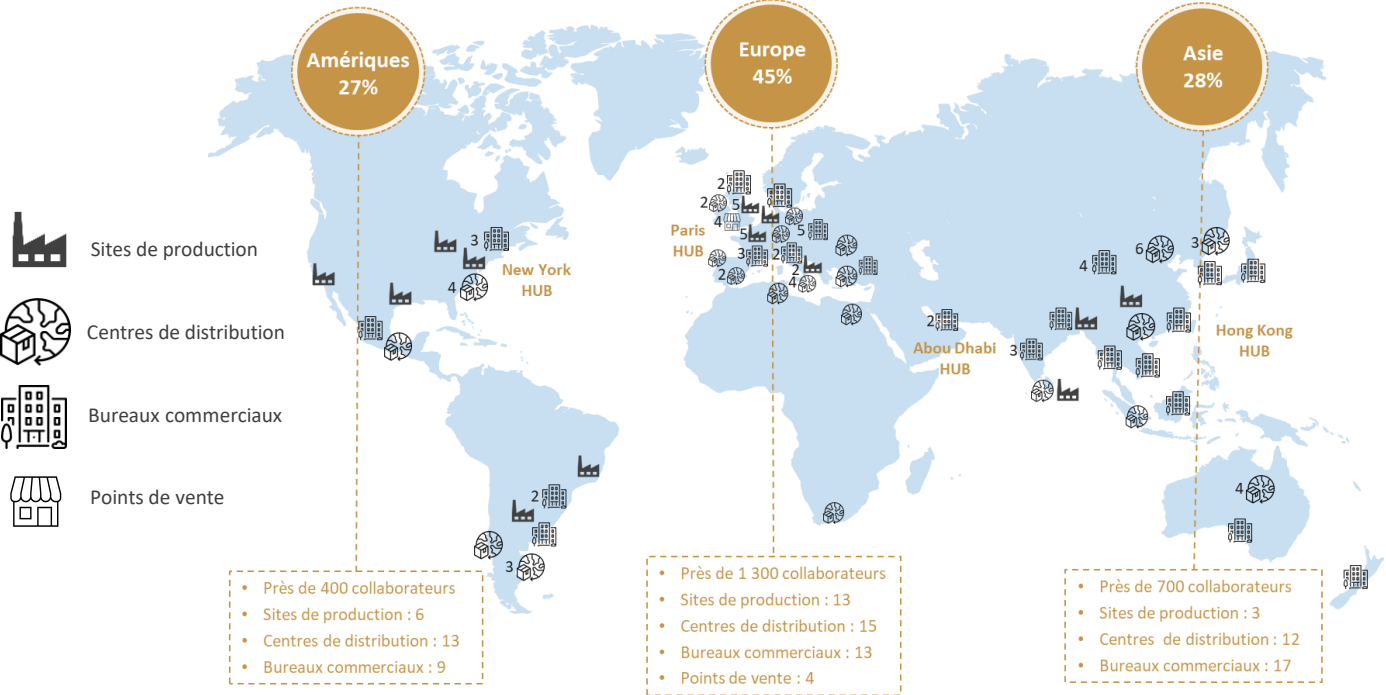
CHARGEURS LUXURY FIBERS
N°1 Mondial



CHARGEURS PERSONAL GOODS
Marques de «Quiet Luxury*»



UNE EMPREINTE INTERNATIONALE



CHIFFRES CLÉS DU S1 2023

Chiffre d'affaires	EBITDA	Résultat opérationnel	Cash-flow opérationnel
352,8 M€	24,9 M€	14,1 M€	4,0 M€

*Produits d'excellence durable

Un modèle d'affaires flexible et offensif, à fort levier opérationnel

Un portefeuille de métiers protecteur...



Advanced Materials :

- Grâce à sa position de n°1 mondial, métier resté bénéficiaire malgré une conjoncture exceptionnellement défavorable
- Outil de production rationalisé, proche de ses clients, faible point mort



Fashion Technologies :

- Grâce à sa position de n°1 mondial, métier resté bénéficiaire lors de la crise Covid, avant un rebond accéléré au cours des 18 derniers mois
- Excellence et agilité opérationnelle : base de coûts maîtrisée



Museum Studio :

- Champion mondial des services culturels opérant sur un marché global
- Forte visibilité pluriannuelle
- Un savoir-faire aux USA reconnu et vitrine du Groupe



Luxury Fibers :

- Chaîne de valeur unique portée par l'innovation : transformation vers un modèle *Product As A Service*



Personal Goods :

- Premiers jalons au cœur des tendances du *Quiet Luxury*

Faible consommation de capex
Equipes talentueuses et pointues
Bilan solide

...et prometteur pour la croissance future du Groupe

- Coûts de production optimisés et rebond de la profitabilité dès la reprise des volumes chez les clients
- Forte capacité d'innovation pour des produits à forte valeur ajoutée, ciblant de nouveaux marchés exigeants. Fort *pricing power*
- *Pricing power* élevé grâce à une innovation forte
- Potentiel d'accroissement de la marge opérationnelle par l'optimisation du mix produits / clients
- Crise sanitaire 2020, un révélateur de l'agilité de l'outil industriel
- Devenir un acteur incontournable sur un marché international en forte expansion
- Potentiel de croissance organique fort autour de la marque Nativa™
- Déploiement mondial pour accroître le *pricing power*
- Extension de la part des services dans le chiffre d'affaires
- Construction d'un portefeuille de marques sur un segment de marché acyclique, en forte croissance

Capacité forte d'expansion internationale
Marge d'amélioration opérationnelle



Un modèle d'affaires flexible et offensif : illustration au S1 2023

Un portefeuille de métiers protecteur...

Pôle Technologies, résilience de la profitabilité au S1 2023

ADVANCED MATERIALS



146,7 M€

4,1 M€

FASHION TECHNOLOGIES



100,5 M€

7,3 M€

Pôle Luxe, soit 30% du CA total Groupe au S1 2023

MUSEUM STUDIO



61,2 M€

3,8 M€

LUXURY FIBERS



40,3 M€

1,2 M€

PERSONAL GOODS



4,1 M€

0,2 M€

Chiffre d'affaires S1 2023

ROPA S1 2023

Une capacité d'innovation forte



Pearlflex

Innovation lancée avec JC Decaux



Oxygen

Ventes x 2 au S1 2023



Thermo+

Innovation ciblant un nouveau marché

...et prometteur

Des signes de rebond et d'accélération : résultat opérationnel bénéficiaire dans toutes les divisions au S1 2023

- ✓ Advanced Materials, ROPA positif malgré la forte baisse des volumes
- ✓ Fashion Technologies, progression de la profitabilité grâce au *pricing power* de la division
- ✓ Luxury Fibers, ventes de la gamme Nativa™ en hausse de 40 %
- ✓ Museum Studio : CA + 48,5 % en croissance organique et progression de la marge opérationnelle à 6,2 %
- ✓ Personal Goods, nouvelle division contributrice de chiffre d'affaires (+4 M€ au S1 2023)
- ✓ Cash-flow opérationnel à 4 M€, grâce à un BFR maîtrisé
- ✓ Bilan solide et liquidités encore renforcées, illustrant la forte confiance dans le modèle d'affaires tout terrain du Groupe

S1 2023 : Chargeurs s'est adapté par le haut, dans un contexte macro-économique défavorable

Résultats du S1 2023 marqués par des vents contraires

- **Contexte inflationniste élevé** tout au long du 1^{er} semestre 2023
- **Crise de l'énergie** pénalisant les secteurs à forte intensité énergétique
- **Conjoncture macro-économique mondiale attentiste**
- **Fin du mouvement de déstockage chez les clients industriels** impactant le rythme de reprise des ventes chez CAM
- **Cyclone en Nouvelle-Zélande** impactant les capacités de production et les ventes de Luxury Fibers au S1 2023

Des éléments favorables commencent à impacter positivement les résultats du Groupe au T2 2023

CAM : point mort industriel maîtrisé

- Fin du mouvement de déstockage chez les clients permettant d'anticiper la reprise des volumes de ventes au S2 2023
- Baisse du chiffre d'affaires au T2 2023 moins marquée qu'aux trimestres précédents, avec des volumes T2 supérieurs aux volumes du T1

CFT PCC hors Healthcare Solutions : résilience et discipline

- Mesures d'optimisation du mix produits/clients, avec un taux de marge opérationnelle en progression de 0,4 pt à 7,2 % au S1 2023
- Savoir-faire technologique reconnu et *pricing power*

CMS : accélération de la hausse du chiffre d'affaires au T2 2023

- Et doublement de la marge opérationnelle au S1 2023 à 3,8 M€ (vs. 1,8 M€ au S1 2022)

CLF : chaîne de valeur optimisée

- Succès de Nativa™ avec des ventes en hausses de 40 % au S1 2023

CPG : diversification vers le segment du *Quiet Luxury*

- Ouverture du flagship de Swaine à Londres

Tirant parti du contexte actuel, Chargeurs a poursuivi la transformation de ses métiers, préparant les fondamentaux de demain

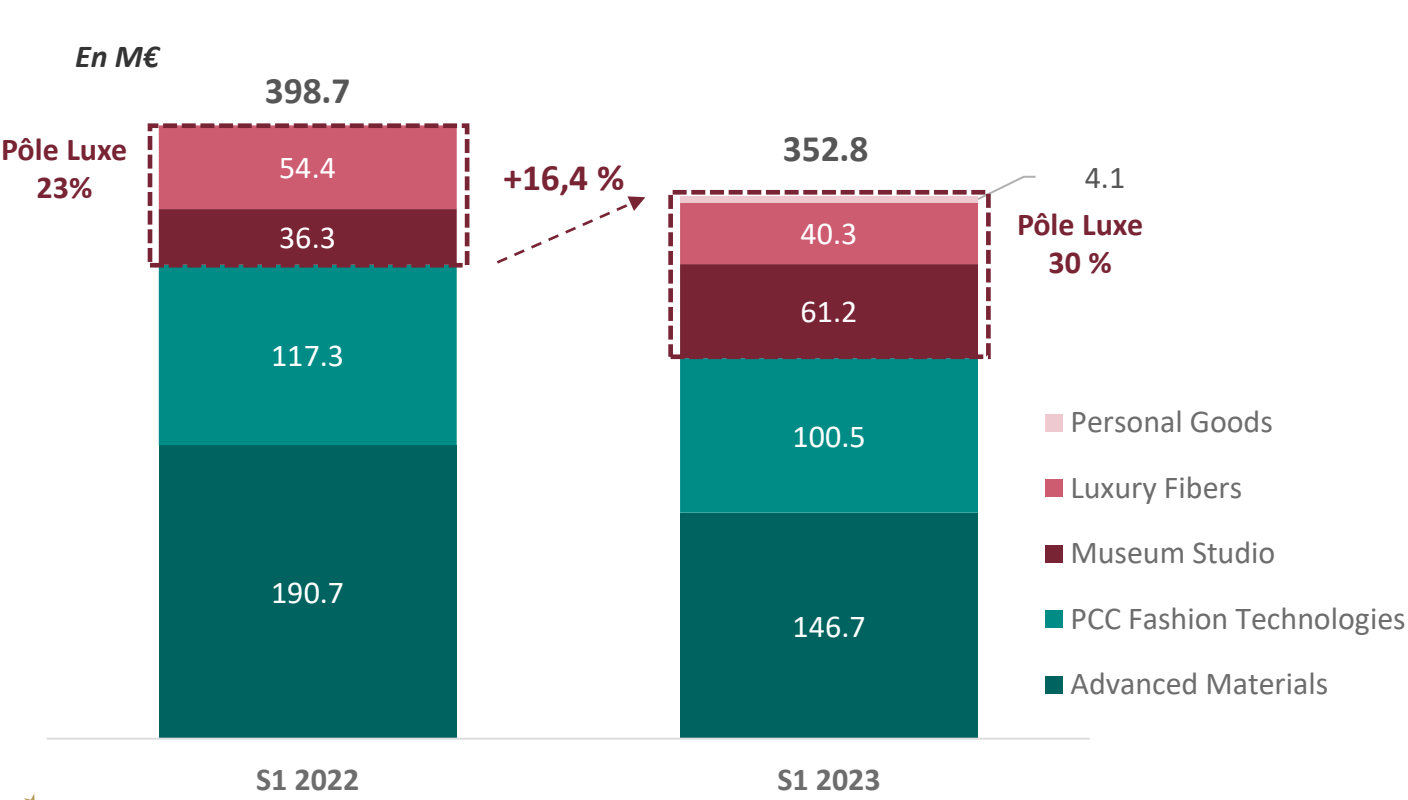
		Conjoncture		Demande structurelle		Pricing Power		Efficacité des organisations		Innovation produits et services	
		Sept 2022	Sept 2023	Sept 2022	Sept 2023	Sept 2022	Sept 2023	Sept 2022	Sept 2023	Sept 2022	Sept 2023
Pôle Technologies	Advanced Materials	Contexte défavorable	Situation transitoire	Dynamique prometteuse à déployer	Bonne à forte dynamique	Bonne à forte dynamique	Bonne à forte dynamique	Dynamique prometteuse à déployer	Bonne à forte dynamique	Dynamique prometteuse à déployer	Bonne à forte dynamique
	Fashion Technologies	Dynamique prometteuse à déployer	Bonne à forte dynamique	Dynamique prometteuse à déployer	Bonne à forte dynamique	Bonne à forte dynamique	Bonne à forte dynamique	Dynamique prometteuse à déployer	Bonne à forte dynamique	Dynamique prometteuse à déployer	Bonne à forte dynamique
Pôle Luxe	Museum Studio	Bonne à forte dynamique	Bonne à forte dynamique	Bonne à forte dynamique	Bonne à forte dynamique	Bonne à forte dynamique	Bonne à forte dynamique	Dynamique prometteuse à déployer	Dynamique prometteuse à déployer	Dynamique prometteuse à déployer	Bonne à forte dynamique
	Luxury Fibers	Dynamique prometteuse à déployer	Dynamique prometteuse à déployer	Dynamique prometteuse à déployer	Bonne à forte dynamique	Dynamique prometteuse à déployer	Dynamique prometteuse à déployer	Dynamique prometteuse à déployer	Bonne à forte dynamique	Dynamique prometteuse à déployer	Bonne à forte dynamique
	Personal Goods	Bonne à forte dynamique	Bonne à forte dynamique	Bonne à forte dynamique	Bonne à forte dynamique	Bonne à forte dynamique	Bonne à forte dynamique	Situation transitoire	Dynamique prometteuse à déployer	Dynamique prometteuse à déployer	Bonne à forte dynamique

- Bonne à forte dynamique
- Dynamique prometteuse à déployer
- Situation transitoire
- Contexte défavorable

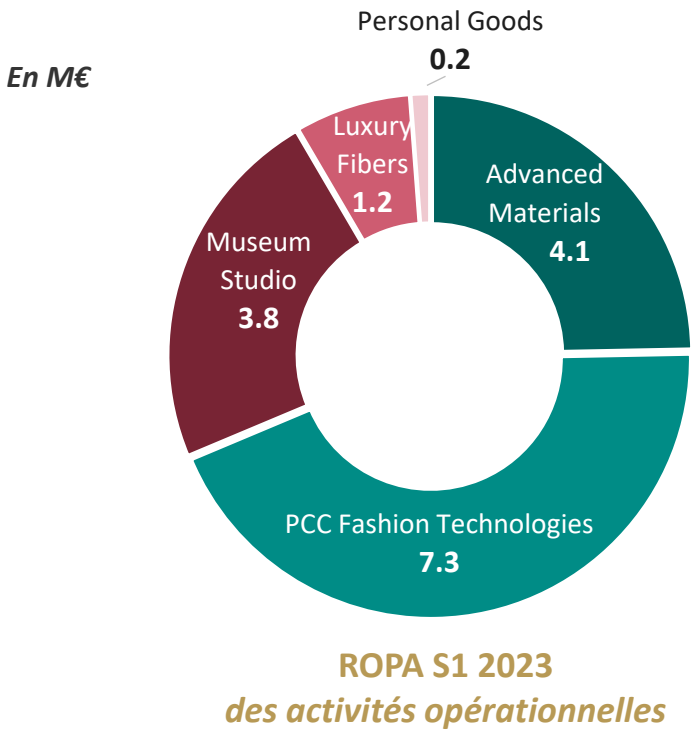


Les nouveaux moteurs de croissance ont permis d'atténuer la baisse de la contribution de CAM au résultat opérationnel des activités au S1 2023

CA pôle Luxe : +16,4 % soit 30 % du CA Groupe, soutenu notamment par la forte dynamique commerciale de Chargeurs Museum Studio



Les nouveaux moteurs de croissance compensent partiellement la moindre contribution de CAM au résultat opérationnel du Groupe





En résumé, Chargeurs avance avec ambition, discipline et flexibilité et maintient ses 3 priorités :

Assurer la croissance organique

Améliorer la performance
opérationnelle

Poursuivre la génération de cash



Avec comme hypothèse la confirmation du redressement progressif au sein de CAM, Chargeurs a pour ambition d'atteindre en 2024 :

- ❖ Un chiffre d'affaires Groupe supérieur à 800 M€
- ❖ Une marge d'EBITDA comprise entre 9 % et 10 %
- ❖ Un ratio Dette/EBITDA inférieur à 3x



Les éléments à retenir de ce 1^{er} semestre 2023



Advanced Materials

**Point bas de
l'activité dépassé**



PCC Fashion
Technologies

**Amélioration de
la rentabilité**



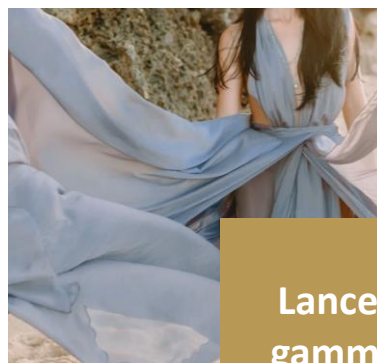
Museum Studio

**Accord de JV en
Arabie Saoudite**



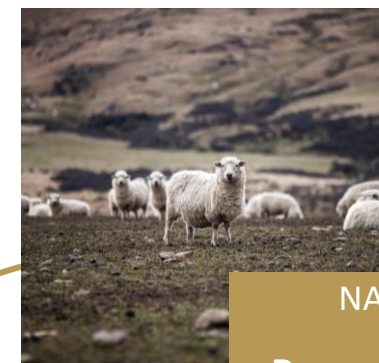
SWAINE

**Ouverture du
flagship store de
Londres**



RSE

**Lancement d'une
gamme innovante
ZERO WATER pour
l'entoilage**



NATIVA™

**Progression des
ventes de + 40 %**

Événements marquants du 1^{er} semestre 2023

Deux annonces structurantes pour la croissance future du pôle Luxe



- **Accord de Joint - Venture entre Museum Studio et Knowliom et Zamil Group.**

Objectif :

Accompagner musées et institutions culturelles dans le développement de mégaprojets culturels en Arabie Saoudite. La collaboration avec ces groupes permettra aussi d'étudier la construction d'une capacité de production complémentaire pour CAM dans ce pays.

Chargeurs accélère son déploiement sur les marchés du Moyen-Orient à fort potentiel de développement



- **Inauguration du nouveau flagship store mondial de la marque Swaine à Londres**

Objectif:

Accroître la visibilité de la marque née à Mayfair en 1750, synonyme d'artisanat d'excellence et offrant une expérience du luxe britannique auprès d'une clientèle de pointe.

Etape majeure dans le déploiement mondial de la marque Swaine

Faits marquants du semestre dans la démarche RSE

Lancement de produits innovants et responsables, et investissements industriels pour améliorer la performance énergétique



CAM :

- **Oxygen poursuit son développement et continue de séduire de nouveaux clients.** 40 % des nouveaux produits développés chez Novacel en 2023 font partie de cette gamme, dont les ventes ont doublé au S1 2023 vs. S1 2022.
- **Investissements dans des machines de dernière technologie sur le site de production italien**, afin de réduire la consommation en électricité et en gaz : respectivement de ~ 12 % et de ~ 9 % en 2023 (scopes 1-2)*.



CFT PCC :

- **Lancement d'une gamme de produits innovants uniques au monde en tissus d'entoilage, Zero Water**, faiblement consommatrice d'eau lors du process de teinture.
- **Nativa™** se déploie dans l'application garnissage en remplacement de la fibre PES.

Chargeurs renforce son leadership dans la transition écologique en accompagnant ses clients dans leur transformation

* A titre de référence, les accords internationaux sur le climat préconisent des réductions d'émissions de GES (scopes 1-2-3) de l'ordre de 4-5 % par an



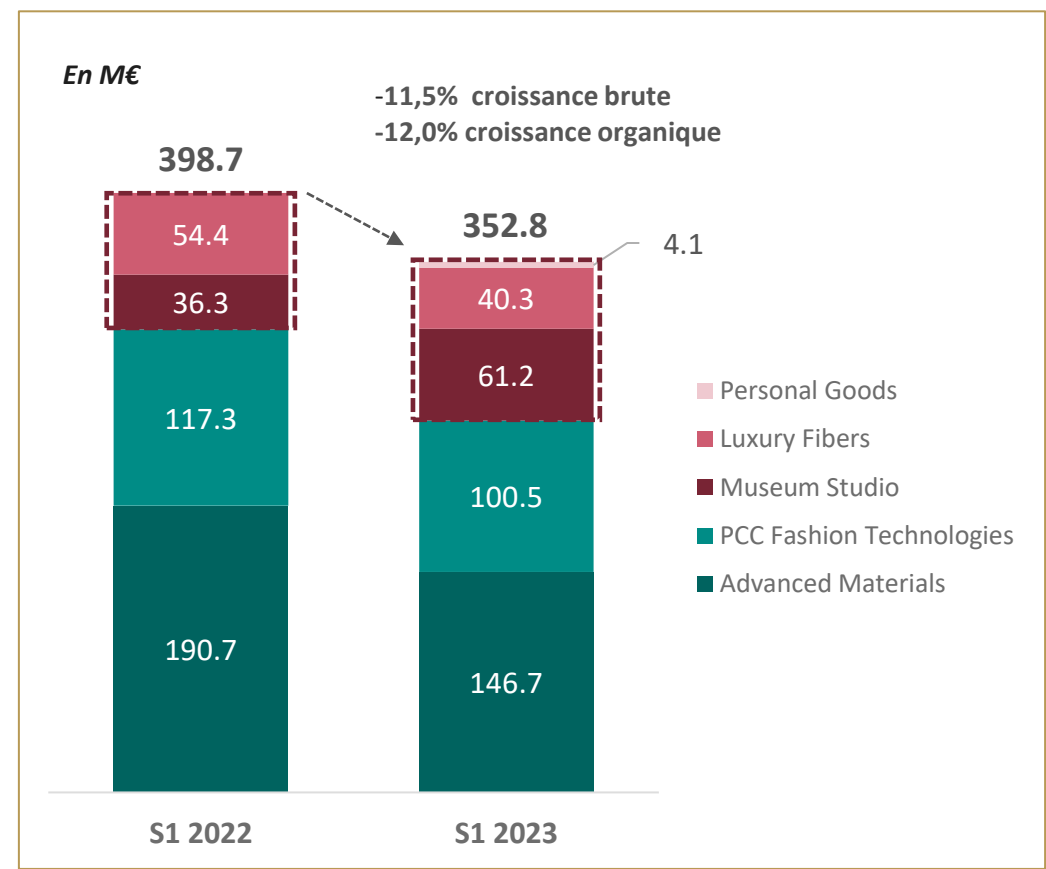
Revue opérationnelle et financière

Olivier Buquen
Directeur Financier

2



La baisse du chiffre d'affaires du Groupe au S1 2023 s'explique principalement par la contraction des volumes de vente chez CAM

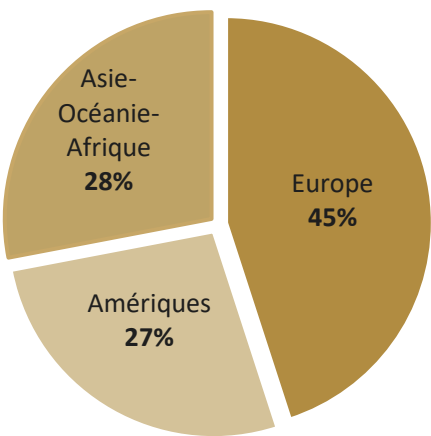


Moindre diminution du pôle Technologies et accélération du pôle Luxe au 2^{ème} trimestre

2023 vs 2022	T1	T2	S1
Pôle Luxe	+1,7 %	+32,2 %	+16,4 %
Pôle Technologies	-22,1 %	-17,3 %	-19,7 %
Chargeurs	-16,6 %	-6,2 %	-11,5 %

Une présence mondiale équilibrée : Chargeurs tire parti de la croissance des marchés Asie et Moyen-Orient

Répartition du CA au S1 2023





Pôle TECHNOLOGIES

— Des fondamentaux solides





CHARGEURS ADVANCED MATERIALS

Résultats du S1 2023 impactés par la baisse des volumes

Advanced Materials

En millions d'euros

	S1 2023	S1 2022	Variation	T2 2023	T2 2022	Variation
Chiffre d'affaires	146,7	190,7	-23,1%	76,0	94,8	-19,8%
Croissance organique			-23,1%			-19,2%
EBITDA	8,6	21,0				
en % du CA	5,9%	11,0%				
Résultat opérationnel des activités	4,1	16,0	-74,4%			
en % du CA	2,8%	8,4%	-5,6pts			

- La contraction de 23,1 % du chiffre d'affaires au S1 2023 résulte de la baisse des volumes industriels de nos clients face aux chocs énergétique et inflationniste, subis globalement depuis l'été 2022
- La baisse du chiffre d'affaires au T2 2023 est moins marquée qu'aux trimestres précédents
- Dans un environnement de volumes bas, CAM, leader sur le marché du film de process industriel, a maintenu ses parts de marché
- Le métier reste rentable grâce à la flexibilité de son organisation et la maîtrise de ses coûts, et ce malgré la baisse des volumes et la hausse des coûts de l'énergie en Europe
- Chargeurs fait l'hypothèse d'un redressement progressif de CAM s'appuyant prioritairement sur les produits et applications liés aux marchés suivants :
 - Equipements industriels (machines-outils, aménagements et équipements professionnels)
 - Rénovation des bâtiments - résidentiels et non résidentiels
 - Equipements de mobilité (automobile, transports collectifs, aéronautique)
 - Electroménager et électronique haut de gamme
 - Infrastructures, indispensables avec l'accroissement de l'urbanisation
 - Bâtiments industriels et logistiques



CHARGEURS PCC FASHION TECHNOLOGIES*

Amélioration de la marge opérationnelle portée par le levier opérationnel et le *pricing power*

PCC Fashion Technologies (excl. Healthcare Solutions)

En millions d'euros

	S1 2023	S1 2022	Variation	T2 2023	T2 2022	Variation
Chiffre d'affaires	100,5	111,1	-9,5%	49,2	56,5	-12,9%
Croissance organique			-1,3%			-2,3%
EBITDA	10,3	11,3				
en % du CA	10,2%	10,2%				
Résultat opérationnel des activités	7,2	7,5	-4,0%			
en % du CA	7,2%	6,8%	+0,4 pt			

Hors Healthcare Solutions,

- Malgré le Covid en Asie au début du S1 2023, quasi-stabilité (-1,3 % en croissance organique) du chiffre d'affaires au S1 2023 vs. S1 2022, qui avait bénéficié d'un important effet de rattrapage du secteur de la mode et du luxe
- Résultat opérationnel des activités à 7,2 M€ au S1 2023. La baisse de 4 % vs. S1 2022 résulte de la légère contraction des volumes (Covid en Chine au T1 23)
- Amélioration de 0,4 pt de la marge opérationnelle au S1 2023 qui s'établit à 7,2 %. Elle résulte de l'effet d'un mix clients/produits plus favorable, de la rationalisation de la gamme de produits et de l'augmentation de prix réalisée tout au long de l'année 2022
- L'activité Fashion Technologies conforte ses parts de marché, et ce dans un contexte où certains marchés n'ont pas encore retrouvé leurs niveaux pré-Covid

* Hors activité Healthcare Solutions. A compter du 1^{er} janvier 2023, l'activité Healthcare Solutions est consolidée dans la division Chargeurs PCC Fashion Technologies.



Pôle LUXE

—— Dynamiques quantitative et
qualitative prometteuses





CHARGEURS MUSEUM STUDIO

Accélération de la croissance et de la rentabilité au S1 2023

Museum Studio

En millions d'euros

Chiffre d'affaires

Croissance organique

EBITDA

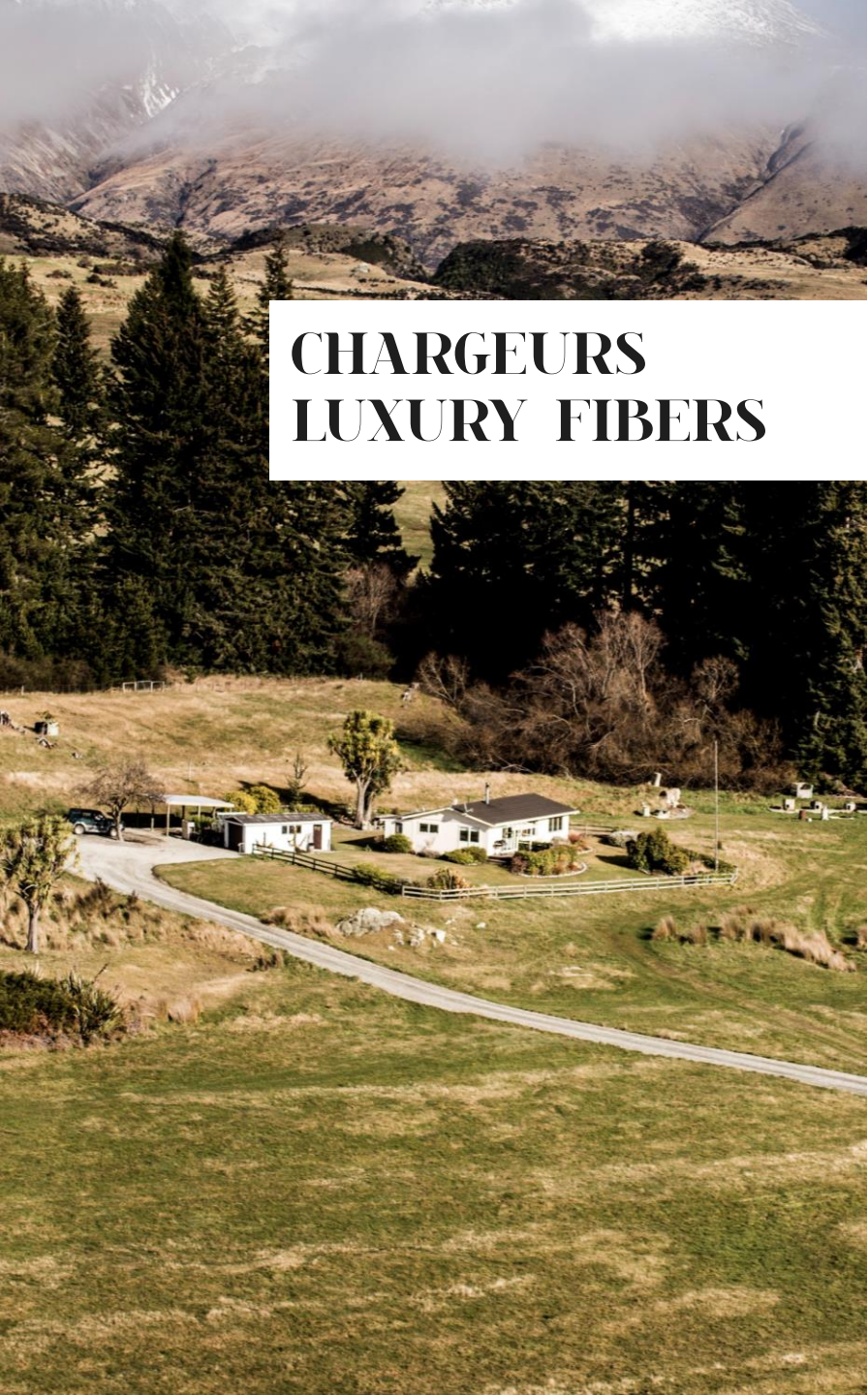
en % du CA

Résultat opérationnel des activités

en % du CA

	S1 2023	S1 2022	Variation	T2 2023	T2 2022	Variation
Chiffre d'affaires	61,2	36,3	+68,6%	37,2	20,4	+82,4%
Croissance organique			+48,5%			+62,7%
EBITDA	5,3	3,2				
en % du CA	8,7%	9,0%				
Résultat opérationnel des activités	3,8	1,8	+111,1%			
en % du CA	6,2%	5,0%	+1,2 pt			

- **Chiffre d'affaires en forte progression de 68,6 % et 48,5 % en croissance organique**, avec une accélération enregistrée au T2 2023 (+82,4 %)
- Les projets gagnés en 2021/2022 et leur mise en chantier progressive au S1 2023 ont tiré la forte croissance de la division. Parmi les projets significatifs : Diriyah Gate (Arabie Saoudite), Carlsberg Museum (Danemark), Cleveland Museum of Natural History (USA)
- L'excellente performance enregistrée au S1 2023 conforte Museum Studio dans son objectif d'un chiffre d'affaires de 120 M€ en 2023, qui devrait s'approcher de 150 M€ en 2024
- Doublement du résultat opérationnel du semestre à 3,8 M€ ; la marge opérationnelle s'établit à 6,2 %, en progression de 1,2 pt
- The Burrell Collection de Glasgow, développée avec l'expertise de Museum Studio UK, remporte le prix *Art Fund Museum of the Year 2023*
- Nouveaux projets emblématiques gagnés par Museum Studio au cours du semestre : *Statens Naturhistoriske Museum* (Danemark), Monaco Yacht Show, *Fashion Week* (Milan)



CHARGEURS LUXURY FIBERS

Le succès de Nativa™ accélère la mutation de la division vers un modèle *Product As A Service*

Luxury Fibers

En millions d'euros

	S1 2023	S1 2022	Variation	T2 2023	T2 2022	Variation
Chiffre d'affaires	40,3	54,4	-25,9%	18,6	23,4	-20,5%
Croissance organique			-25,2%			-18,8%
EBITDA	1,3	1,1				
en % du CA	3,2%	2,0%				
Résultat opérationnel des activités	1,2	1,0	+20,0%			
en % du CA	3,0%	1,8%	+1,2 pt			

- Le cyclone qui a frappé la Nouvelle-Zélande, début 2023, a fortement affecté la production et le niveau des ventes au cours du semestre
- Le résultat opérationnel a néanmoins poursuivi sa trajectoire de progression pour s'établir à 1,2M€, en hausse de 20 % par rapport au S1 2022 et la marge opérationnelle s'améliore de 1,2 pt pour s'établir à 3,0 % au S1 2023
- L'amélioration de la rentabilité de la division résulte du mix produit favorable, avec notamment la montée en puissance de la gamme Nativa™ (en progression de 40 % au S1 23 vs S1 22)
- Chargeurs Luxury Fibers poursuit avec succès le déploiement de la marque sur l'ensemble de ses marchés clés : Europe, Amérique du Nord principalement et sur le segment *premium*, gagnant ainsi des parts de marché
- Préparation en vue de nouvelles collaborations avec de grandes marques
- Chargeurs Luxury Fibers illustre ainsi sa capacité à monétiser l'ensemble de la chaîne de valeur Nativa™ sur l'ensemble de l'industrie de l'habillement



CHARGEURS PERSONAL GOODS

Une nouvelle division au potentiel prometteur

Personal Goods

En millions d'euros

Chiffre d'affaires

Croissance organique

EBITDA

en % du CA

Résultat opérationnel des activités

en % du CA

S1 2023

S1 2022

Variation

T2 2023

T2 2022

Variation

4,1

-

2,1

-

0,5

-

12,2%

0,2

-

4,9%

- Croissance à deux chiffres des ventes de la division portée par :
 - La stratégie de montée en gamme et la commercialisation d'une nouvelle ligne de brosses ultra-luxe chez Altesse Studio
 - La dynamique favorable chez Cambridge Satchel, portée par la signature de nouveaux partenariats
- Ouverture du flagship de Swaine à New Bond Street en juin dernier permettant d'accroître la visibilité de la marque
- Des marques reconnues à l'échelle mondiale et bénéficiant d'une communauté importante de fans fidèles à la qualité des produits et sensibles à leur pouvoir d'attraction (200k *followers* sur TikTok)
- Déploiement d'un plan d'actions visant à accélérer la croissance à l'international et à accroître la rentabilité
- Mise en valeur des produits par l'industrie du cinéma, avec d'importants retours commerciaux : Indiana Jones pour Swaine, Matilda & Wicked pour Cambridge Satchel
- Forte visibilité et attractivité de Swaine et de ses lignes d'accessoires, à la suite du couronnement du roi Charles III



Résultat net part du Groupe positif à 3,3 M€

En millions d'euros	S1 2023	S1 2022	Variation
Chiffre d'affaires	352,8	398,7	-11,5%
Marge brute	88,9	105,3	-15,6%
en % du chiffre d'affaires	25,2%	26,4%	-1,2pt
EBITDA	24,9	37,0	-32,7%
en % du chiffre d'affaires	7,1%	9,3%	-2,2pts
Résultat opérationnel des activités	14,1	25,4	-44,5%
en % du chiffre d'affaires	4,0%	6,4%	-2,4pts
Amort. actifs incorp. liés aux acq.	-3,1	-3,2	
Non récurrent	-1,8	-0,9	
Résultat d'exploitation	9,2	21,3	-56,8%
Résultat financier	-12,4	-8,8	
Impôts	6,5	-2,6	
Résultat net	3,1	10,0	-69,0%
Résultat net part du Groupe	3,3	10,2	-67,6%
Bénéfice par action	0,14	0,44	-68,2%

- 1 Croissance du chiffre d'affaires de 16,4 % pour le pôle Luxe et baisse de 19,7 % pour le pôle Technologies liée principalement à la contraction des ventes chez CAM
- 2 Taux de marge brute en baisse de 1,2 pt : impacté principalement par l'absence de contribution de l'activité sanitaire au S1 2023
Hors activité sanitaire, taux de marge brute quasi stable
- 3 Moindre contribution de CAM au résultat opérationnel, partiellement compensée par les autres moteurs de croissance
Hors activité sanitaire, taux de marge opérationnelle Groupe en retrait de 1,6 point
- 4 Impact de la hausse des frais financiers et de l'hyperinflation en Argentine
- 5 Activation de déficits fiscaux, essentiellement liée aux perspectives de profits futurs des entités françaises, pour l'essentiel exportatrices

Cash-flow opérationnel en progression et maîtrise du BFR

En millions d'euros	S1 2023	S1 2022
EBITDA	24,9	37,0
Non récurrent - cash	-4,3	-4,8
Frais financiers - cash	-10,5	-7,0
Impôts - cash	-3,2	-3,0
Autres	-	-4,1
Marge brute d'autofinancement	6,9	18,1
Dividendes reçus des mises en équivalence	0,3	-
Variation du BFR à change constant	-3,2	-17,8
Cash-flow opérationnel	4,0	0,3
Acquisitions d'actifs corporels et incorporels net de cessions	-8,2	-3,9
Acquisitions	-1,2	-1,5
Dividendes versés en numéraire	-8,6	-12,8
Autres	-3,9	-9,8
Total	-17,9	-27,7
Variation de change sur la trésorerie et équivalents de trésorerie	1,8	-1,2
Dette (-) / Trésorerie (+) nette à l'ouverture	-174,7	-109,3
Dette (-) / Trésorerie (+) nette à la clôture	-194,4	-135,8

- 1 Moindre contribution de l'EBITDA, notamment de CAM, à la génération de la MBA
- 2 Maîtrise du BFR dans un environnement exigeant
- 3 Hausse des capex d'avenir (performance énergétique, transformation digitale industrielle) principalement dans le pôle Technologies
- 4 Dividendes versés, en ligne avec la politique de rémunération des actionnaires
- 5 Dette maîtrisée et tenant compte du financement des investissements industriels et du paiement du dividende aux actionnaires

Un bilan solide et des ressources financières encore renforcées

En millions d'euros	30/06/2023	31/12/2022
Immobilisations incorporelles	272,2	276,0
Immobilisations corporelles	84,8	84,4
Mises en équivalence	7,3	8,1
Autres actifs et passifs nets	37,6	26,1
BFR	66,9	66,9
Total des capitaux employés	468,8	461,5
Capitaux propres Groupe	266,7	279,7
Dette financière nette	194,4	174,7

Plus de 200 M€ de ressources financières disponibles

En millions d'euros et années	30/06/2023	Maturité moyenne	31/12/2022	Maturité moyenne
Lignes de financement tirées	341,0	3,2	313,4	3,4
Lignes de financement non tirées	156,8	1,8	223,8	2,6
Total financements	497,8	2,9	537,2	3,2
Ressources financières disponibles (trésorerie + lignes non tirées)	270,9		345,5	

Dette maîtrisée et tenant compte du financement des investissements industriels et du paiement du dividende aux actionnaires

Des ratios financiers solides

	30/06/2023	31/12/2022
Ratio de levier:		
Dette nette/EBITDA	3,5x	2,6x
Ratio de gearing:		
Dette nette/Capitaux propres	0,7x	0,6x



Chargeurs renforce ses ressources financières et sa liquidité

- Extension de 125 M€ de lignes renouvelables du crédit syndiqué portant sa maturité à décembre 2025 et extension de 40 M€ de financements bilatéraux portant leur maturité à l'été 2026
- Obtention d'un financement renouvelable additionnel de 20 M€ auprès d'un nouvel établissement bancaire de premier plan
- Lancement d'un programme de titres négociables à court terme, NEU CP



Conclusion

Michaël Fribourg
Président-Directeur
Général



A large, stylized white number '3' is centered over a semi-transparent gold diamond shape. The background of the entire slide is a photograph of a man and a woman sitting together, with a red leather suitcase in the foreground. The woman is wearing red sunglasses and resting her chin on her hand. The man is wearing a black t-shirt. The overall aesthetic is modern and sophisticated.

Compte tenu du contexte actuel, Chargeurs avance avec confiance et prudence, et maintient ses 3 priorités

Assurer la croissance organique

- ❖ Capitaliser sur le leadership et la compétitivité du Pôle Technologies
- ❖ Monétiser l'innovation produits et technologies pour gagner en parts de marché sur l'ensemble du pôle Technologies
- ❖ Matérialiser les bénéfices du changement d'échelle de Museum Studio

Améliorer la performance opérationnelle

- ❖ Point bas atteint et rebond de la rentabilité du pôle Technologies dès la reprise des volumes
- ❖ Convertir le carnet d'ordres de Museum Studio en profits

Poursuivre la génération de cash

- ❖ Financer les capex et l'innovation
- ❖ Réaliser une acquisition permettant de conforter le positionnement vers le *Quiet Luxury*
- ❖ Maintenir une politique de dividende attractive

Avec comme hypothèse la confirmation du redressement progressif au sein de CAM, Chargeurs a pour ambition d'atteindre en 2024 :

- ❖ Un chiffre d'affaires Groupe supérieur à 800 M€
- ❖ Une marge d'EBITDA comprise entre 9 % et 10 %
- ❖ Un ratio Dette/EBITDA inférieur à 3x





CHARGEURS

High Emotion Technology®