



"A WORLD OF"
NICHE MARKET
LEADERS



CHARGEURS

Présentation investisseurs

**Chargeurs confirme l'efficacité
de sa stratégie de leadership
dans les niches à forte valeur ajoutée**



Janvier 2019

Chargeurs : depuis 2015, une stratégie de croissance structurelle et de long terme mise en œuvre avec succès

■ De positions de leadership mondial à la création d’« *iconic champions* » : upgrade des *business model*

- Programme « Performance, Discipline et Ambition » lancé dès le changement de gouvernance en 2015
- Mise en œuvre des *Chargeurs Business Standards*, standards d’excellence opérationnelle
- Lancement en 2017 du programme *Game Changer* d’accélération de la croissance et de la rentabilité de Chargeurs
- En 2018, nouvelle stratégie marketing et de marques iconiques afin de devenir les « *iconic champions* » dans nos secteurs d’activité

■ Premiumisation de l’offre de solutions pour une création de valeur à très long terme

- Croissance stratégique des capacités de production à très forte valeur ajoutée :
lancement de la première ligne de production techno smart mi-2019 (CPF)
- Lancement continu d’innovations de rupture :
Low Noise (CPF), entoilage anti-moirage (CFT), Sublimis (CTS), Organica (CLM)
- Nouvelles offres de solutions complètes développées en lien avec la stratégie d’acquisitions relatives :
« films + machines » (CPF) et « textile + lightbox » (CTS)
- Déploiement de la stratégie RSE :
label de laine 100 % traçable très haut de gamme « Organica Precious Fiber » et inauguration de la marque Amédée 1851

■ Transformation profonde de la culture d'entreprise

- Esprit de conquête diffusé dans tous les métiers et internationalisation des dirigeants et des organisations
- Forts investissements sur les talents distinctifs : programmes « young talents » & « executive talents »
- Développement de notre résilience et de notre robustesse à long terme

Chargeurs : depuis 2015, une stratégie de croissance structurelle et de long terme mise en œuvre avec succès

■ Succès de la stratégie d’acquisition et d’intégration de cibles relatives

- Création de champions dans les marchés de niche à forte valeur ajoutée
- Depuis 2015, 100 m€ de chiffre d’affaires et plus de 10 m€ de roc additionnels
- Nouvelles acquisitions distinctives en 2018 : Leach (CTS) en mai et PCC Interlining (CFT) en août

■ Très forte amélioration du profil de croissance, de profitabilité et de résilience

- Depuis 2015, changement de dimensions :
en pro forma, le CA et le ROC 2018 seront respectivement supérieurs à 600 m€ et 50 m€
- Profil de marge sans cesse renforcé :
 - Plan annuel de productivité mis en place depuis fin 2015
 - Investissements continus en opex et capex de croissance pour accroître la montée en gamme de nos métiers
- Structure financière très solide : 286 m€ de ressources financières disponibles au 30/06/18 et une maturité de la dette à 5 ans
- Signature en décembre 2018 d’un crédit syndiqué inédit de 230 m€, assorti d’excellentes conditions financières

**Notre présence mondiale, notre prudence et notre vision à long terme
nous permettent d’être un « opportunity taker »
quelle que soit l’évolution du cycle macroéconomique**

- 1. Depuis 2015 :
une stratégie méthodique de croissance
pour franchir 1 md€ de CA d'ici 2021**
- 2. Synthèse des 9 premiers mois 2018 :
Confirmation de l'amélioration du profil
de croissance, de profitabilité et de résilience**
- 3. Un programme d'acquisitions réussi :
> 100 m€ de *business model* enrichissants,
à valorisation raisonnable**
- 4. Cas pratique : Chargeurs - PCC Interlining,
exemple d'une acquisition remarquable**
- 5. Roadmap d'excellence industrielle
pour une création de valeur à long terme**
- 6. Perspectives**

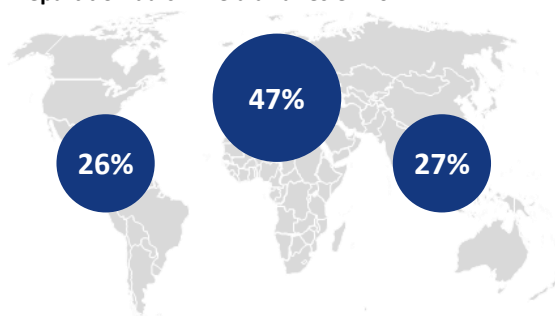


**Depuis 2015 :
une stratégie méthodique de croissance
pour franchir 1 m€ de CA d'ici 2021**

Une excellence industrielle mondiale

Plus de 90 pays desservis

Répartition du chiffre d'affaires en 2017



Plus de 90 % du chiffre d'affaires réalisé à l'international

- **15 sites industriels :**
 - 5 en Europe
 - 4 en Amérique du Nord
 - 3 en Asie
 - 2 en Amérique Latine
 - 1 en Afrique
- **16 laboratoires R&D et qualité :**
 - 7 chez Fashion Technologies
 - 4 chez Protective Films
 - 4 chez Luxury Materials
 - 1 chez Technical Substrates

Des positions de leader dans des marchés de niche

Protective Films



No. 1 mondial
Protection temporaire de surfaces
10 segments de marché
avec une position de leader

Fashion Technologies



No. 1 mondial
Entoilage
4 segments de marché
avec une position de leader

Technical Substrates



Leader européen
Fonctionnalisation de textiles
4 segments de marché
avec une position de leader

Luxury Materials



No. 1 mondial
Laine peignée haut de gamme
3 segments de marché
avec une position de leader

Un profil financier toujours plus robuste

Une performance financière à nouveau renforcée en 2017

Chiffre d'affaires

533,0 m€

+ 5,3 %
(+ 3,2 % à tcpc)

Résultat opérationnel courant

44,4 m€

+ 14,1 %
(+ 15,9 % à tcpc)

Résultat net

25,2m€

+ 0,8 %

Un bilan toujours plus solide

- **284 m€** de lignes de financement au niveau du Groupe au 31/12/17 et une maturité moyenne de la dette à **5 ans**
- Signature d'un **crédit syndiqué inédit de 230 m€** en décembre 2018 assorti d'excellentes conditions financières

Confirmation de la *guidance* 2018

Augmentation du chiffre d'affaires

Amélioration de la marge opérationnelle

Solide génération de cash

Depuis 2015 : une stratégie méthodique de croissance pour franchir 1 md€ de CA en 2021

Vision claire & stratégie solide

« Designer » de ses marchés de niche pour créer des chaînes de valeur intégrées

- Forte expertise technique
- Gestion mondiale de la logistique
- Organisation « consumer centric » et « service oriented »
- Marques B2B reconnues mondialement

Un modèle à succès

Transformation managériale pour piloter croissance interne et externe

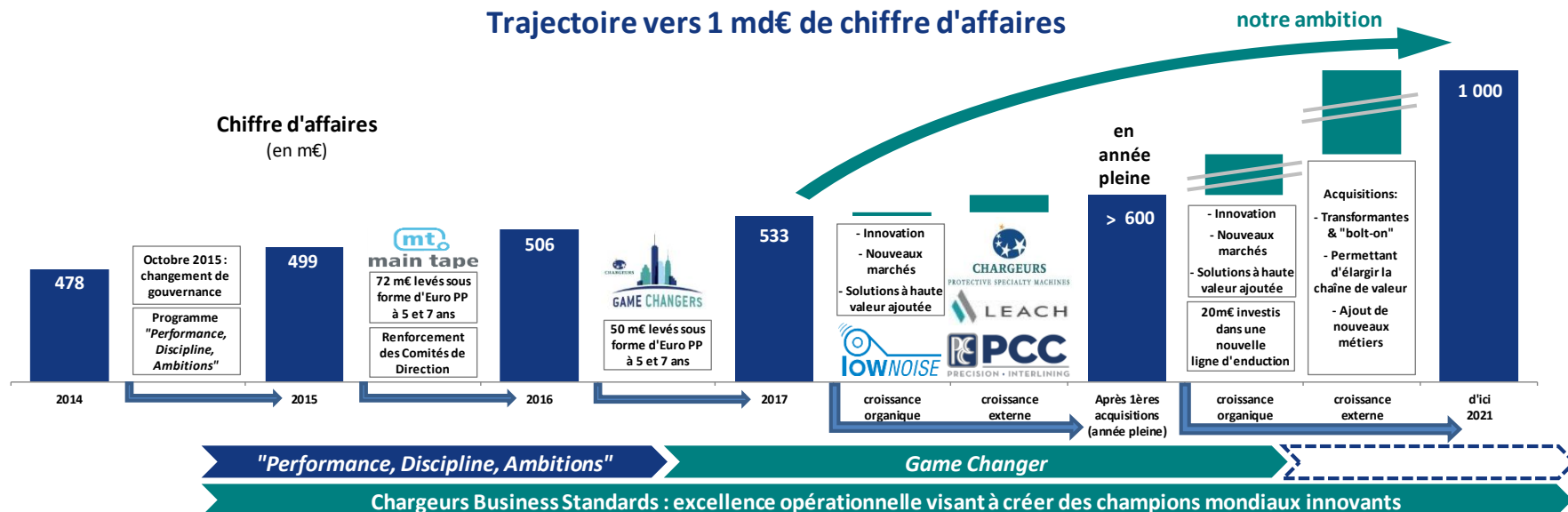
- Esprit de conquête et culture de la performance
- Optimisation continue du modèle commercial
- Solide modèle financier
- 6 acquisitions générant 100 m€ de chiffre d'affaires

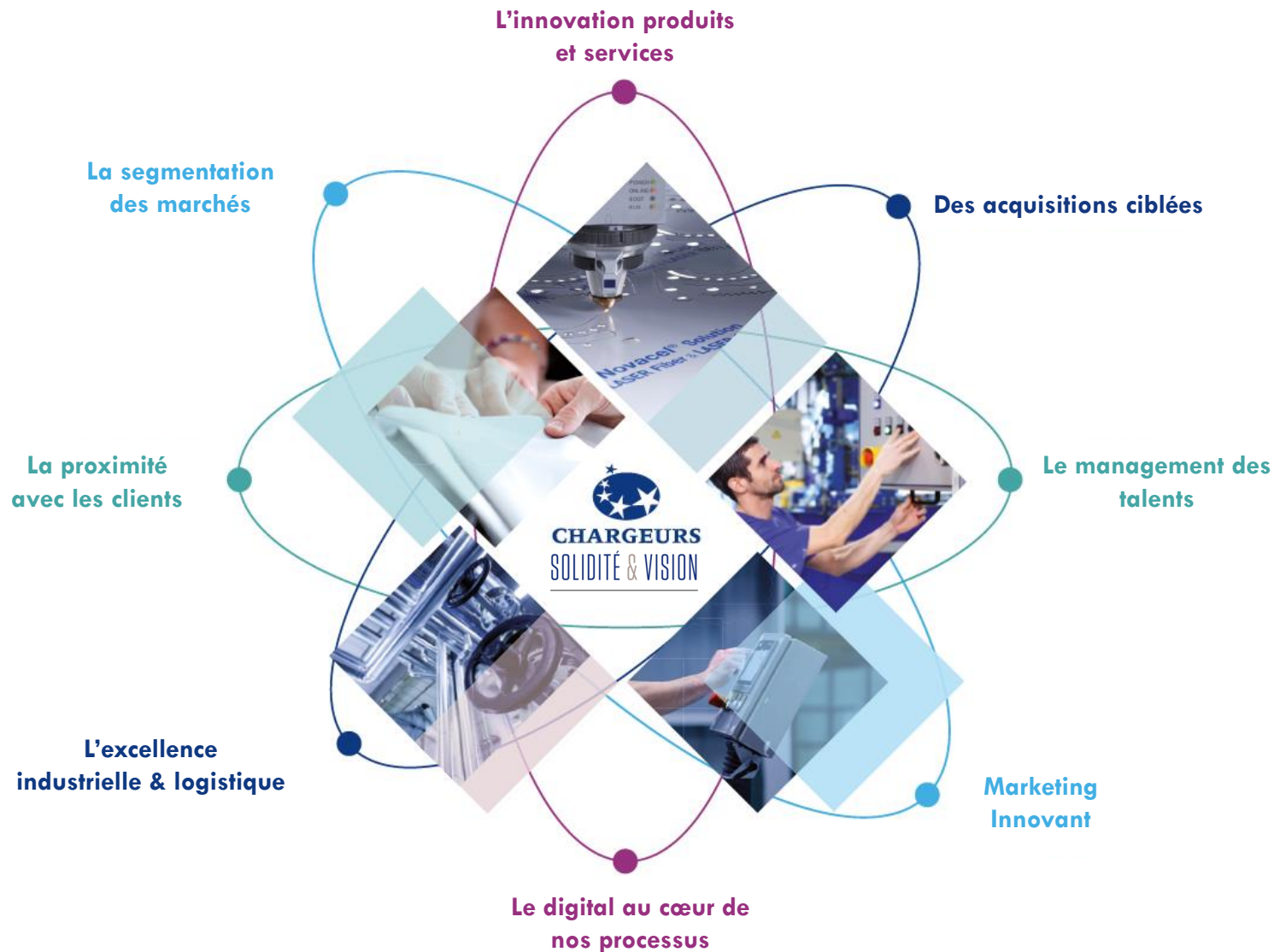
En ordre de marche pour franchir 1 md€ de CA d'ici 2021

Changement d'échelle et multiplication des sources de croissance

- Simplifier l'univers des clients
- Proposer aux clients des solutions multiples pour relever leurs défis
- Développer des opportunités à forte rentabilité permettant des évolutions disruptives

Trajectoire vers 1 md€ de chiffre d'affaires





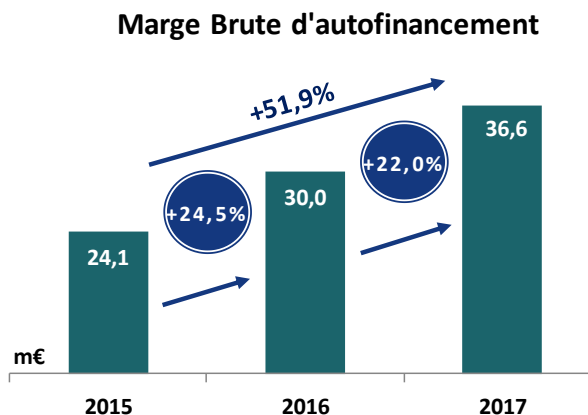
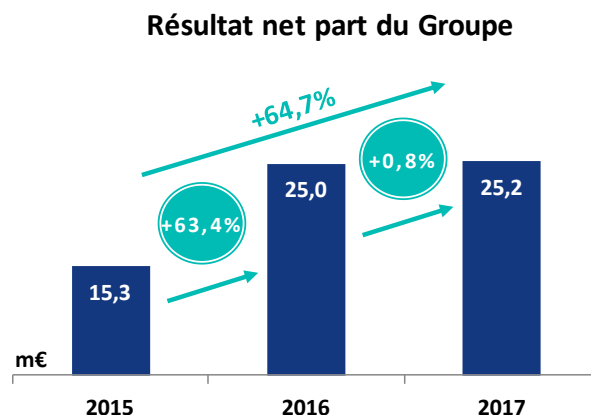
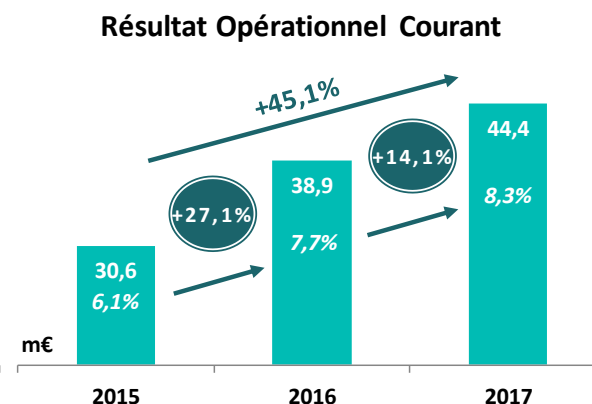
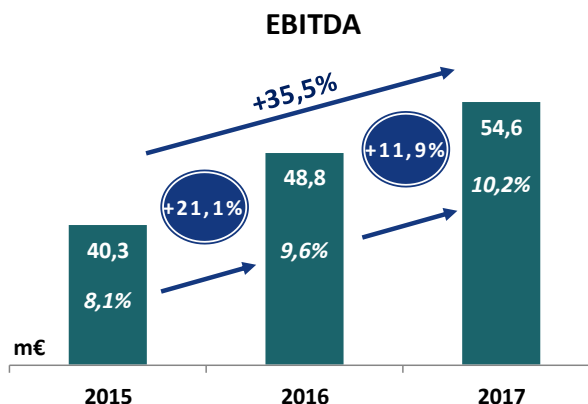
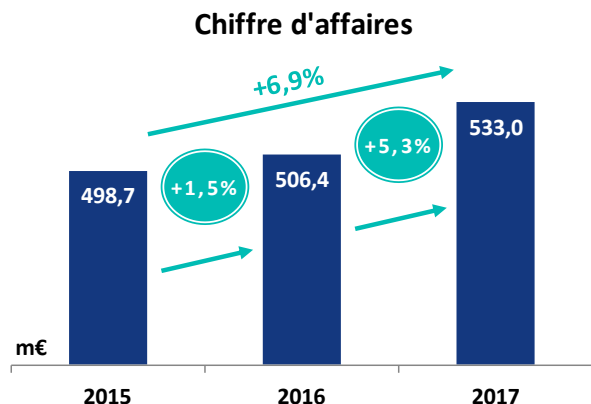
Objectif :
accompagner le doublement
du chiffre d'affaires rentable
d'ici 5 ans

→ Lancement d'un programme
d'accélération de la croissance
et de la rentabilité du Groupe,
conçu avec toutes les équipes
de Chargeurs dans le monde
et concentré sur 4 thèmes clés



Changement de dimension en 3 ans : une performance opérationnelle robuste et distinctive

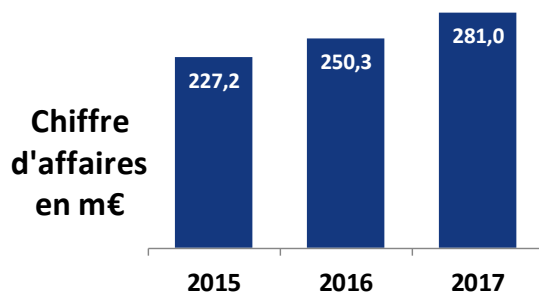
CA à nouveau en croissance, forte amélioration des marges et de la MBA



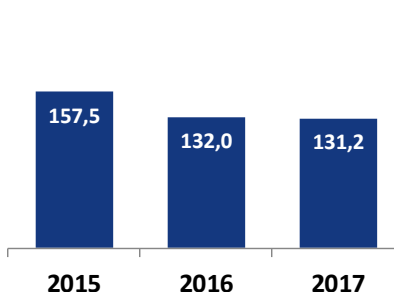
- « Profit to cash » à nouveau en forte hausse
- Franchissement de nouveaux seuils : EBITDA supérieur à 50 m€ & ROC supérieur à 40 m€

Une année 2017 qui matérialise à nouveau un solide renforcement de la création de valeur

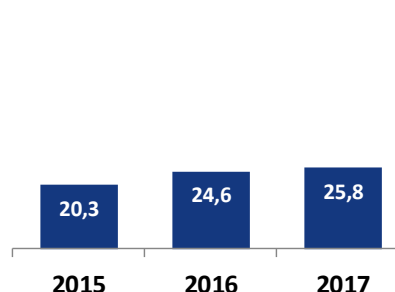
Protective Films



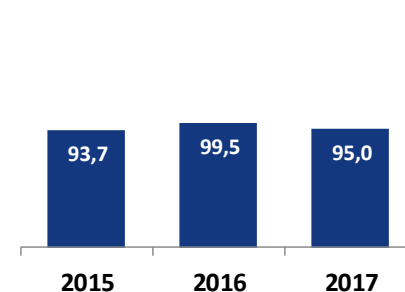
Fashion Technologies



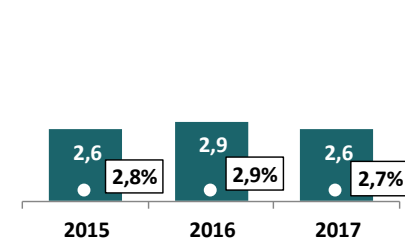
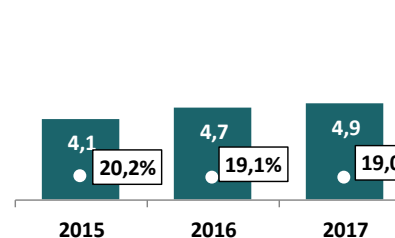
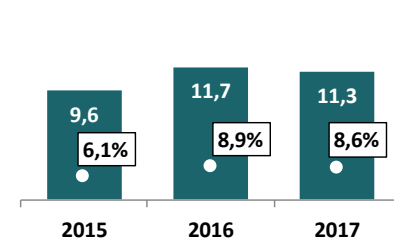
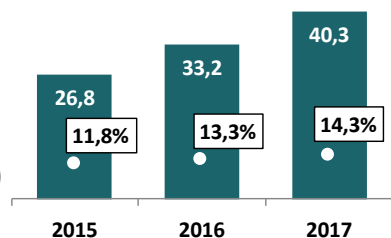
Technical Substrates



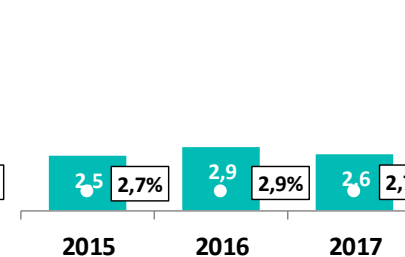
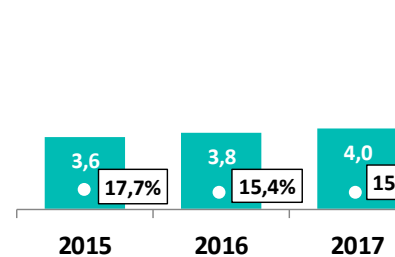
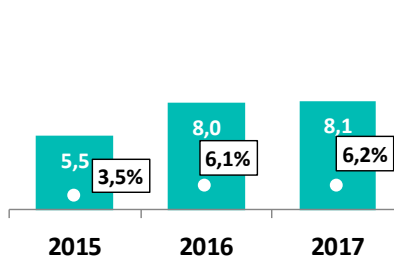
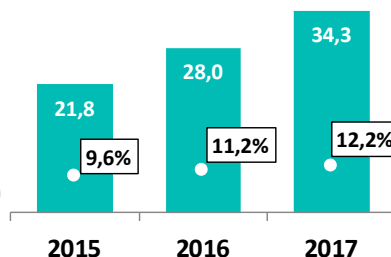
Luxury Materials



EBITDA en m€ (% du CA)



ROC en m€ (% du CA)





Synthèse des 9 premiers mois 2018 : Confirmation de l'amélioration du profil de croissance, de profitabilité et de résilience

S1 2018 : Chargeurs confirme l'amélioration de son profil de croissance, de profitabilité et de résilience

Forte amélioration des performances malgré :

- un environnement géopolitique et de change défavorable
- une base de comparaison très élevée

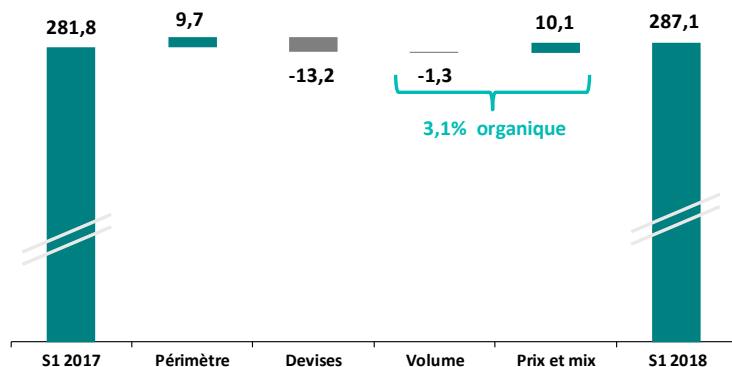


Intensification des investissements :

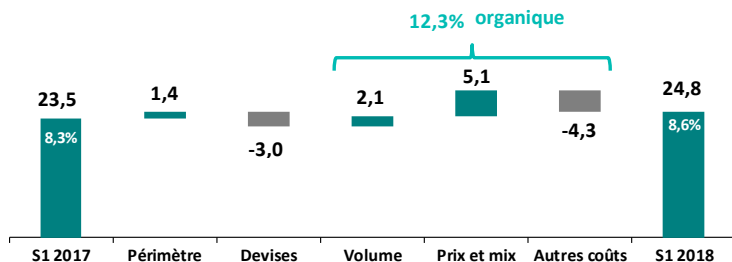
- en acquisitions ciblées avec un taux de marge opérationnelle relatif pour le Groupe
- en opex et capex de croissance à long terme

➔ Des résultats immédiats alliés à une vision long terme pour créer des champions mondiaux innovants

Bridge du chiffre d'affaires (en m€)



Bridge du résultat opérationnel courant (en m€)



■ Périmètre

Contribution relative des acquisitions 2017 et 2018 :
taux de marge opérationnelle de 14,4 % au S1 2018.

■ Devises

Baisse de 12 % de l'USD au S1 2018 : impact en ROC de -2m€ lié à l'exposition nette vendeuse chez CPF d'environ 20 m\$ en CA au S1
Hors impact USD, le taux de marge opérationnelle de CPF se serait élevé à 13,1% au S1 2018 vs 12,7 % au S1 2017.

■ Volume

Effet volume positif en CA et ROC pour tous les métiers, excepté CLM qui a été impacté par la hausse du prix de la laine

■ Prix/mix

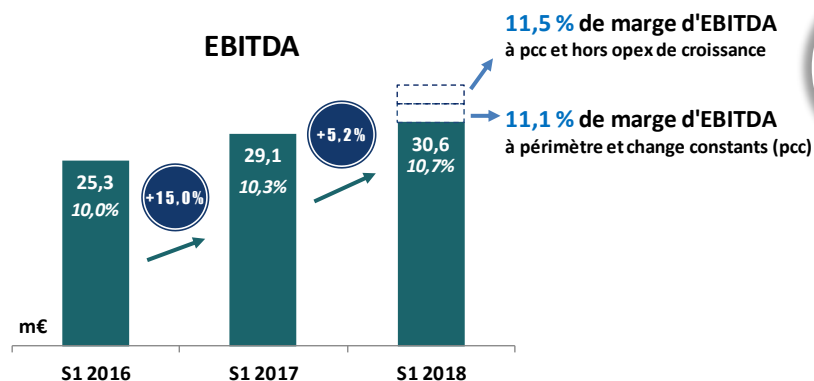
Effet positif en CA et ROC pour tous les métiers.

■ Autres coûts

-3,0 m€ d'opex en ligne avec la croissance du chiffre d'affaires.
-1,3 m€ d'opex de croissance additionnels pour le long terme.

➔ Une croissance du ROC à nouveau supérieure à celle du CA malgré un effet devises défavorable

Réinvestissements qualitatifs des excellentes performances financières en opex et capex de croissance



Ventes et Marketing

- Offres combinées "Produits et services"
- Développement d' « iconic B2B brands »
- Nouveaux sites commerciaux et de services

Talent Management

- Modernisation & internationalisation des organisations
- Formations de haut niveau pour les *Executives Talents*
- Projets transverses pilotés par des *Young Talents*

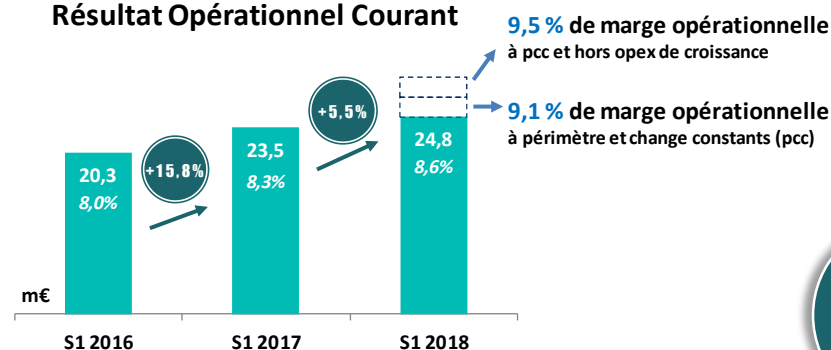
Production

- Optimisation de la logistique fournisseurs et clients
- Investissements dans l'industrie du futur

Innovation

- Nouvelles gammes pour conquérir des parts de marché
- Innovations de rupture

Résultat Opérationnel Courant



Hors opex de croissance et à pcc, la marge opérationnelle aurait augmenté, au S1 2018, de 120 points de base par rapport au S1 2017

Game Changer : nos réalisations emblématiques

Ventes et marketing

- **Développement d'offres combinées et intégrées « produits + services » :**
 - « Films + Machines » chez CPF grâce à l'acquisition de Somerra, Omma et Walco
 - « Textiles + Lightbox » chez CTS à la suite de l'acquisition de Leach
- **Développement d'« iconic B2B brands » :**
 - *Low Noise* chez CPF
 - *Sublimis* chez CTS
 - *Organica* chez CLM
- **Ouverture de nouveaux sites commerciaux et de centres de services** au plus près des clients :
 - Mexique chez CPF
 - Algérie et Amérique centrale chez CFT
 - Etats-Unis pour CTS




ORGANICA
PRECIOUS FIBER

Talent Management

- **Modernisation et internationalisation des organisations :**
 - Nouvelle organisation par continent de CPF,
 - Nouvelle Directrice Générale mondiale pour CFT, basée aux Etats-Unis
- **Formations de haut niveau « taylor made »** à Harvard et avec le *Hidden Champions Institute* de Berlin, pour un premier groupe d'*Executive Talents* du Groupe
- **Lancement de projets transverses** innovants pilotés par des *Young Talents* identifiés au sein du Groupe



HARVARD
BUSINESS SCHOOL

HCI

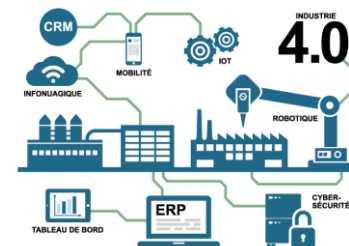
HIDDEN
CHAMPIONS
INSTITUTE



Game Changer : nos réalisations emblématiques

Production

- **Optimisation de la logistique fournisseurs et clients dans tous les métiers :**
 - Réingénierie des flux matières et logistiques
 - Automatisation de nouvelles étapes de production
- **Investissements dans l'industrie du futur et dans des technologies disruptives :**
 - Ligne de production « *Techno Smart* » 4.0, et machine verticale d'application de films sur le verre chez CPF
 - Nouvelle machine jauge 40 haute technologie chez CFT
 - Maîtrise de nouveaux matériaux chez CTS
 - Ligne d'impression « *sublimation* » chez Leach

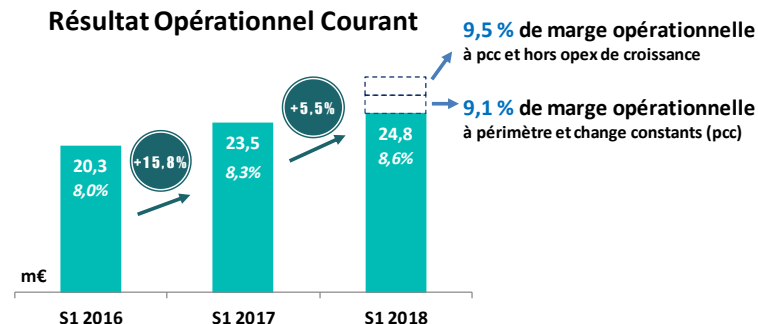
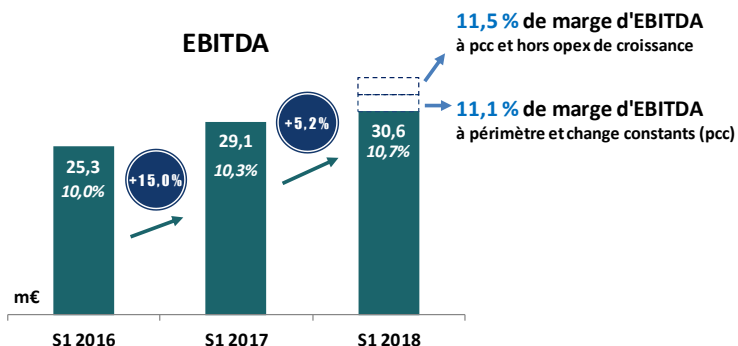


Innovation

- **Nouvelles gammes pour conquérir des parts de marché additionnelles chez CPF :**
 - Gammes dédiées à la protection des surfaces structurées, et aux produits « PVC like » pour l'emboutissage
 - Diffusion des technologies *Low Noise* à de nouveaux sous-segments de marché : inox, stratifiés et profilés
- **Innovations de rupture :**
 - L'entoilage anti-moirage chez CFT
 - Sublimis chez CTS, élu « produit de l'année » par SGIA
 - Protection anti-contrefaçon des produits de référence textiles chez CTS avec le développement de puces RFID

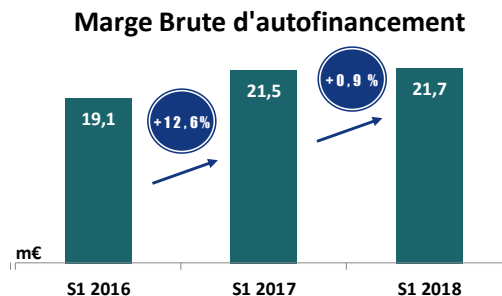
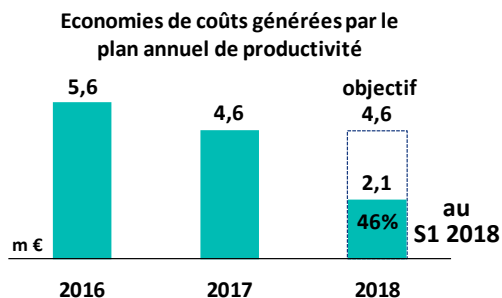


Réinvestissements qualitatifs des excellentes performances financières en opex et capex de croissance :



➔ Hors opex de croissance et à pcc, le taux de marge opérationnelle aurait augmenté de 120 points de base au S1 2018 comparé au S1 2017

Génération de cash et structure financière très solides au service d'une vision long terme



- Solide marge brute d'autofinancement à 21,7 m€
- Augmentation du BFR de 16,4 m€ au S1 2018, due à :
 - à la croissance du Groupe, et
 - à un pic d'activité au 30 juin 2018 ; pour rappel : le BFR du Groupe est structurellement en augmentation au S1, le 31/12 étant un point bas d'activité tandis que le 30/06 est un point haut.

- **Solidité des capitaux propres** : 240,1 m€ au 30/06/18 vs. 229,9 m€ au 31/12/17, après versement de 8,1 m€ de dividendes au titre de 2017
- **Solidité des financements** : 286 m€ de ressources financières au niveau du Groupe avec une maturité moyenne de 5 ans, avant acquisition de PCC

T3 2018 : Chiffre d'affaires cumulé en croissance de 4,6 %

En millions d'euros	Cumul 9 mois		Variation		3ème trimestre		Variation	
	2018	2017	brute	tcpu *	2018	2017	brute	tcpu *
Protective Films	217,7	211,0	+3,2%	+1,1%	67,7	67,7	+0,0%	-4,1%
Fashion Technologies	107,8	98,7	+9,2%	+5,9%	39,0	30,9	+26,2%	+2,9%
Technical Substrates	20,4	18,3	+11,5%	-9,3%	5,6	5,8	-3,4%	-43,1%
Luxury Materials	75,4	74,8	+0,8%	+4,8%	21,9	16,6	+31,9%	+33,7%
Chargeurs	421,3	402,8	+4,6%	+2,5%	134,2	121,0	+10,9%	+1,0%

* tcpu : variation à Taux de Change et Périètre Constants

■ Intensification de la stratégie de premiumisation commerciale et technologique dans le cadre de *Game Changer*

- Confirmation des objectifs annuels et contribution significative des acquisitions sur le chiffre d'affaires
- Exercice 2018 à nouveau solide, porteur d'investissements servant la croissance future
- 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires visé à fin 2021, avec un an d'avance sur le calendrier initial

■ Par métier, la croissance cumulée du chiffre d'affaires au 30 septembre 2018 se décompose ainsi :

■ Chargeurs Protective Films : confirmation de la solidité du métier avec une croissance de 3,2 %

- Confirmation d'une année solide dans un contexte de base de comparaison très élevée avec l'exercice 2017 et un impact change défavorable de l'USD
- Poursuite de la stratégie de premiumisation des gammes et de sélectivité commerciale accrue
- Lancement du site techno-smart opérationnel mi-2019 pour renforcer le leadership mondial

■ Chargeurs PCC Fashion Technologies : excellente dynamique de croissance avec 9,2 %, contribution de PCC Interlining depuis fin août

- Acquisition de PCC Interlining, implantée aux Etats-Unis et en Asie : intégrée depuis août 2018 dans les comptes et conquête de nouveaux marchés
- Dynamique commerciale de montée en gamme des produits et services portée par une bonne performance en Europe

■ Chargeurs Technical Substrates : croissance de 11,5 % portée par l'intégration de Leach offrant une nouvelle offre complète de solutions

- Acquisition de Leach au Royaume-Uni, leader des solutions de communication visuelle, en mai 2018
- Accélération de la transformation et de l'internationalisation du modèle toujours plus intégré et poursuite des opex de croissance

■ Chargeurs Luxury Materials : croissance organique de 4,8 % et poursuite de la premiumisation de la gamme

- Bonne dynamique commerciale avec une amélioration des ventes en Europe
- Poursuite de la stratégie de premiumisation avec une offre de produits haut de gamme, durables et 100 % traçables, labellisés Organica Precious Fiber



Un programme d'acquisitions réussi :
> 100 m€ de *business model* enrichissants
à valorisation raisonnable

Une stratégie d'acquisitions fondée sur un modèle strict et ciblé

Vision
distinctive

*Créer des champions de niche à forte valeur ajoutée
Concentration sur les activités relatives*

Disruption
&
Croissance

Acquisitions "Bolt-on"
transformantes en lien fort avec
notre stratégie

Acquisitions verticales pour
progresser sur la chaîne de valeur
et proposer des solutions intégrées

Acquisitions dans de nouveaux
métiers à fort potentiel de
croissance

Analyse des marchés

Analyse de la cible

Evaluation

Intégration

Méthodologie
stricte

- ✓ Croissance structurelle
- ✓ Opportunités dans des marchés fragmentés
- ✓ Fortes technicités
- ✓ Opportunités de synergies

- ✓ Fortes positions concurrentielles
- ✓ Marques fortes et reconnues
- ✓ Revenus récurrents et base de clientèle solide
- ✓ Marges relatives
- ✓ Solide convergence culturelle

- ✓ Priorité donnée à la rentabilité des capitaux engagés
- ✓ Pérennité des revenus
- ✓ Valorisation relative
- ✓ Forte croissance de l'EBITDA et du cash flow

- ✓ Travail intense de pré-acquisitions
- ✓ Focus élevé porté à l'intégration des équipes et aux synergies
- ✓ Supervision renforcée des réalisations

Depuis 2015 Chargeurs a réalisé des acquisitions ciblées, créant ainsi des champions dans les marchés de niche à forte valeur ajoutée



Chiffre d'affaires de 27 m\$

- > Renforcer le *leadership* aux Etats-Unis
- > Ajouter des capacités de production en zone USD

Chiffre d'affaires de 8 m€

- > Remonter la chaîne de valeur
- > Offrir des solutions intégrées



Chiffre d'affaires de 10 m£

- > Intégration verticale disruptive
- > Offrir des solutions globales



Chiffre d'affaires de \$80 m

- > Créer un champion mondial innovant
- > Renforcer les capacités de service

Une stratégie d'acquisitions continue permettant de générer de la valeur

A venir:

- > Acquisitions transformantes & "Bolt-on"
- > Acquisitions pour progresser dans la **chaîne de valeur**
- > Acquisition d'un nouveau **segment opérationnel**

> 100 m€ de chiffre d'affaires et > 10 m€ de résultat opérationnel courant additionnels



Cas pratique : Chargeurs - PCC Interlining, exemple d'une acquisition remarquable

« Back-to-leadership » : une stratégie à succès pour Chargeurs Fashion Technologies depuis 2015

Une profonde transformation pour renouer avec la croissance rentable

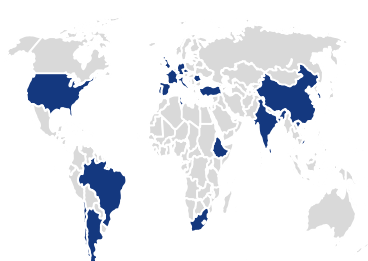
Business development



Optimisation industrielle



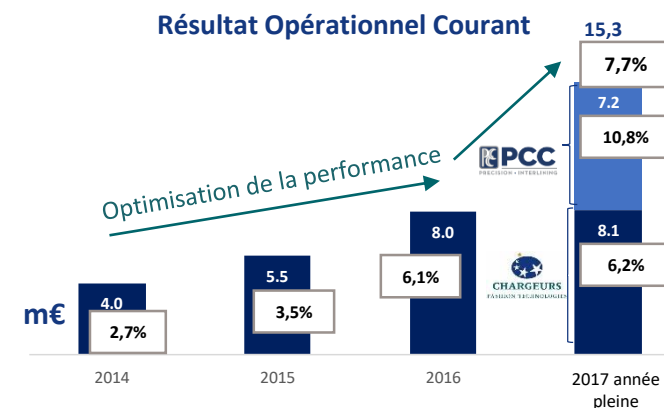
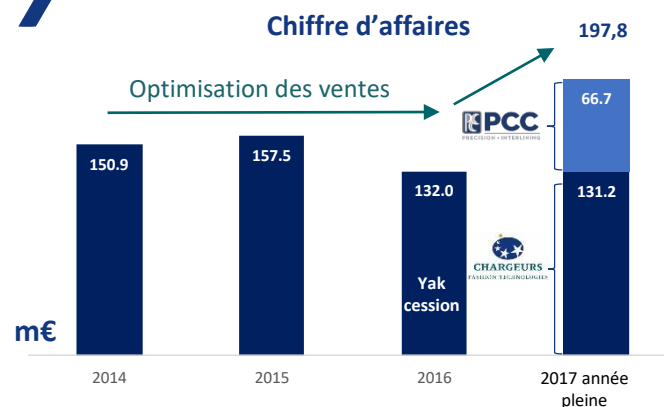
Implantation globale



Une croissance financière

- **Internationalisation du management** et nomination d'Angela Chan en tant que Directrice Générale
- Un important **renouvellement managérial** au niveau du top management et des filiales clés
- Un **management décentralisé** avec une gestion du monde par zones
- Une production à haute valeur ajoutée grâce à la **sélectivité commerciale**
- Une optimisation de la chaîne d'approvisionnement avec une **excellence logistique**
- Création de **puissants pôles de production** en Europe et en Asie
- Une offre globale innovante focalisée sur des **solutions de services**

- Une approche « **Think global, act local** » au plus près des besoins des clients
- Une expansion internationale avec l'ouverture de 3 centres de service et une **présence dans de nouveaux pays** tels que : Ethiopie, Equateur, Pérou, Bolivie, etc.
- Une base de clients plus diversifiée



Les clients de Chargeurs Fashion Technologies doivent s'adapter aux nouvelles tendances de la mode



Nouveaux développements dans l'industrie de la *fast fashion* avec une forte **numérisation de la chaîne de valeur**



Le passage à une *Supply Chain* en temps réel requiert une logistique toujours plus sophistiquée



Une course au meilleur rapport qualité prix appelant à une approche « *great products, great services, great expertise* »



Les marques reconnues et en forte croissance recherchent plus que jamais des **solutions globales et intégrées**

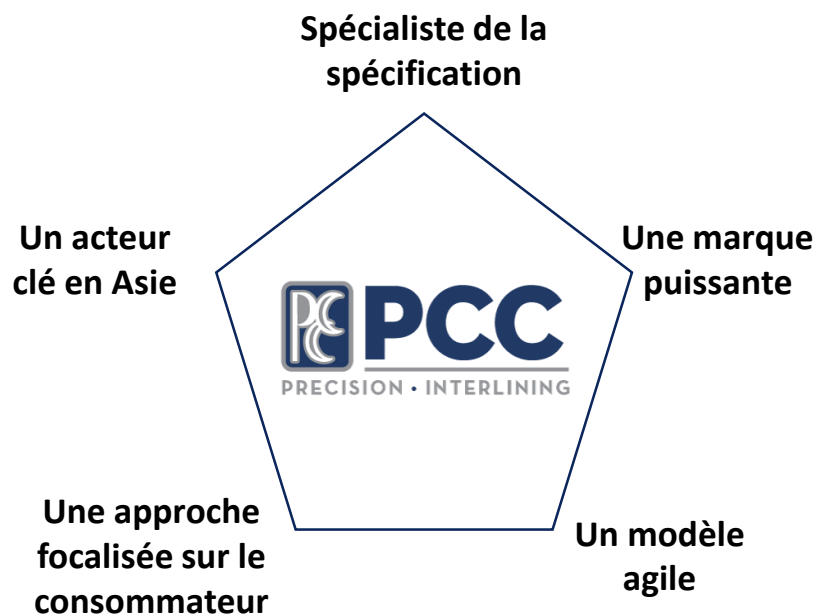
L'acquisition de PCC améliore l'expérience client final avec efficacité, qualité et valeur

Precision Custom Coatings Interlining (PCC) : une gamme complète de services aux marques



80 m\$ de chiffre d'affaires, dont plus de 90% réalisés en Asie

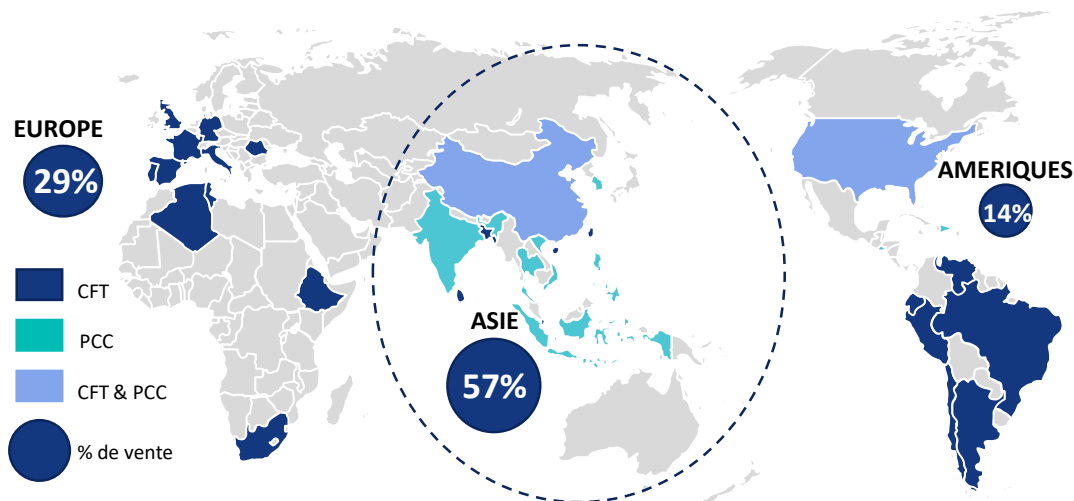
300 collaborateurs dans une dizaine de pays, principalement en Asie et aux Etats-Unis



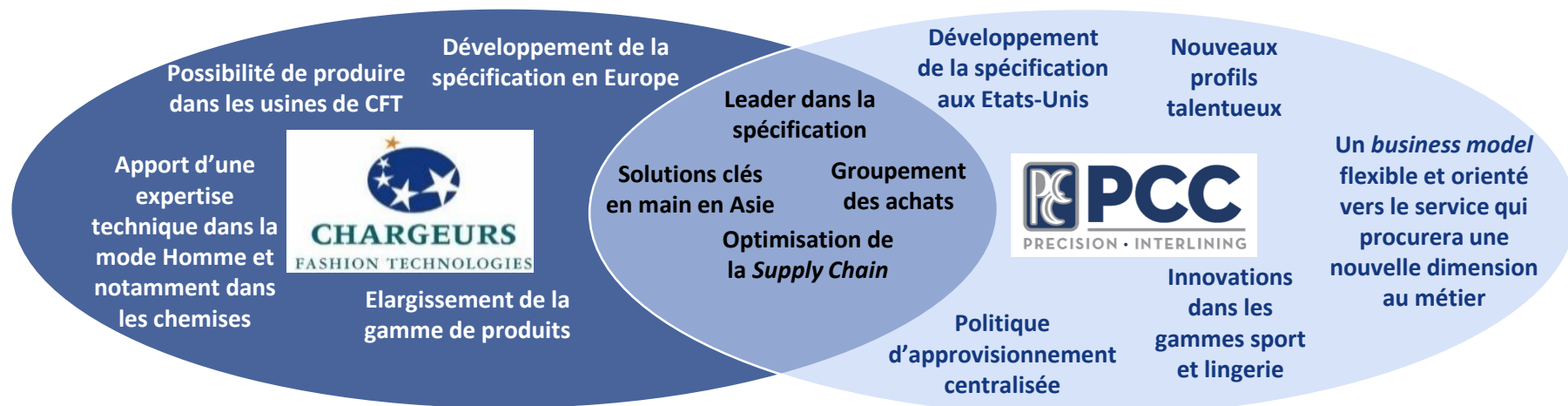
- ✓ **30 années** de croissance de l'activité
- ✓ **Top 5** des principaux producteurs d'entoilage
- ✓ Acteur leader dans la **mode féminine**
- ✓ Prise de décision **au cœur de l'industrie de la mode en Asie** avec un siège à Hong Kong
- ✓ Des ventes réalisées dans plus de 20 pays principalement en Asie
- ✓ Un **acteur international avec une approche locale** et des équipes commerciales proches des principaux clients
- ✓ Une **stratégie mondiale d'approvisionnement rationalisée** et basée sur des partenariats long terme avec des fournisseurs qualifiés
- ✓ Un **modèle économique innovant** dans une industrie de la mode en constante mutation
- ✓ Une **stratégie de ventes focalisée sur le consommateur** créant des solutions complètes
- ✓ Un **temps de réponse optimisé** pour mieux appréhender les attentes du marché

CFT + PCC : un leader mondial au cœur de l'industrie de la mode et du luxe alliant de solides fondamentaux

Un solide positionnement au cœur du nouveau centre de gravité de l'industrie de la mode : l'Asie



Formation d'un nouveau leader alliant de solides fondamentaux



Une acquisition ciblée et stratégique génératrice d'une forte création de valeur



Le nouvel ensemble, en générant une forte amélioration de la rentabilité et de la structure financière, est totalement en ligne avec la stratégie méthodique d'acquisitions de Chargeurs

Un solide chiffre d'affaires Des marges relatives

- Depuis sa création en 1987, grâce à sa **qualité de services hautement distinctive**, PCC a **surperformé son marché** en générant une **croissance très solide** pour atteindre :
 - 80 m\$ de chiffre d'affaires
 - 8,8 m\$ d'EBITDA, 11% de marge d'EBITDA
 - 8,6 m\$ de ROC, 11% de marge opérationnelle
- ✓ **Des marges fortement relatives pour CFT & Chargeurs**
- ✓ **Une excellente conversion des profits en cash**

De très bons paramètres d'acquisitions

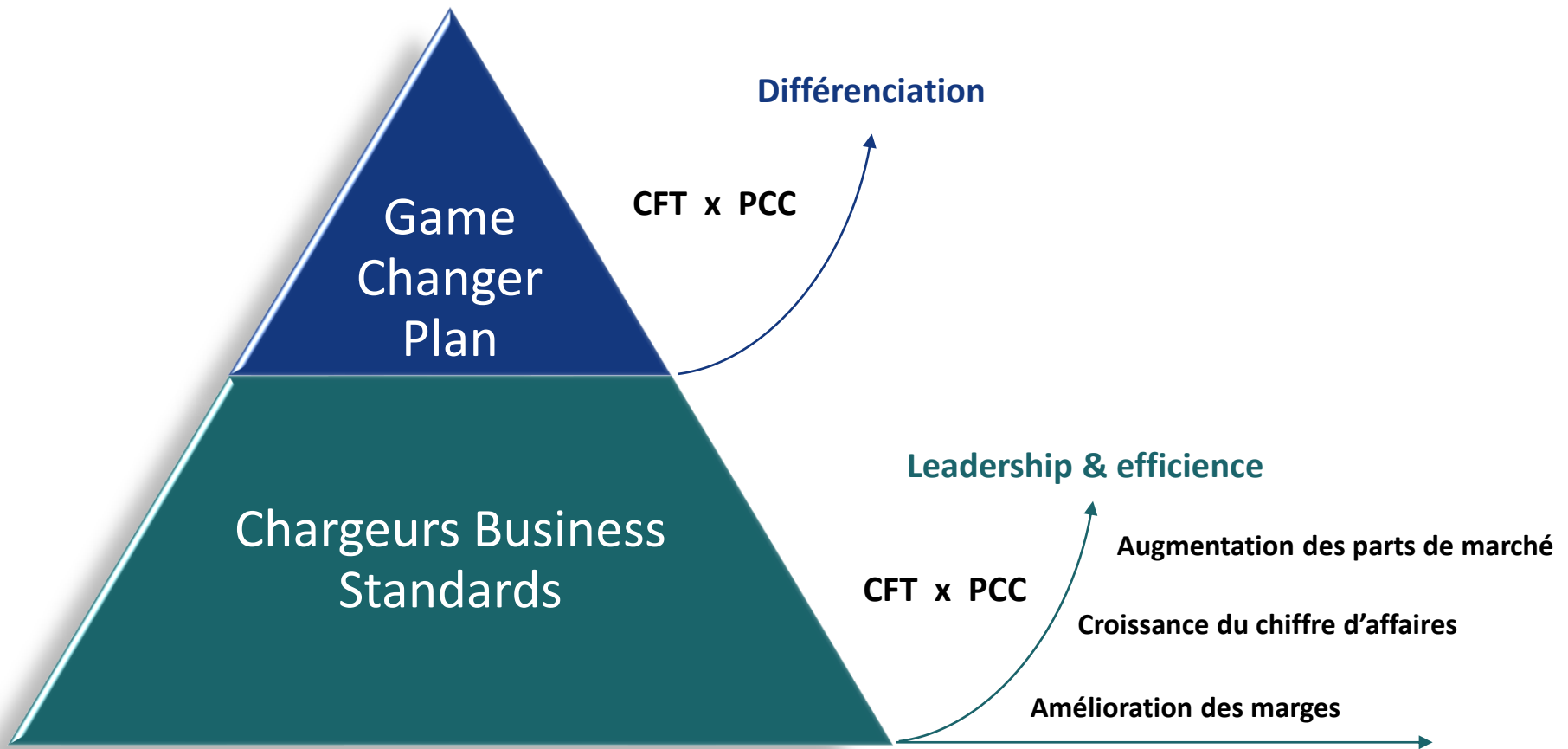
- Prix d'acquisition de 66 m\$ ✓ « **Fair price** »
 - Valeur d'entreprise / EBITDA = 7,5
 - Retour sur Capitaux Employés > 10 (13%)
- ✓ **Faible intensité en capital**
- ✓ **Une acquisition déjà financée** grâce aux 122 m€ d'Euro PP levés en 2016 & 2017 à des taux historiquement bas avec des maturités entre 5 et 10 ans



**Chargeurs Fashion Technologies accélère pour
devenir le champion mondial de son marché**

« Chargeurs - PCC Interlining » : application du modèle distinctif de Chargeurs

Chargeurs - PCC Interlining, objectif : devenir la référence mondiale de l'entoilage





Roadmap d'excellence industrielle pour une création de valeur à long terme

Franchir 1 Md € de chiffre d'affaires d'ici 2021
avec une marge opérationnelle supérieure à 8 %

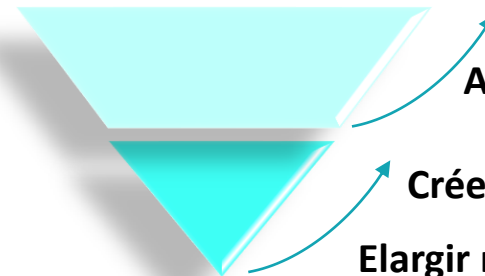
« *Iconic Champions* »

Nouveaux
marchés

Nouvelles
opportunités

Programme
Game Changer

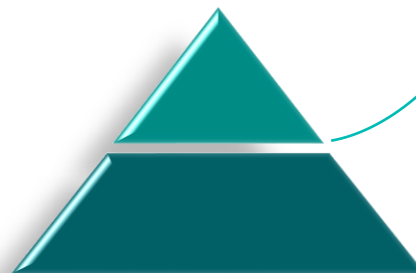
Chargeurs
Business Standards



Accroître nos opportunités de marchés

Créer des partenariats clients stratégiques
Elargir nos portefeuilles de clients & produits

Création de
champions mondiaux



Différenciation

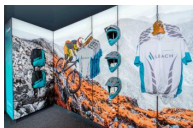
Leadership & efficience

Augmentation des parts de marché
Croissance du chiffre d'affaires
Amélioration des marges

Game Changer :

un programme d'accélération opérationnelle instaurant une discipline quotidienne au service d'une vision long terme selon 4 axes

Ventes et marketing



ORGANICA
PRECIOUS FIBER

Talent Management



HARVARD
BUSINESS SCHOOL

HCI | HIDDEN
CHAMPIONS
INSTITUTE



Production



Innovation

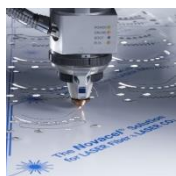


➔ Un an après son lancement,

déjà de nombreuses réalisations réussies et de nouveaux développements en cours prometteurs

Chargeurs : *designer* de leaders reconnus sur leurs marchés de niche selon 4 principes :

Expertise technique de pointe



- Industrie 4.0
- Innovation produits
- Savoir-faire technique

Logistique mondiale optimisée



- Implantation mondiale
- Relation de proximité avec les clients

Customer centric et Service oriented



- Solutions intégrées
- Apporteur de services
- Conseil technique

Marques B2B reconnues mondialement



- Progresser dans la chaîne de valeur
- Liens directs avec les décideurs
- Création de marques reconnues

Champion mondial

- 1^{ère} part de marché mondiale
- Supériorité en technicité et en services
- Meilleure offre en rapport qualité-prix
- Supériorité fonctionnelle & expérimentale
- Fournisseur de produits innovants
- Experts techniques
- Fiabilité des équipes
- Intimité avec les clients



"Iconic champion"

- 1^{ère} marque mondiale
- Partenaire évident et incontournable
- Partenaire unique
- Supériorité émotionnelle
- Designer d'innovations
- Succès additionnels et créateur de valeur
- Partenaires créatifs et proactifs
- Totalement intégré au cœur de la stratégie de ses clients

From “the best-offer-culture” to “the must-have strategy”



Perspectives

Chargeurs déroule sa feuille de route pour franchir 1 Md€ de chiffre d'affaires d'ici 2021

Confirmation de la *guidance* 2018

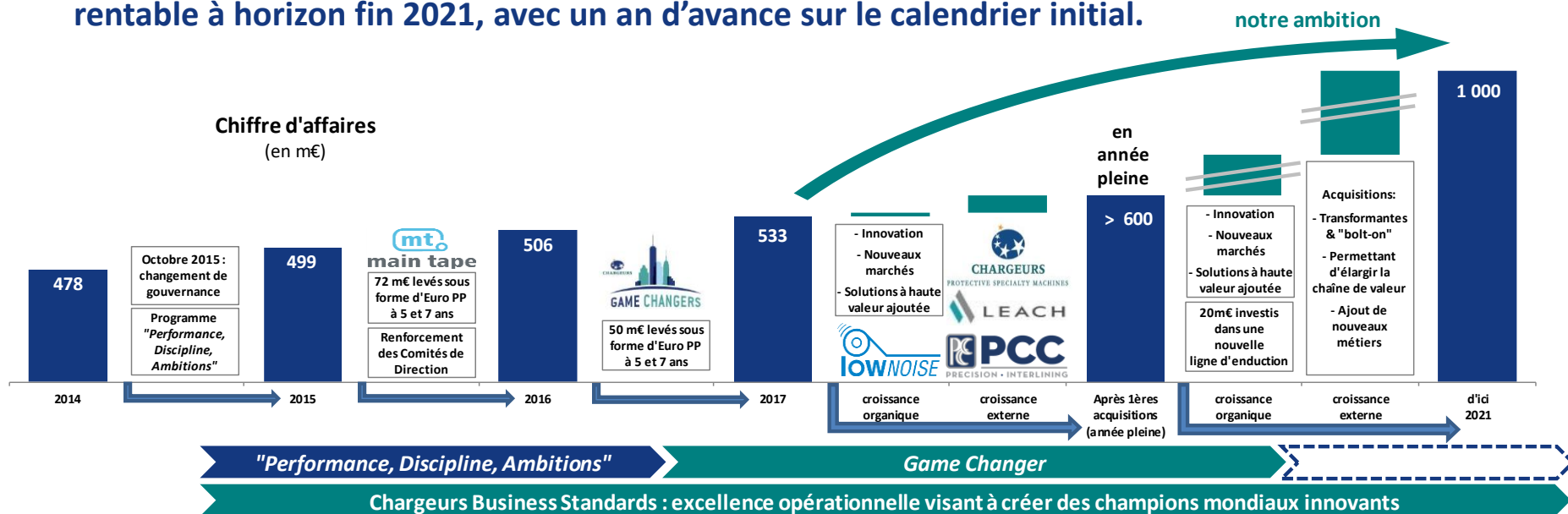
Augmentation du chiffre d'affaires

Amélioration de la marge opérationnelle

Solide génération de cash

1 an après l'annonce de l'objectif :

- La feuille de route est pleinement atteinte,
- Chargeurs confirme son objectif de réaliser plus d'1 Md€ de chiffre d'affaires rentable à horizon fin 2021, avec un an d'avance sur le calendrier initial.



Une stratégie d'excellence méthodique et mise en œuvre à long terme

Stratégie claire

- Un actionnaire de référence très engagé
- Un Top Management expérimenté et international
- Une vision claire : renforcement constant de notre leadership dans les marchés de niche
- Une mise en œuvre continue et un déploiement systématique de méthodes d'excellence
- Une structure de capital à long terme, un bilan et une génération de cash solides permettant d'accompagner la croissance organique et la stratégie d'acquisitions

Excellence opérationnelle

Des équipes
très engagées

Programme
d'excellence
opérationnelle :
"Game Changer"

Amélioration
continue de la
production &
du service client

Stricte
discipline
financière

Création de valeur quantitative & qualitative

Innovation
disruptive

Développement de
la chaîne de valeur
& design
de nos marchés

Acquisitions
ciblées et
relatives

Forte conversion
des ventes en profit
& du profit en cash



Annexes

- **La variation à taux de change et périmètre constants (tcpc)**, autrement appelée **croissance organique**, de l’année N par rapport à l’année N-1 est calculée :
 - en utilisant les taux de change moyens de l’année N-1 sur la période considérée (année, semestre, trimestre) ;
 - et sur la base du périmètre de consolidation de l’année N-1

- **Taux de marge opérationnelle** : résultat opérationnel courant / chiffre d’affaires

- **Cash-flow opérationnel** : Trésorerie nette provenant des opérations
(= Marge Brute d’Autofinancement + Dividendes reçus des mises en équivalences + Variation du BFR à change constant)



"A WORLD OF"
NICHE MARKET
LEADERS



CHARGEURS

Agenda Financier 2019

Mercredi 30 janvier 2019 (*après bourse*) :
information financière chiffre d'affaires annuel 2018

Chargeurs

112, avenue Kléber
75 116 Paris
+33 1 47 04 13 40
comfin@chargeurs.fr
www.chargeurs.fr