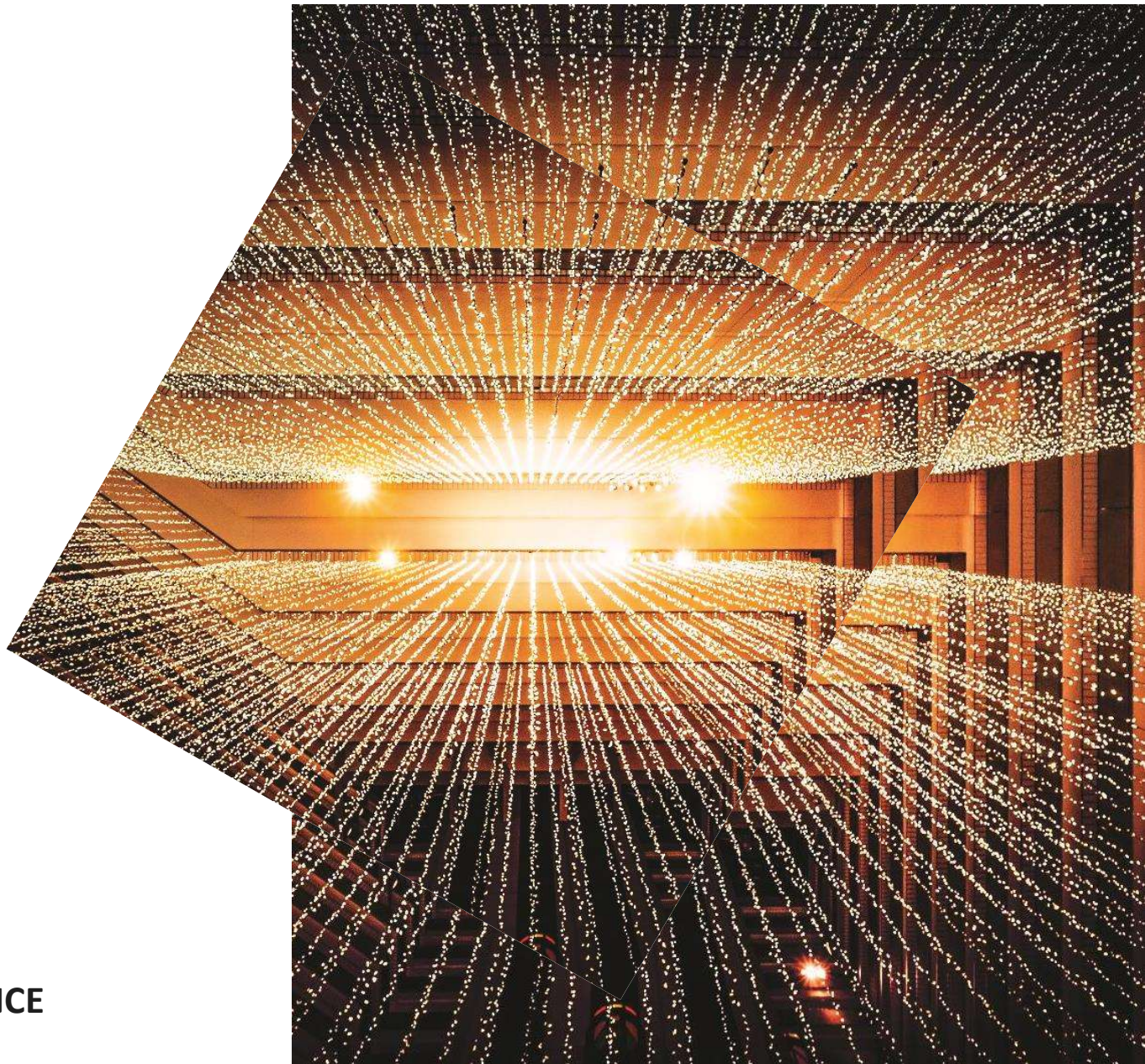


Résultats semestriels 2022

8 SEPTEMBRE 2022



RÉINVENTION ET PERFORMANCE





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 crise sanitaire sur l'ensemble des géographies du Groupe,
- du contexte géopolitique
- de la conjoncture économique,
- des cours des matières premières,
- 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
SYNTHÈSE INTRODUCTIVE

02
REVUE OPÉRATIONNELLE ET FINANCIÈRE

03
CONCLUSION



●
Synthèse introductive

Michaël Fribourg
Président-Directeur
Général



CHARGEURS CONJUGUE RÉINVENTION ET PERFORMANCE

Réinvention



- Chargeurs **réinvente** ses métiers de niche, leaders de leurs marchés, dans le sens d'une plus grande intensité en services – modèle **product as a service** –, d'un verdissement accéléré et d'une intimité démultipliée avec les clients
- Chargeurs **réinvente** son portefeuille d'actifs en enrichissant ses métiers technologiques avec des innovations de rupture et en accroissant la part de ses activités dédiées aux nouvelles catégories du luxe avec des actifs à forte a-cyclicité et désirabilité
- Chargeurs **réinvente** et adapte son modèle de gestion à un environnement volatil, en flexibilisant ses plateformes productives et logistiques et en développant tous les leviers de son *pricing power*

Performance



- Chargeurs **confirme** le **net rebond** de ses **activités technologiques**, qui enregistrent au S1 une croissance d'activité à deux chiffres et voient le résultat opérationnel progresser de 42,4 % par rapport au S1 2021
- Chargeurs **confirme** le **succès commercial** des activités non sanitaires de son **pôle luxe**, qui progressent de 45,6 %, avec d'importantes réserves de profits en l'état matérialisables dès l'an prochain
- Chargeurs **confirme** sa **résistance au cycle et à l'inflation**, avec un résultat opérationnel en croissance de 11,9 % par rapport au S1 2019, malgré la pandémie persistante et le conflit en Ukraine

UNE ORGANISATION SIMPLIFIÉE AUTOUR DE 3 PÔLES STRATÉGIQUES D'ACTIVITÉS

PÔLE TECHNOLOGIES



Chargeurs
Advanced
Materials

N°1 mondial



Chargeurs PCC
Fashion
Technologies

N°1 mondial

- Actifs de niche Business to Business
- Des secteurs – bâtiment, ameublement, électronique, industries – bénéficiant de **robustes tendances de croissance à long terme**
- Empreinte commerciale mondiale et base de clientèle domestique avec de **fortes parts de marché**
- Développement d'un modèle **Product as a service** avec des services complémentaires aux produits en matière d'innovation, de logistique, de numérique et de traçabilité
- Actifs **capex light**, adressant une stratégie active de verdissement et disposant d'un substantiel **pricing power**

PÔLE LUXE



Chargeurs
Luxury
Fibers

N°1 mondial



Chargeurs
Museum
Studio

N°1 mondial

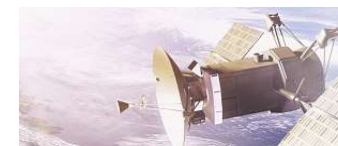


Swaine

The house of British
elegance since 1750

- Actifs de niche B2B2C et B2C à fort potentiel stratégique
- Réservoir de création de valeur en **expansion accélérée** et à **coûts maîtrisés**
- Activités **peu sensibles au cycle et à l'inflation**
- Des nouvelles catégories du **luxe, patrimonial et expérientiel**, en forte expansion
- **Croissance internationale accélérée**, avec une présence omnicanale maîtrisée : retail, wholesale, e-commerce
- Capacité d'**exécution d'excellence** – design-produit, merchandising - à impact global positif

PÔLE DIVERSIFICATION



Intérêts
minoritaires

- **Opportunités** de création de valeur additionnelles dans des actifs à rentabilité récurrente
- Intérêts complémentaires aux actifs développés en propre à 100 %
- **Part limitée de l'actif global** mais capacité à offrir de la rentabilité en complément de la génération de cash

CHARGEURS TIRE PROFIT DE SA CULTURE DE FORTE DISCIPLINE OPERATIONNELLE ET FINANCIERE

Discipline opérationnelle



- Chargeurs continue de mettre à profit la **productivité** et la **flexibilité de ses actifs industriels et logistiques**, comme il l'a démontré depuis le début de la pandémie
- Chargeurs continue d'**optimiser et diffuser ses portefeuilles de produits** vis-à-vis de ses clients, avec à la clé plus de cross-selling et des parts de marché en croissance
- Chargeurs déploie dans tous ses métiers sa culture d'**efficacité des dépenses opérationnelles et d'investissements** selon le principe « chaque euro compte »

Discipline financière



- Focalisation sur la **croissance profitable** à moyen et long terme, dans les segments de marché à fort « mark-up » et « pricing power »
- Priorité donnée à la **génération de cash** opérationnel avec une forte maîtrise du besoin en fonds de roulement en contexte d'inflation
- **Allocation équilibrée du capital**, avec une capacité forte à réaliser des acquisitions attractives et à prix raisonnables, tout en assurant un retour cash récurrent aux actionnaires

UN 1^{ER} SEMESTRE A SUCCES DANS UN ENVIRONNEMENT POURTANT VOLATIL

CA	EBITDA	Résultat opérationnel
398,7 M€	37,0 M€	25,4 M€

Tous les métiers sont bénéficiaires et contribuent à la marge opérationnelle



Fort rebond des métiers technologiques qui retrouvent leurs niveaux d'activité prépandémiques



Absorption de l'inflation et des coûts



Importants relais de croissance et succès commerciaux des métiers du pôle Luxe

PÔLE TECHNOLOGIES

REBOND CONFIRMÉ ET CHIFFRE D'AFFAIRES HISTORIQUE MALGRÉ LES CONTRAINTES MACROECONOMIQUES, SANITAIRES ET LOGISTIQUES

- **Chargeurs Advanced Materials** et **Chargeurs PCC Fashion Technologies** bénéficient d'une capacité d'innovation et d'une qualité de service toujours plus reconnues
 - Gains de parts de marché auprès de nouveaux grands comptes
 - Accroissement des typologies de produits vendus aux grands comptes existants
 - Fortes parts de marché (>50 %) auprès de nombreux grands comptes
 - Atouts de l'implantation mondiale des métiers pour gérer les difficultés logistiques du marché
- Développement des modèles **Product As A Service**
 - Moindre intensité capitalistique
 - Attractivité commerciale
 - Augmentation de la récurrence des revenus et des profits
- **Au total, le leadership des métiers se traduit par un *pricing power* élevé**
 - Progression du ROPA de **Chargeurs Advanced Materials** malgré la hausse généralisée des intrants au 1^{er} semestre
 - Fort levier opérationnel chez **Chargeurs PCC Fashion Technologies** (ROPA à 6,7 % du CA au S1 2022 vs. 3,5 % au S1 2021) malgré l'inflation des coûts matières et de fret

ROPA cumulé du Pôle Technologies (en M€)
S1 2022 > S1 2019





PÔLE LUXE

MAYA
RUIZ-PICASSO,
FILLE
DE PABLO



UN PÔLE EN FORT DEVELOPPEMENT, TIRÉ PAR LA CROISSANCE ORGANIQUE ET LES ACQUISITIONS CIBLÉES

- Hors activités sanitaires, qui doit s'appréhender en rythme pluriannuel, **forte croissance des revenus et des prises de commandes**
 - Croissance de 45,6 % du chiffre d'affaires
 - Carnets de commandes en hausse très accélérée chez Museum Studio
- **Refonte complète de l'offre de produits et de services**, réservoirs de profits dès 2023
 - Phasage de profits favorable à compter de mi-2023 **chez Museum Studio**
 - **Conclusion de partenariats exclusifs chez Chargeurs Luxury Fibers**
 - **Expansion commerciale de Swaine et de Chargeurs Personal Care**
- Un **portefeuille de marques à forte désirabilité** internationale
 - Chargeurs Luxury Fibers, leader mondiale des fibres traçables
 - Museum Studio, champion mondial des contenus culturels
 - Swaine, référence de l'ultra-luxe dans le domaine des accessoires



**Revue opérationnelle
et financière**

**Olivier Buquen
Directeur financier**



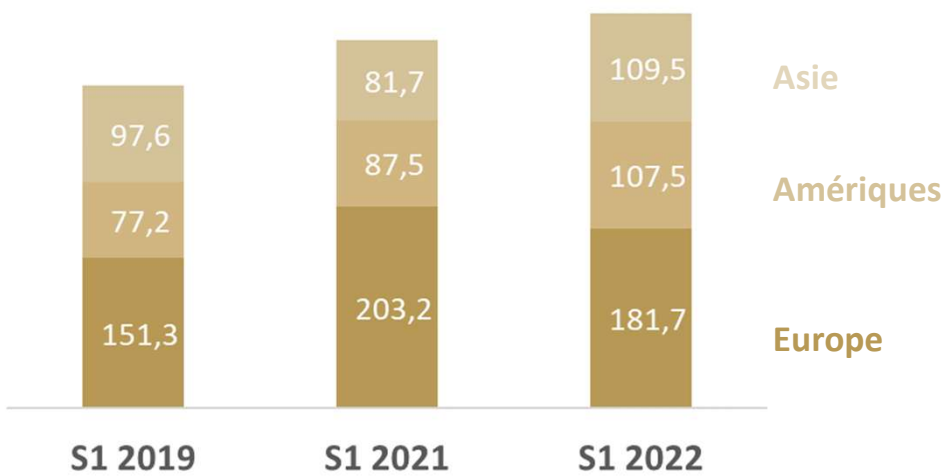
2



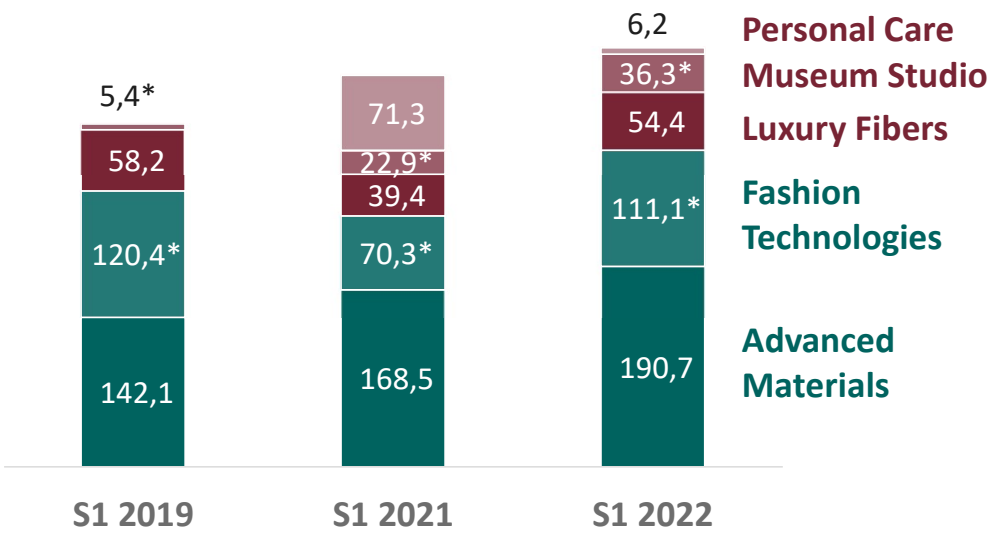
CHIFFRE D’AFFAIRES EN HAUSSE DE 7,1 % PAR RAPPORT AU S1 2021,
ET DE + 22,3 % PAR RAPPORT AU S1 2019

En M€

Forte progression en Amérique et
en Asie, principalement portée par
le rebond de CFT PCC



Croissance à deux chiffres de
l’ensemble des métiers hors CPC



* Les chiffres d’affaire de Museum Studio et de Fashion Technologies ont été
retraités en 2019 et 2021 à la suite du transfert du CA de Senfa Technologies,
auparavant consolidé dans Museum Studio, au sein de Fashion Technologies

Revue
opérationnelle



Pôle TECHNOLOGIES

Fort rebond et
performances élevées



CHARGEURS ADVANCED MATERIALS (EX-CHARGEURS PROTECTIVE FILMS)

CAM SURPERFORME ENCORE LA REPRISE AVEC UNE CROISSANCE A DEUX CHIFFRES ET FORT NIVEAU DE RENTABILITÉ

En millions d'euros	S1 2022	S1 2021	S1 2022 vs S1 2021	S1 2019	S1 2022 vs S1 2019	T2 2022	T2 2022 vs T2 2021	T2 2022 vs T2 2019
Chiffre d'affaires	190,7	168,5	+13,2%	142,1	+34,2%	94,8	+3,0%	+30,0%
Croissance organique			+9,3%		+32,3%		-1,3%	+27,3%
EBITDA	21,0	19,8	+6,1%	19,2	+9,4%			
en % du CA	11,0%	11,8%		13,5%				
Résultat opérationnel des activités	16,0	14,1	+13,5%	14,1	+13,5%			
en % du CA	8,4%	8,4%		9,9%				

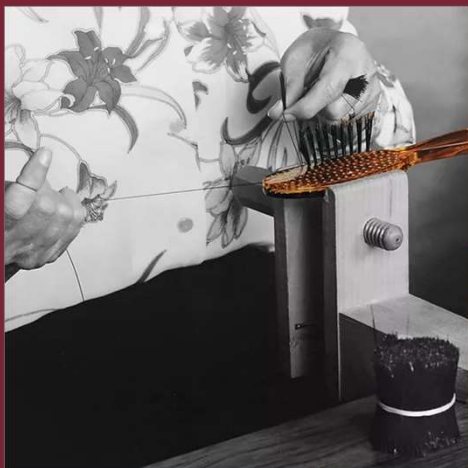
- Chargeurs Protective Films devient **Chargeurs Advanced Materials**
- **Leader mondial des « films de process »** dédiés aux matériaux haut de gamme à forte valeur ajoutée. En accompagnant les matériaux tout au long de la process de fabrication, CAM en préserve et améliore la durabilité et la valorisation auprès d'un panel mondial de clients
- Une **nouvelle identité de marque** qui élève son pouvoir d'attractivité pour les clients et consolide son **positionnement premium technologique**
- Chiffre d'affaires et résultat opérationnel en **croissance à deux chiffres** par rapport au S1 2021 et l'avant- pandémie
- Forte dynamique commerciale aux Etats-Unis, **gains de parts de marché** auprès des clients existants et des nouveaux clients partout dans le monde
- **Excellence opérationnelle et logistique** qui permet de s'adapter aux volatilités géographiques ou macroéconomiques de la demande
- Poursuite du **verdissement** des gammes avec le nouveau produit « Oxygen »

CHARGEURS PCC FASHION TECHNOLOGIES

DOUBLEMENT DE LA RENTABILITE OPERATIONNELLE PORTE PAR LE LEVIER OPERATIONNEL ET LE PRICING POWER

En millions d'euros	S1 2022	S1 2021	S1 2022 vs S1 2021	S1 2019	S1 2022 vs S1 2019	T2 2022	T2 2022 vs T2 2021	T2 2022 vs T2 2019
Chiffre d'affaires	111,1	70,3	+58,0%	120,4	-7,7%	56,5	+54,0%	-8,7%
Croissance organique			+52,3%		-0,6%		+48,0%	-0,2%
EBITDA	11,3	6,6	+71,2%	13,2	-14,4%			
en % du CA	10,2%	9,4%		11,0%				
Résultat opérationnel des activités	7,5	2,4	+212,5%	9,2	-18,5%			
en % du CA	6,8%	3,4%		7,6%				

- **Leader mondial des textiles techniques** de renfort pour la mode, le luxe et la maroquinerie haut de gamme
- **Croissances organiques records** au premier et au deuxième trimestre, à respectivement 57 % et 48 %, portées par le rattrapage du secteur de la mode et du luxe et des gains de parts de marché, et malgré l'impact de nouveaux confinements en Chine
- Accélération du **cross-selling** au sein des gammes de produits et gains de parts de marché chez les clients, auprès des clients existants et auprès des nouveaux clients en forte croissance
- Sa **qualité de service** permet au métier de doubler ses ventes en Amérique du Sud
- **Lancement de Nativa™ Collection**, première gamme au monde d'entoilages en laine écoresponsables et traçables codéveloppée par CFT PCC et CLF, démontrant le potentiel de synergies entre les deux métiers
- La marge opérationnelle passe de 3,4 % à 6,8 %, bénéficiant, d'une part, d'un **levier opérationnel** lié au fort rebond des volumes, d'autre part, de la **capacité du métier à répercuter la hausse du coût** des intrants et des coûts logistiques
- Senfa est transféré au sein de CFT PCC, afin de bénéficier des capacités en termes d'innovation et d'efficacité industrielle et logistique de cette division



Pôle LUXE

— Forte dynamique
commerciale et acquisitions



CHARGEURS LUXURY FIBERS

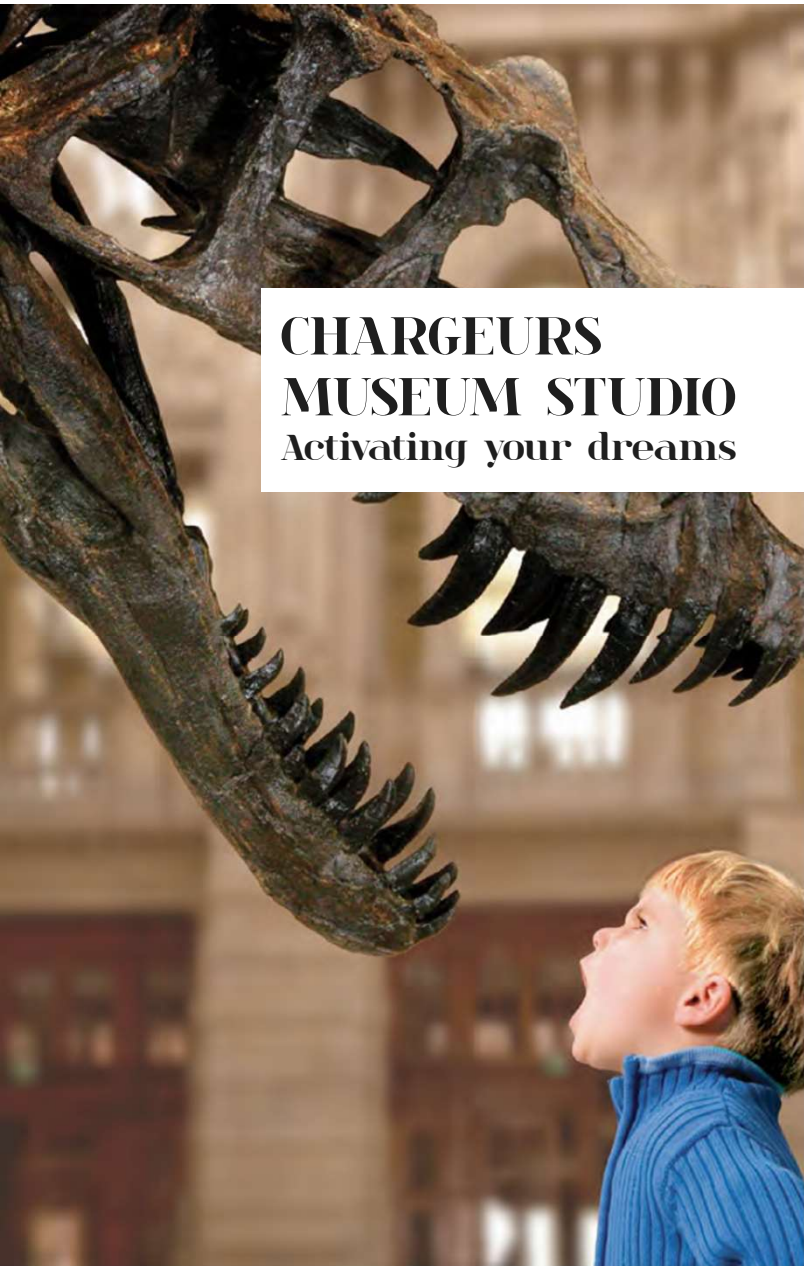
NATIVA™ ACCELERE LA MUTATION DE SON MODELE D'AFFAIRES

En millions d'euros	S1 2022	S1 2021	S1 2022 vs S1 2021	S1 2019	S1 2022 vs S1 2019	T2 2022	T2 2022 vs T2 2021	T2 2022 vs T2 2019
Chiffre d'affaires	54,4	39,4	+38,1%	58,2	-6,5%	23,4	+11,4%	-14,3%
Croissance organique			+35,5%		-7,6%		+8,6%	-16,1%
EBITDA en % du CA	1,1 2,0%	0,6 1,5%	+83,3%	1,5 2,6%	-26,7%			
Résultat opérationnel des activités en % du CA	1,0 1,8%	0,5 1,3%	+93,4%	1,5 2,6%	-35,5%			

- Créé par Chargeurs Luxury Fibers, leader mondial des laines haut de gamme pour le luxe, la mode et l'*active wear*, **Nativa™ est le label le plus avancé au monde garantissant la qualité et la traçabilité** de la laine tout au long de la chaîne de valeur.
- Forte augmentation des entrées de commandes par rapport au S1 2021 permettant de viser un rattrapage du niveau d'activité prépandémique dans les mois à venir
- Succès commercial des **programmes d'agriculture régénératrice Nativa™ Regen**, qui contribuent à la réduction de l'empreinte carbone des marques du luxe et de la mode. Accélération des programmes de certification des fermes d'élevage
- Très fort accroissement de la **couverture médiatique de Nativa™** et de sa visibilité auprès de professionnels



- Progression du résultat opérationnel et de la rentabilité

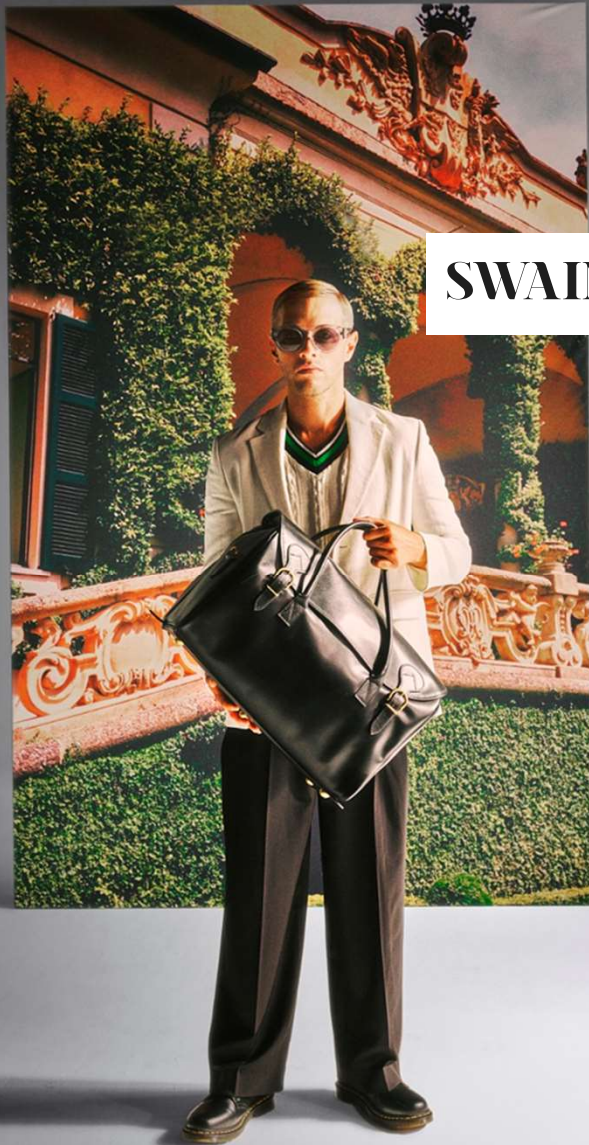


CHARGEURS MUSEUM STUDIO Activating your dreams

FORTE DYNAMIQUE COMMERCIALE ET ÉLARGISSEMENT DES FRONTIÈRES DU METIER

En millions d'euros	S1 2022	S1 2021	S1 2022 vs S1 2021	S1 2019	S1 2022 vs S1 2019	T2 2022	T2 2022 vs T2 2021	T2 2022 vs T2 2019
Chiffre d'affaires	36,3	22,9	+58,6%	5,4	+572,5%	20,4	+65,9%	+628,6%
Croissance organique			+30,0%		+71,7%		+39,0%	+92,9%
EBITDA	3,2	3,8	-14,5%	0,5	+549,8%			
en % du CA	8,9%	16,6%		9,3%				
Résultat opérationnel des activités	1,8	2,6	-30,8%	0,3	+500,0%			
en % du CA	5,0%	11,4%		5,6%				

- Grâce à une stratégie d'acquisitions combinées, **CMS est désormais le plus grand studio mondial dédié à la création de contenus culturels** et de solutions de conseils pour les musées, les marques haut de gamme et les lieux expérientiels
- Museum Studio aide les grands décideurs culturels et leurs équipes à faire de leurs institutions – déjà établies ou en projet – des marques d'excellence culturelle puissantes dans leurs territoires et avec leurs communautés en activant 4 leviers clés :
 - Élargir leur accessibilité et visibilité domestique et internationale
 - Élever leur pouvoir éducatif grâce à des outils traditionnels et multimédia
 - Diversifier leurs sources de revenus
 - Consolider les liens avec leurs communautés, leurs audiences et leurs territoires
- **Rentabilité attendue en hausse substantielle à compter de 2023** en raison de :
 - La reprise en cours des activités liées au retail et aux salons commerciaux, dont la contribution renforcera la rentabilité du métier
 - La réorientation, après leur acquisition par Chargeurs, de nos filiales britanniques vers des projets de grande taille, qui a demandé une période d'adaptation et portera ses fruits à partir de l'an prochain, avec à la clé une performance récurrente et élevée
- Simplification et **unification des structures anglaises** - Event, MET et DPM -, visant à renforcer la force de frappe commerciale et la créativité
- **Elargissement stratégique du périmètre d'activité** de CMS avec l'acquisition de Skira Editore, une maison d'édition d'ouvrages d'art parmi les plus prestigieuses au monde, également productrices d'expositions temporaires iconiques



UNE MARQUE BIEN POSITIONNÉE POUR TIRER PROFIT DES NOUVELLES TENDANCES DU LUXE

- Construire l'avenir grâce à un **héritage de plus de 250 ans d'existence** continue et reconnue dans les accessoires de très haute facture
- Authenticité, créativité, intégrité : les ingrédients d'une **réinvention**
- Stratégie de **brand elevation** : ouverture d'un flagship store sur New Bond Street, élargissement de la gamme de produit, réinvention de l'expérience client
- **Contrôle opérationnel** avec l'ouverture d'une nouvelle usine « Made in UK » au printemps 2022, et la maîtrise des circuits commerciaux : DOS et wholesale
- Leviers de croissance marketing et opérationnel additionnels liés à l'acquisition de **The Cambridge Satchel Company**



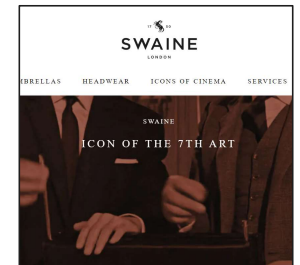
Timeless



Production et
logistiques intégrées



Nouveau flagship
sur New Bond Street



Distribution
omnicanale

CHARGEURS PERSONAL CARE (EX-CHARGEURS HEALTHCARE SOLUTIONS)



POURSUITE DE LA DIVERSIFICATION DE L'ACTIVITÉ

En millions d'euros	S1 2022	S1 2021	S1 2022 vs S1 2021	S1 2019	S1 2022 vs S1 2019	T2 2022	T2 2022 vs T2 2021	T2 2022 vs T2 2019
Chiffre d'affaires	6,2	71,3	-91,3%	-	-	0,1	-99,7%	-
Croissance organique			-91,3%				-99,7%	-
EBITDA	3,9	18,5	-79,1%	-	-			
en % du CA	62,3%	25,9%						
Résultat opérationnel des activités	3,4	18,1	-81,3%	-	-			
en % du CA	54,7%	25,4%						

- Semestre **atypique** en raison de la gestion dynamique des stocks d'équipements sanitaires chez les grands comptes dans un contexte de forte détente sanitaire en Europe
- CPC étant titulaire de **contrats stratégiques pluriannuels**, le volume d'activité sanitaire doit s'apprécier sur un cycle pluriannuel avec des stop-and-go parfaitement gérés par la branche
- Maintien à un coût bas et maîtrisé du dispositif de production et de distribution pour répondre aux besoins potentiels de reconstitution de stocks stratégiques des clients de Lainière Santé™
- Débuts du partenariat de distribution des chaussettes de compression de la marque américaine **Sockwell** auprès d'un réseau de pharmacies pilote
- Croissance supérieure à **40 %** chez **Altesse Studio** (entité non encore consolidée), soutenue par une stratégie de montée en gamme
- Refonte du packaging et de la PLV d'**Altesse Studio** en vue d'une diffusion en *travel retail* et distribution sélective



RESULTAT NET PART DU GROUPE EN HAUSSE DE 22,9 % PAR RAPPORT AU S1 2019

En millions d'euros	S1 2022	S1 2021	S1 2019	
Chiffre d'affaires	398,7	372,4	326,1	Forte croissance du pôle Technologies, de CMS et de CLF
Marge brute	105,3	99,7	85,0	
en % du CA	26,4%	26,8%	26,1%	Préservation du taux de marge brute malgré l'inflation des coûts et grâce au pricing power
EBITDA	37,0	46,3	32,5	
en % du CA	9,3%	12,4%	10,0%	
Résultat opérationnel des activités	25,4	34,0	22,7	ROPA soutenu par les bonnes performances de CPF et CFT PCC
en % du CA	6,4%	9,1%	7,0%	
Amort. actifs incorp. liés aux acq.	-3,2	-2,7	-1,2	Augmentation liée à l'acquisition d'Event Communications
Non récurrent	-0,9	0,3	-4,2	
Résultat d'exploitation	21,3	31,6	17,3	
Résultat financier	-8,8	-2,6	-5,8	Base de comparaison défavorable avec des gains sur la gestion de trésorerie au S1 2021
Impôts	-2,6	-4,9	-3,2	
Mises en équivalence	0,1	0,1	0,0	
Résultat net	10,0	24,2	8,3	
Résultat net part du Groupe	10,2	24,7	8,3	
Bénéfice par action dilué	0,44	1,06	0,36	Progression de 22,2 % par rapport au S1 2019

MARGE BRUTE D'AUTOFINANCEMENT : + 18,1 M€

En millions d'euros	S1 2022	S1 2021	S1 2019	
EBITDA	37,0	46,3	32,5	Très bonne performance du pôle Technologies
Non récurrent - cash	-4,8	-2,7	-4,2	
Frais financiers - cash	-7,0	-6,8	-5,3	
Impôts - cash	-3,0	-0,2	-0,4	
Autres	-4,1	-	0,2	
Marge brute d'autofinancement	18,1	36,6	22,8	Solidité du modèle d'affaires
Dividendes reçus des mises en équivalence				
Variation du BFR à change constant	-17,8	21,4	-22,3	Impact de la croissance de l'activité et de l'inflation sur la valeur des stocks
Cash-flow opérationnel	0,3	58,0	0,5	
Acquisitions d'actifs corporels et incorporels net de cessions	-3,9	-4,6	-16,3	Besoins limités en investissements de capacité et prudence de gestion
Acquisitions	-1,5	-1,5	0,0	
Dividendes versés en numéraire	-12,8	-12,6	-5,1	Dividendes élevés et succès de l'option de paiement en actions
Autres	-9,8	-1,1	-1,6	
Total	-27,7	38,2	-22,5	
Variation de change sur la trésorerie et équivalents de trésorerie	-1,2	-0,7	-0,5	
Dette (-) / Trésorerie (+) nette à l'ouverture	-109,3	-119,5	-92,2	
Dette (-) / Trésorerie (+) nette à la clôture	-135,8	-80,6	-115,2	Dette maîtrisée malgré les impacts du BFR et des dividendes élevés



UNE STRUCTURE FINANCIERE SOLIDE ET FLEXIBLE

En millions d'euros	30/06/2022	31/12/2021
Immobilisations incorporelles	264,6	238,1
Immobilisations corporelles	82,7	85,3
Mises en équivalence	8,5	7,9
Autres actifs et passifs nets	23,2	25,4
BFR	47,8	28,1
Total des capitaux employés	426,8	384,8
Capitaux propres Groupe	284,3	267,4
Dette financière nette	135,8	109,3

Augmentation liée à l'acquisition d'Event et à l'appréciation du dollar US

Impact de la croissance de l'activité et de l'inflation sur la valeur des stocks

Capitaux propres en hausse de 6,3 %

Plus de 300 M€ de ressources financières disponibles

En millions d'euros et années	30/06/2022	Maturité moyenne	31/12/2021	Maturité moyenne
Lignes de financement tirées	328,7	3,6	339,1	4,1
Lignes de financement non tirées	133,8	2,5	133,8	3,0
Total financements	462,5	3,3	472,9	3,8
Ressources financières disponibles (trésorerie + lignes non tirées)	313,5		353,0	

Des ratios financiers solides

	30/06/2022	31/12/2021
Ratio de levier: Dette nette/Ebitda	2,1x	1,5x
Ratio de gearing: Dette nette/Capitaux propres	0,5x	0,4x



105 M€ DE NOUVELLES LIGNES BANCAIRES BILATÉRALES POUR RENFORCER LA STRUCTURE FINANCIERE ET LA LIQUIDITÉ DU GROUPE

- 90 M€ de prêts Revolving à 3 et 5 ans
- 15 M€ de prêt amortissable à 7 ans
- 5 prêteurs de premier rang
- Conditions financières favorables
- Maturité moyenne de la dette légèrement augmentée
- Maîtrise de la charge financière



Conclusion

**Michaël Fribourg,
Président-Directeur
Général**



3



CHARGEURS DEMAIN

Le portefeuille d'activités de Chargeurs est équipé pour gérer les volatilités économiques

- La transformation des métiers leur donne les capacités de délivrer de la performance dans des conditions de marché dégradées
- Le Groupe a de nouveau renforcé son assise financière et sa liquidité
- Dans un environnement où l'incertitude macro-économique et géopolitique s'intensifie, Chargeurs prendra appui sur sa culture de discipline opérationnelle et financière, afin de s'adapter à toutes les circonstances en flexibilisant ses réponses commerciales, industrielles et logistiques

Chargeurs affirme son audace entrepreneuriale

- Accélération du développement dans les nouvelles catégories du luxe et renforcement du leadership des métiers technologiques
- Investissements maîtrisés visant à donner aux actifs des impulsions stratégiques différenciantes
- Poursuite d'acquisitions ciblées de pépites à fort potentiel

Confirmation des objectifs Leap Forward 2025

- Chiffre d'affaires de 1Md€ et ROPA de 100 M€ en organique à l'horizon 2025, à environnement macroéconomique, géopolitique et financier constants
- Stratégie d'acquisitions visant à atteindre un CA et un ROPA de respectivement 1,5Md€ et 150 M€ d'ici 2025 avec le maintien d'un endettement maîtrisé



CHARGEURS

High Emotion Technology®