



"A WORLD OF"
NICHE MARKET
LEADERS



CHARGEURS

Présentation investisseurs

SOLIDITÉ & VISION

Novembre 2017

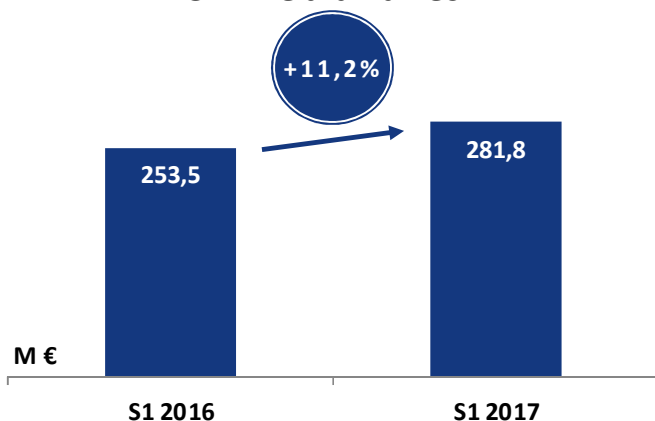
- 1. Synthèse**
- 2. Notre modèle de création de valeur**
- 3. S1 2017 : une excellente performance**
- 4. Une culture financière solide et exigeante**
- 5. Perspectives**



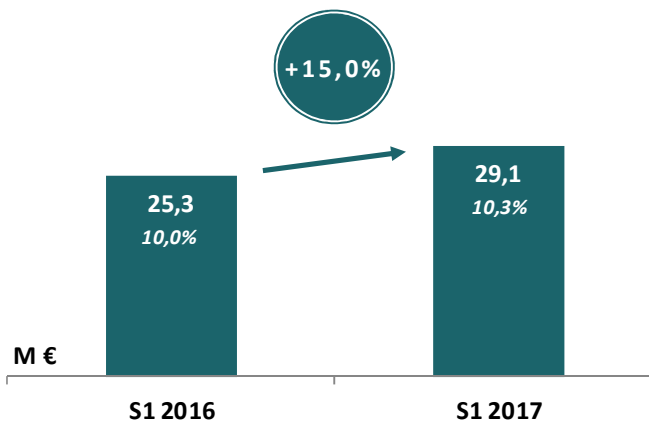
Synthèse

Forte croissance du CA, amélioration de la marge et génération de cash

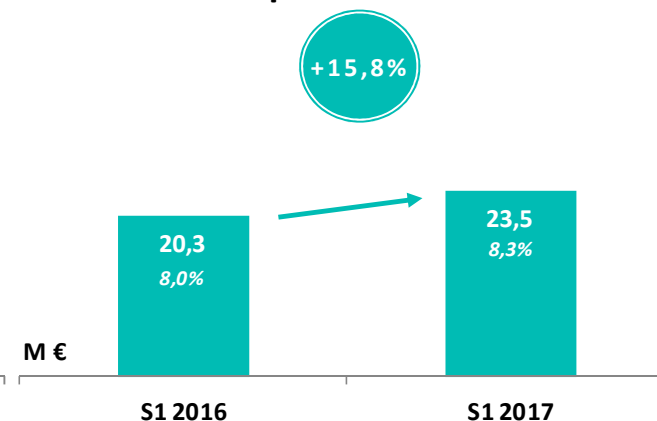
Chiffre d'affaires



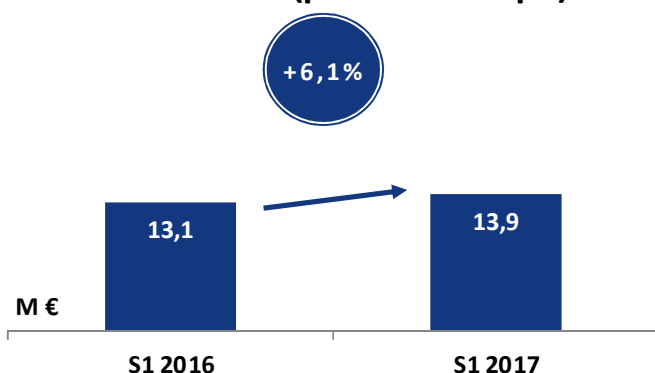
EBITDA



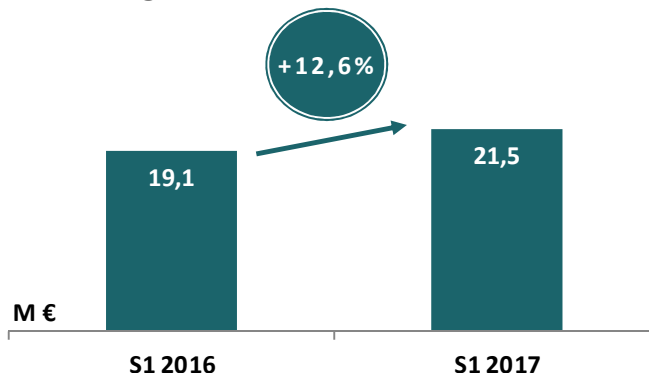
Résultat Opération Courant



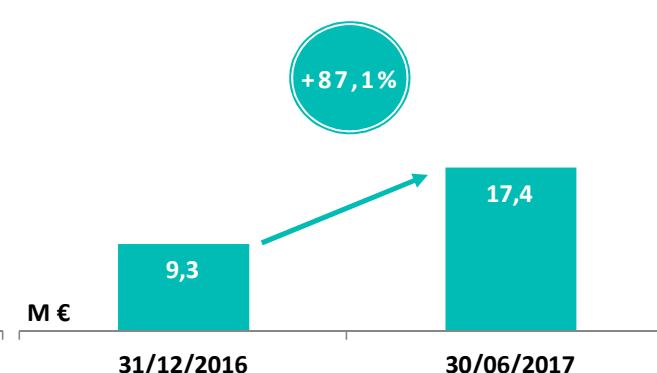
Résultat net (part du Groupe)



Marge Brute d'Autofinancement



Cash-flow opérationnel



Des performances excellentes qui accompagnent les efforts capacitaires et opérationnels

- **Nouvelle accélération de la performance : ROC en hausse de 15,8 % à pcc**
 - Chiffre d'affaires (CA) en hausse de 5,4 % à pcc, à 281,8 M€
 - EBITDA en hausse de 15,0 % à pcc, à 29,1 M€, et ROC en hausse de 15,8 % à pcc, à 23,5 M€ : tirés par la croissance des volumes et l'amélioration prix-mix
 - Résultat net en hausse de 5,3 %, à 13,9 M€
- **Performance génératrice d'un solide cash-flow opérationnel en hausse de 87,1 %**
- **Puissance financière à nouveau renforcée pour le long terme**
 - La **génération de cash** a permis de réaliser des acquisitions, des capex, et de verser un dividende récurrent
 - **Maîtrise du BFR** malgré la croissance du CA sur l'exercice
 - **Levée d'un Euro PP à 8 et 10 ans de 50 M€**, augmentant encore le montant et allongeant la maturité des financements du Groupe
- **Succès de la stratégie d'acquisitions et de développements ciblés**
 - Intégration de Main Tape : mise aux standards Chargeurs et transfert de production en zone dollar
 - Acquisitions de Somerra, Walco et Omma : leaders respectivement en France, aux Etats-Unis et en Italie sur le marché des pelliculeuses
 - Elargissement de la base pays : implantation dans de nouveaux pays (Mexique, Pérou, Colombie, Equateur)

Mise en place d'un nouveau programme d'accélération opérationnelle, baptisé *Game Changer*

- **Objectif d'atteindre 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires d'ici 5 ans, à conditions macroéconomiques constantes**
- **Un nouveau programme d'accélération opérationnelle qui prend le relais du plan de performance « Performance, Discipline, Ambitions » : le programme *Game Changer* vise, à horizon 24 mois, à augmenter l'impact de Chargeurs sur ses métiers**
- **Par exemple, Chargeurs a annoncé en novembre l'engagement d'un investissement organique structurant d'un montant supérieur à 20 millions d'euros au profit de Chargeurs Protective Films :**
 - A horizon 24 mois, Chargeurs mettra en service, sur l'une de ses implantations occidentales, une nouvelle ligne d'enduction qui sera dédiée à la production de films de haute technicité et à très haute valeur ajoutée, et placera ainsi le métier à l'avant-garde mondiale de l'industrie 4.0.

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

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



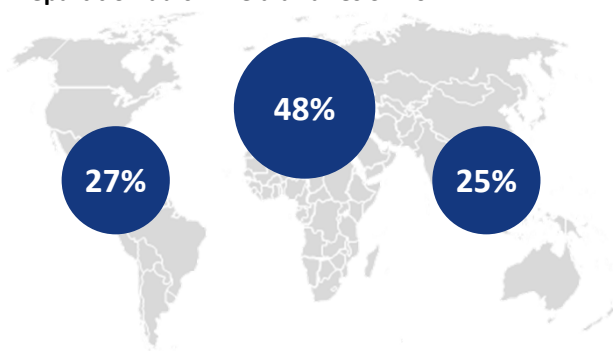


Notre modèle de création de valeur

Une excellence industrielle mondiale

Plus de 70 pays desservis

Répartition du chiffre d'affaires S1 2017



> 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

12,7 % marge opérationnelle (S1 2017)

Fashion Technologies



No. 2 mondial

Entoilage

4 segments de marché avec une position de leader

5,9 % marge opérationnelle (S1 2017)

Technical Substrates



Leader européen

Fonctionnalisation de textiles

4 segments de marché avec une position de leader

14,4 % marge opérationnelle (S1 2017)

Luxury Materials



No. 1 mondial

Laine peignée haut de gamme

3 segments de marché avec une position de leader

2,9 % marge opérationnelle (S1 2017)

Un profil financier robuste

Une performance financière solide

Chiffre d'affaires

281,8 m€

+ 11,2 % au S1 2017
(+ 5,4% à pcc)

EBITDA

29,1 m€

+ 15,0 % au S1 2017

Résultat opérationnel courant

23,5 m€

+ 15,8 % au S1 2017

Résultat net

13,9 m€

+ 6,1 % au S1 2017

Marge brute d'autofinancement

21,5 m€

+ 12,6 % au S1 2017

Cash-flow opérationnel

17,4 m€

+ 87,1 % au S1 2017

Un bilan solide

- **173 m€** de nouveaux financements au niveau du groupe depuis fin 2015
- Maturité moyenne de la dette de nouveau allongée à **5,4 ans**

Chargeurs en 2015 : un champion caché à fort potentiel

Des actifs de grande qualité avec un fort potentiel

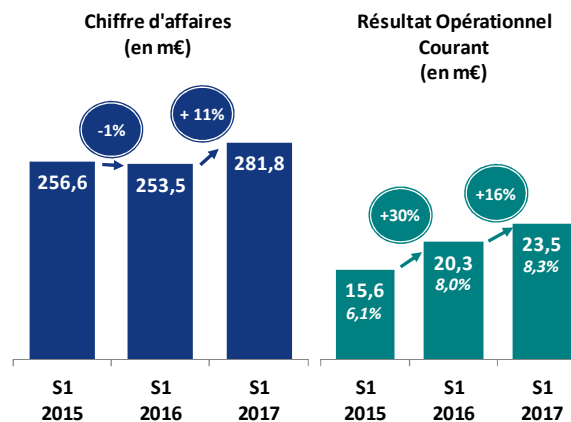
- 4 métiers, 20 marchés de niche sur lesquels Chargeurs était ou pouvait devenir un « Game Changer »
- Un potentiel d'amélioration des marges par des méthodes d'accélération
- Un potentiel de création de valeur additionnelle par la consolidation des marchés très fragmentés de Chargeurs



Ce que nous avons réalisé entre 2015 et 2017

Transformation managériale

- Diffusion de *best practices* à l'ensemble des métiers
(ex : plan de productivité)
- Sélectivité accrue des ventes et amélioration de la marge opérationnelle
- Renforcement du bilan
(Euro PP, maturité de la dette allongée)
- Acquisitions : Main Tape (US), Somerra (FR), Walco (US) et Omma (IT)



Notre vision à 5 ans

Une croissance de nos marchés finaux de plus en plus forte, portée par 2 grandes tendances structurelles

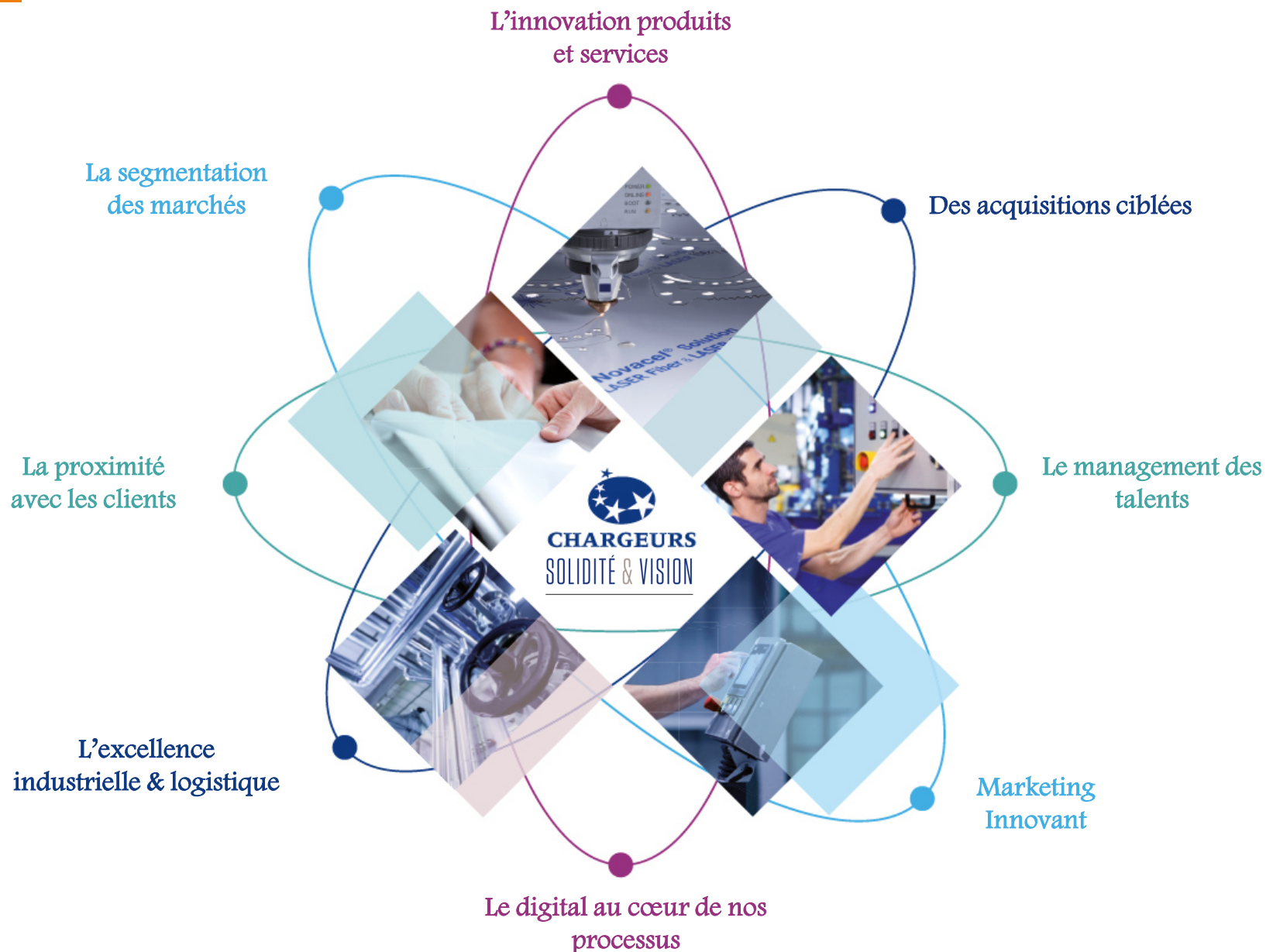
- La sophistication des produits
- La complexification de la logistique

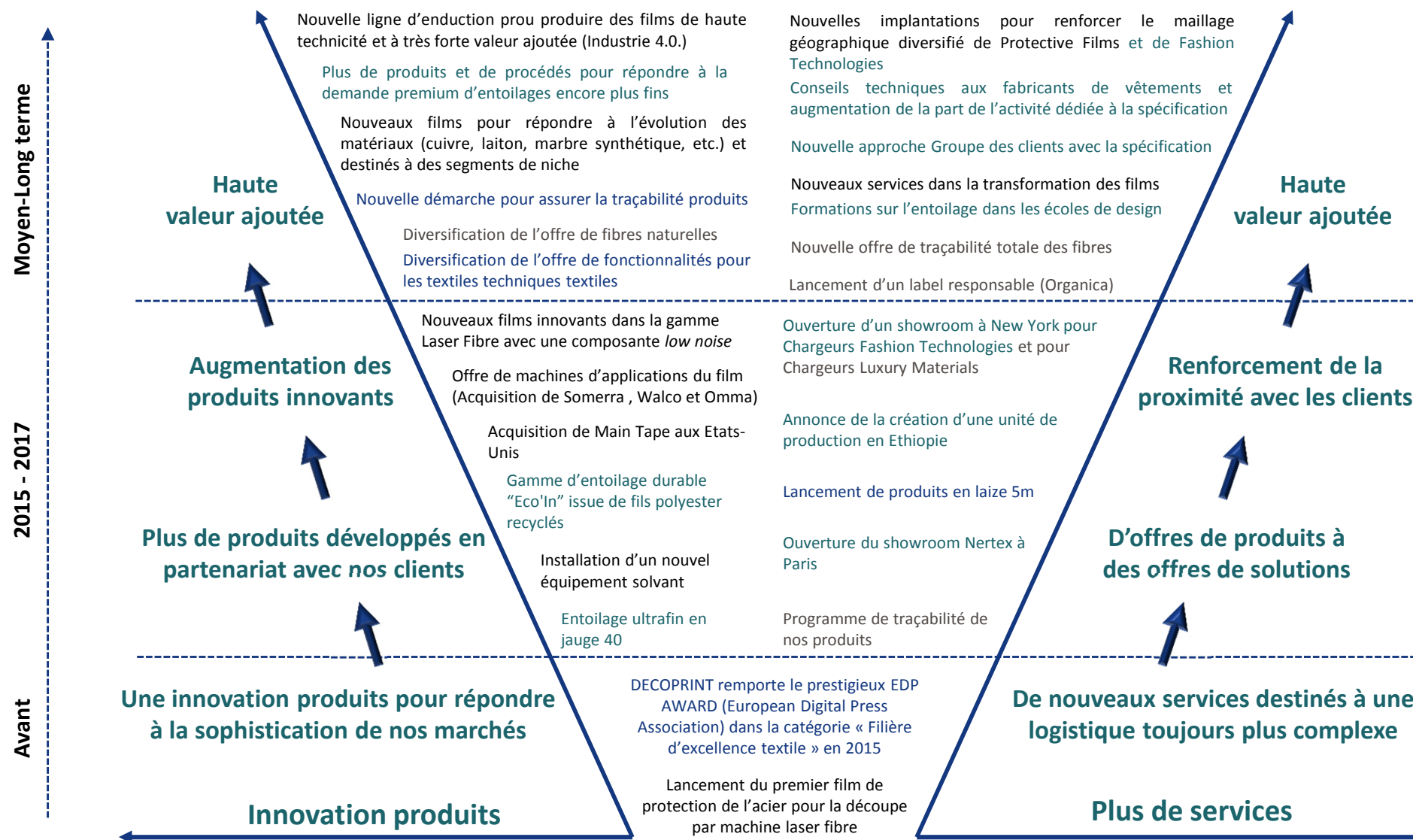


Les "Chargeurs Business Standards", une réponse à l'évolution permanente des besoins de nos clients

- Accélération de l'innovation pour répondre à la complexité croissante des produits
- Valorisation de notre offre de services et évolution d'une offre de produits vers une offre de solutions, pour répondre aux défis de la chaîne d'approvisionnement

➔ Evoluer sur la chaîne de valeur /
Augmenter notre croissance /
Renforcer nos marges





Chargeurs Protective Films, Chargeurs Fashion Technologies, Chargeurs Luxury Materials, Chargeurs Technical Substrates

Chargeurs s'appuie sur des équipes multiculturelles mondiales



Une management de transformation mondial

- Diffusion des Chargeurs Business Standards
- Suivi des projets à fort impact avec une équipe dédiée (Chargeurs Business Solutions)
- Soutien des projets de développement clés (investissements, acquisitions) avec les équipes financières et juridiques
- Financement des acquisitions et des investissements

Une coordination globale

- Partage des meilleures pratiques techniques
- Consolidation de la connaissance du marché et des besoins clients
- Gestion de la R&D avec le développement de produits disruptifs destinés à être "Game Changer"
- Optimisation de la présence industrielle
- Suivi du plan de performance

Un engagement local très fort

- Apport de connaissances spécifiques au marché local
- Mise en place d'un esprit Entrepreneur
- Assurance de réactivité face aux nouvelles tendances des marchés
- Facilitation de l'intégration de nouvelles sociétés industrielles
- Appui des équipes multiculturelles
- Service client en local pour une meilleur expérience

=> Les investissements en capital humain ont commencé et sont déjà inclus dans notre base de coûts

Nos critères d'acquisitions

Consolidation de nos métiers actuels

- Renforcement de nos positions sur des segments d'activité dans lesquels le Groupe est peu présent
- Accroissement de la couverture géographique
- Intégration d'une partie de la chaîne de valeur amont ou aval
- Apports réciproques

Expansion dans des métiers connexes / nouveaux

- Position de leadership dans une niche de marché à forte valeur ajoutée
- Dimension mondiale de l'activité
- Eventuel potentiel de *build-up*
- Apports réciproques

Considérations/critères financiers

- Société rentable : pas de retournements
- Amélioration potentielle de la performance
- Valorisation relative pour le Groupe
- Respect d'une structure de dette raisonnable pour le Groupe

Notre process d'acquisitions

- Notre connaissance du marché permet une approche préemptive dans la majorité des cas
→ Négocier des actifs attractifs dans les meilleures conditions
- Une utilisation efficace de nos déficits reportables
→ Accélérer notre retour sur investissement

Analyse

- Tirer parti de la profonde connaissance du marché grâce à nos positions de *leadership*
- Analyser les sous-segments

Pré-acquisition

- Mener une *due diligence* comprenant les éléments techniques, financiers, légaux, sociaux et environnementaux
- Evaluer les synergies

Intégration

- S'appuyer sur l'expertise de l'équipe *Chargeurs Business Solutions*
- Suivre l'intégration par des *steering committees* mensuels
- Suivre la réalisation des synergies

Transformation

- Améliorer les processus grâce aux savoir-faire de leader du marché
- Apporter un portefeuille de produits innovants
- S'appuyer sur l'expertise de l'équipe existante pour enrichir notre connaissance du marché local

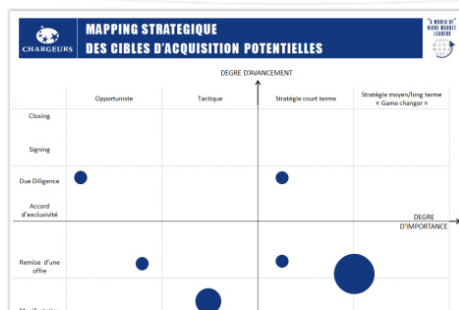


Illustration de la stratégie d'acquisitions de Chargeurs

TRACK RECORD

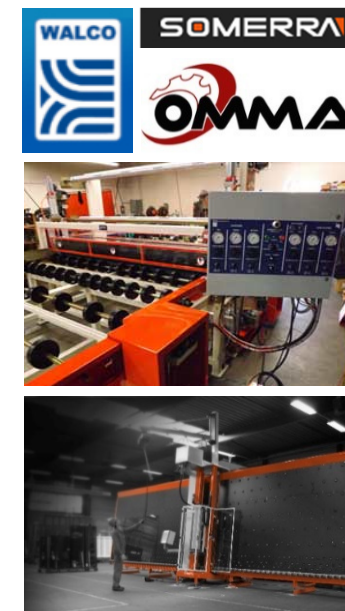


Main Tape

- Extension du leadership sur le marché américain en croissance
- Renforcement sur les segments de marché suivants : métaux, construction, applications spécifiques, secteur automobile
- Développement de l'activité sous l'impulsion des *Chargeurs Business Standards*

Walco, Somerra & Omma

- Acquisitions qualitatives et hautement ciblées
- Pénétration dans un marché connexe à celui des films de protection
- Perspectives de croissance significative
- Offre aux clients de nouvelles solutions intégrées



Accéder, tirer parti et matérialiser



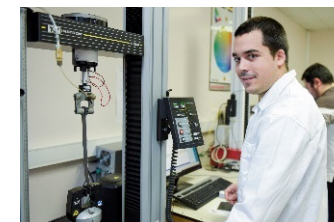
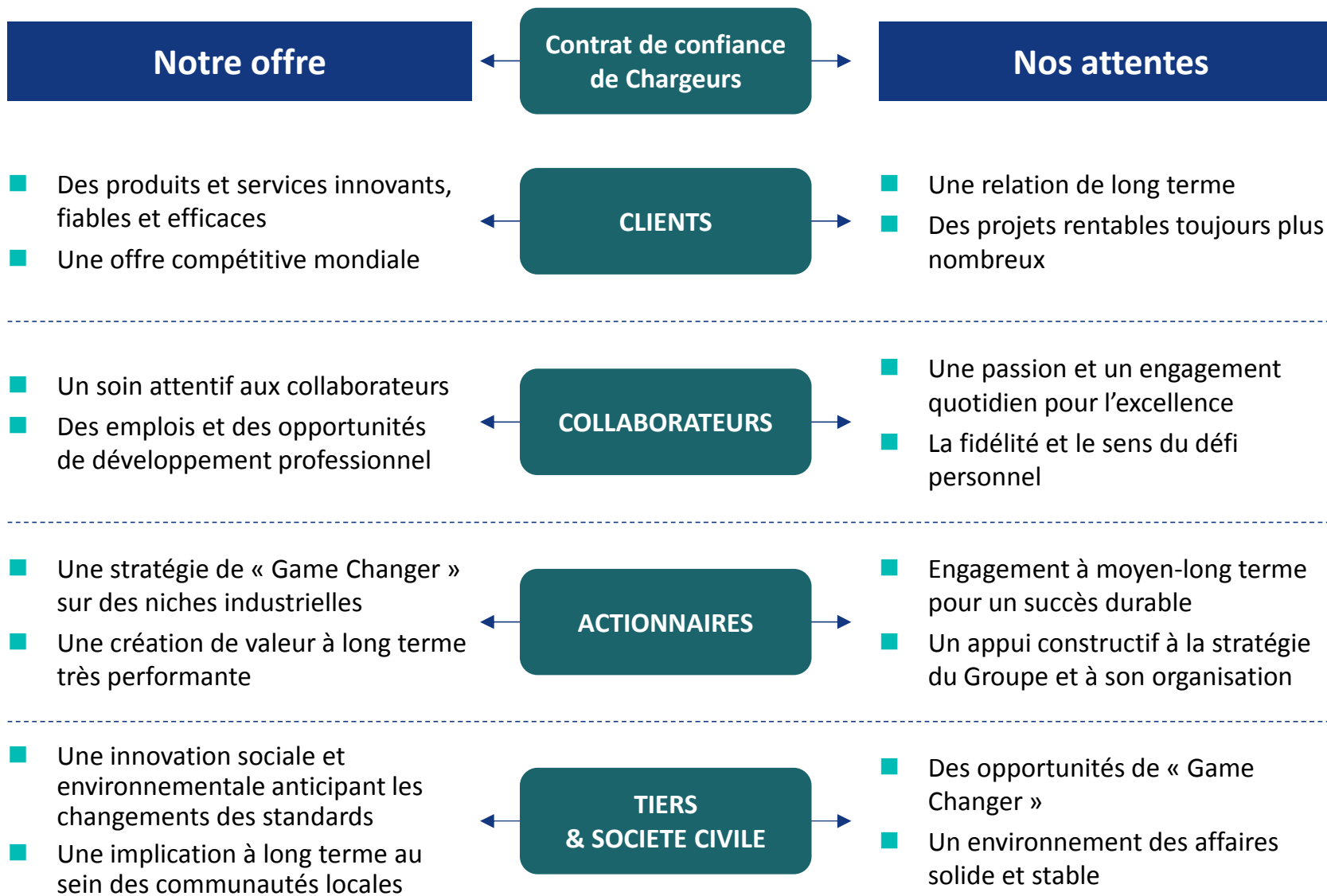
- **Accéder** à une stratégie de performance de long terme sur des marchés industriels de niche
- **Accéder** à plus de 40 cycles macroéconomiques grâce à une présence mondiale



- **Tirer parti** d'un engagement fort d'une équipe mondiale multiculturelle et décentralisée axée sur l'efficacité
- **Tirer parti** de la participation à très long terme d'un actionnaire de référence engagé dans la transformation du Groupe



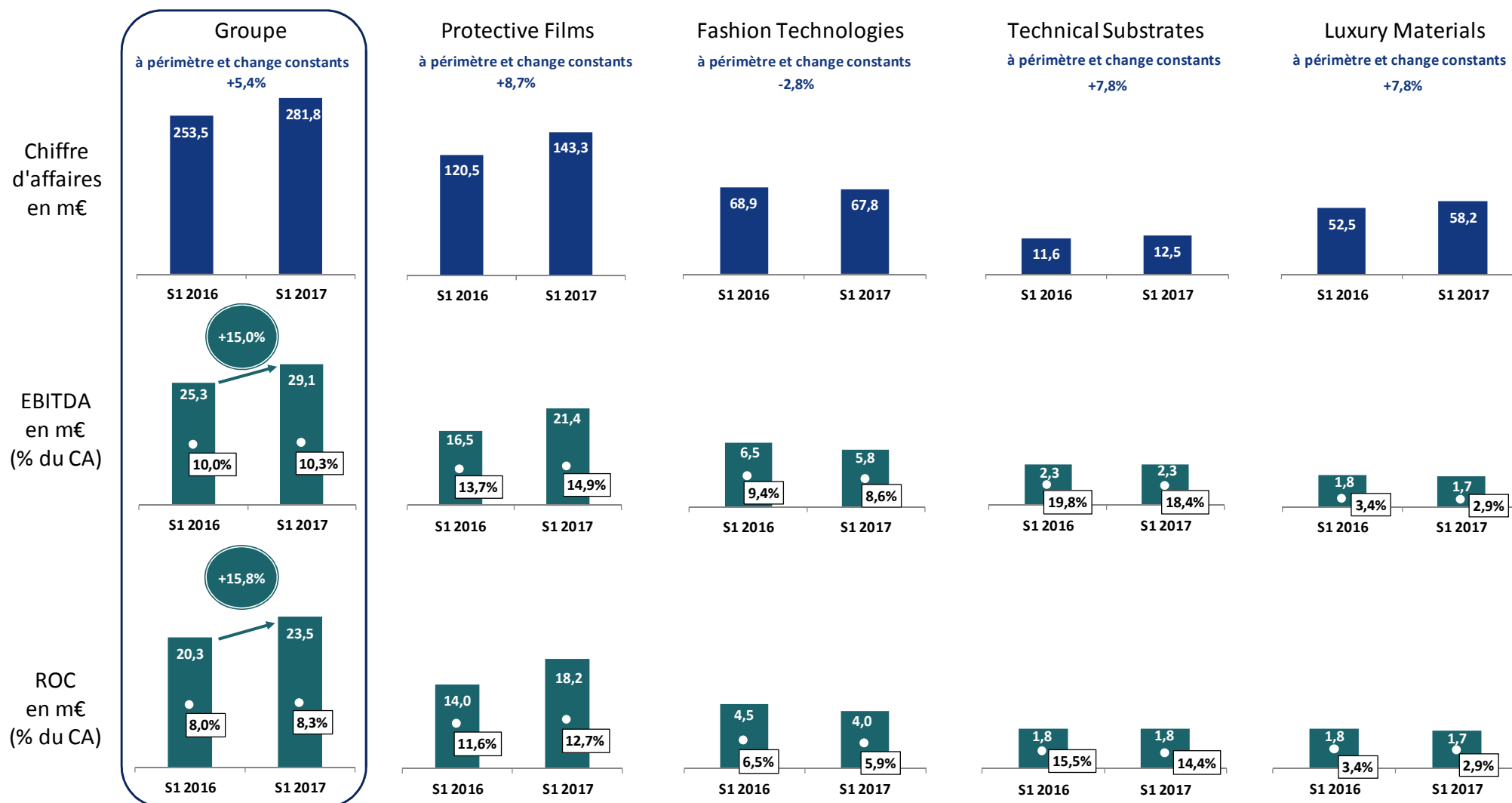
- **Matérialiser** une création de valeur à long terme et un gain en capital
- **Matérialiser** des rendements supérieurs à la normale grâce à une forte génération de flux de trésorerie et à un bon ratio de distribution





S1 2017 : une excellente performance

Nouvelle progression significative des résultats





Chargeurs Protective Films

« The leading innovative coating solutions »

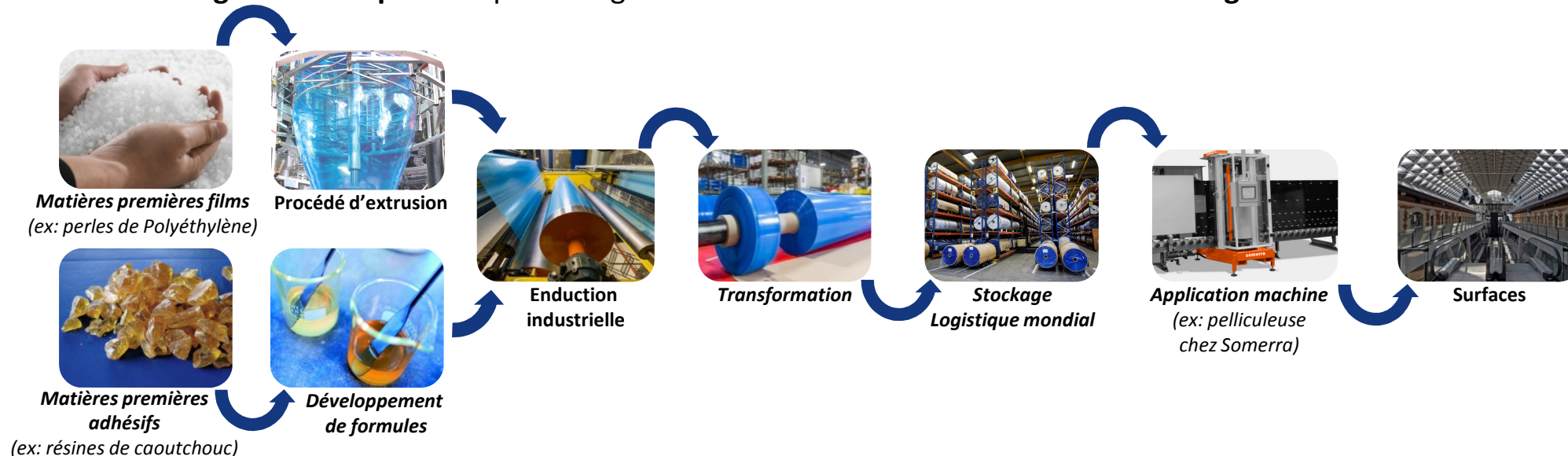
Faits marquants du S1 2017

- Développement et commercialisation du produit **Low noise technology**, en réponse aux problématiques de bruit du déroulement du film de protection (pouvant atteindre 110 décibels dans les usines et ateliers de nos clients)
- Acquisition de **Somerra** (France), **Walco** (Etats-Unis) et **Omma** (Italie) : trois leaders sur le marché des pelliculeuses

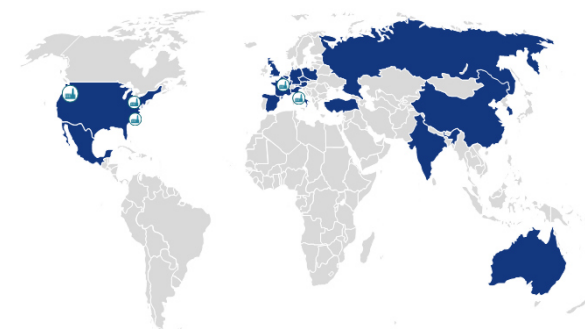


Expert de la production de films plastiques autoadhésifs préservant la qualité de surface du produit pendant toutes les étapes de transformation, manutention, transport et pose

- Offrant une **gamme complète** de produits grâce à la **maitrise de l'ensemble des technologies** de ce marché



- A destination de **4 marchés principaux (une dizaine de segments de niche)** :
Le bâtiment, la production industrielle, l'automobile & l'électronique
- Menant une **stratégie** axée sur **l'innovation**, la préconisation de services et l'accompagnement client sur mesure avec la volonté d'un développement durable
- Un leader mondial :
 - Plus de **90%** des ventes réalisées à l'international
 - Plus de **600** collaborateurs dans près de **20** pays
 - **7** sites de production : France (2), Italie (2), Etats-Unis (3)



Accélération de la dynamique de croissance organique et externe

<i>En millions d'euros</i>	S1 2017	S1 2016	Variation	
Chiffre d'affaires	143,3	120,5	+22,8	+18,9%
<i>variation en % à périmètre et change constants</i>				+8,7%
EBITDA	21,4	16,5	+4,9	+29,7%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	14,9%	13,7%		
Résultat opérationnel courant	18,2	14,0	+4,2	+30,0%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	12,7%	11,6%		

- Une croissance organique renforcée au 1^{er} semestre 2017 :
 - Amélioration des effets mix prix et volume
 - Lancement continu d'innovations différenciantes et relations clients de premier ordre
- Une marge opérationnelle qui a franchi le seuil des 12 % d'un chiffre d'affaires en forte croissance
- Un effet de change maîtrisé dans un contexte macroéconomique toujours volatil (Brexit, élections US, Asie)
- De solides synergies conformes au plan liées à l'intégration de Main Tape, apportant une capacité commerciale et industrielle additionnelle :
 - Transfert de production et de technologie du site de production de Déville-lès-Rouen vers le site de Main Tape (en zone dollar)
 - Outil industriel porté au niveau des standards d'excellence du Groupe (*Chargeurs Business Standards*)



Chargeurs Fashion Technologies

« IN'SIDE FASHION »

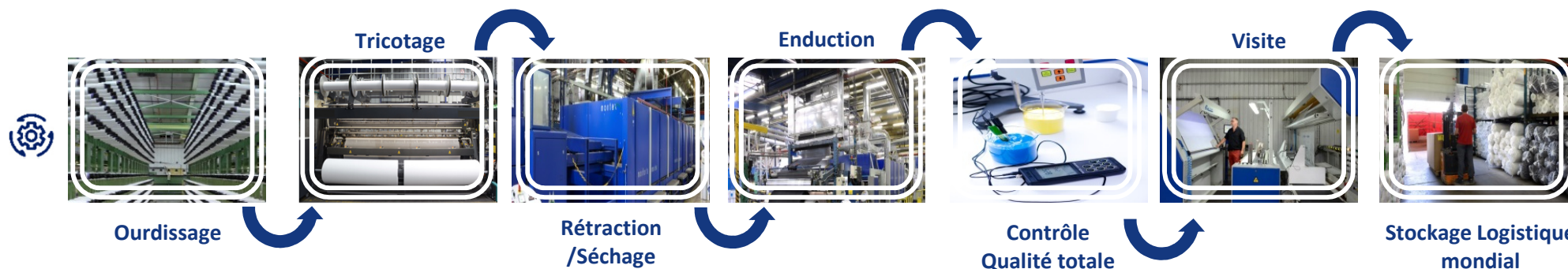
Faits marquants du S1 2017

- Inauguration d'un Showroom à New-York
- Montée en puissance du site industriel en Ethiopie, dans le respect des **standards d'excellence** de Chargeurs
- Recrutement de spécialistes du métier pour accompagner nos développements produits

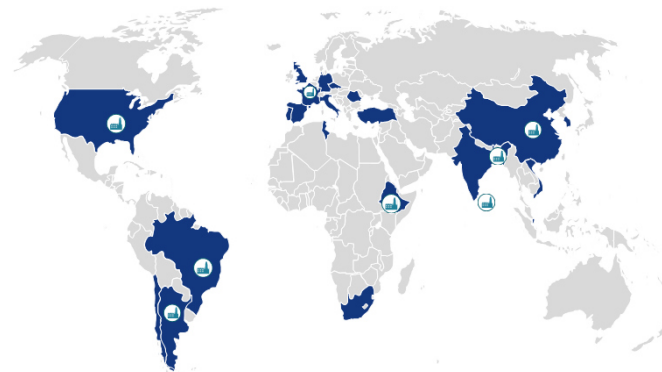


Expert de la production d'entoilage : le seul tissu technique du vêtement, irremplaçable, permettant de donner tenue et structure aux vêtements

- Une production intégrée verticalement qui garantit la **maîtrise** de l'ensemble du **processus industriel**



- Un **portefeuille clients diversifié** avec des **marques prestigieuses**
- Une **stratégie** centrée sur une production à **valeur ajoutée** alliée à une grande sélectivité commerciale et une maîtrise des coûts
- Une structure fortement globalisée au service de clients locaux :
 - Près de **90%** des ventes réalisées à l'international
 - Plus de **750** collaborateurs dans plus de **20** pays
 - **8** sites de production sur **4** continents



Maintien d'une performance soutenue malgré un effet de base défavorable

En millions d'euros	S1 2017	S1 2016	Variation	
Chiffre d'affaires	67,8	68,9	-1,1	-1,6%
variation en % à périmètre et change constants				-2,8%
EBITDA	5,8	6,5	-0,7	-10,8%
en % du chiffre d'affaires	8,6%	9,4%		
Résultat opérationnel courant	4,0	4,5	-0,5	-11,1%
en % du chiffre d'affaires	5,9%	6,5%		

- Confirmation du redressement opérationnel du métier avec un taux de marge opérationnelle soutenu dans un contexte de calendrier commercial normalisé :
 - La marge opérationnelle était passée de 3,5 % au S1 2015 à 6,5 % au S1 2016
 - Par ailleurs, la saison d'hiver avait commencé plus tôt au S1 2016, créant un effet de base défavorable au S1 2017
- Le plan de restructurations du métier étant terminé, **son résultat d'exploitation s'inscrit en hausse de 29 %** (4,0 m€ au 1^{er} semestre 2017 à comparer à 3,1 m€ au 1^{er} semestre 2016)
- Intensification des investissements opérationnels au service d'une clientèle toujours plus prestigieuse :
 - Ouverture d'un showroom à New York mettant en valeur le savoir-faire distinctif du métier et renforçant l'action commerciale en matière de spécification
 - Mise en place de nouveaux outils marketing améliorant la connaissance client (développement d'un nouvel outil CRM)

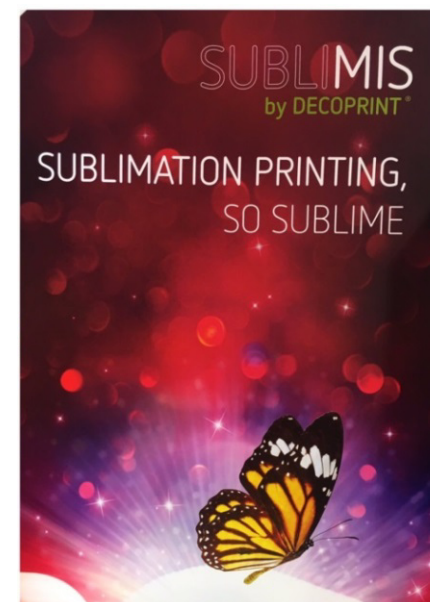


Chargeurs Technical Substrates

une pépite industrielle

Faits marquants du S1 2017

- Patrick Bonnefond, nommé Directeur Général du métier
- Dépôt de nouveaux brevets distinctifs : lancement mondial à venir de la gamme Sublimis avant le S1 2018
- Développement de la force commerciale propre



Un leader européen sur son marché de niche dans les textiles techniques de spécialités

- Depuis 40 ans, aux confins de 2 spécialités, le textile et la chimie, SENFA s'est spécialisée avec succès dans la fonctionnalisation de bases textiles en cultivant une passion pour l'innovation
- Une capacité commerciale démontrée à se positionner sur de nouveaux segments émergents *impression numérique, architecture d'intérieure, aménagement scénique*
- Un processus de formulation et de fabrication spécifique avec des barrières à l'entrée très élevées
- Un dispositif industriel aux meilleurs standards mondiaux
- Des produits fortement renommés auprès des clients et apportant une solution distinctive
- Des standards de contrôle de gestion qui sont au meilleur niveau de marché
- Une société intégralement autonome disposant d'un comité de direction complet composé des dépositaires des savoir-faire clés

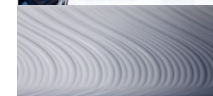
Ce qui fait la renommée de SENFA sur ses marchés :

- Parfaite connaissance des textiles et savoir-faire de l'enduction technique
- Qualité d'impression inégalée
- Evolution permanente des produits pour s'adapter aux évolutions du marché
- Laboratoire R&D capable de développer des produits spécifiques de façon réactive
- Produits différenciants par leur qualité et leurs propriétés (ex : occultant, acoustique)
- Service client performant
- Enduction possible jusqu'en largeur 5 mètres

Textile



Conception des formules de la pâte à enduction



Enduction 5 mètres



Visite



Contrôle Qualité continue



Stockage & Logistique



Performance toujours soutenue de l'activité

<i>En millions d'euros</i>	S1 2017	S1 2016	Variation	
Chiffre d'affaires	12,5	11,6	+0,9	+7,8%
<i>variation en % à périmètre et change constants</i>				+7,8%
EBITDA	2,3	2,3	-	-
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	18,4%	19,8%		
Résultat opérationnel courant	1,8	1,8	-	-
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	14,4%	15,5%		

- Une prise en main réussie de l'entreprise par le nouveau Directeur Général, Patrick Bonnefond
- Une performance toujours très élevée provenant de la montée en charge progressive de la ligne de production 5 mètres (inaugurée fin 2015)
- Des investissements opérationnels conséquents pour une diversification produits plus innovante et une action commerciale plus étendue géographiquement
 - Lancement prévu en fin d'année de Sublimis, un produit sollicité et attendu par notre clientèle
 - Recrutements de commerciaux pour se développer en Asie et en Amérique du Nord et du Sud



Chargeurs Luxury Materials

« From the sheep to the shop »

Faits marquants du S1 2017

- Qualité et traçabilité des produits : en cours de déploiement dans nos peignages partenaires
- Certification RWS des peignages partenaires
- Synergies commerciales avec CFT
- Renforcement du programme de traçabilité de la supply chain



1 Fermes certifiées



4 Tissage/tricotage



2 Approvisionnement et peignage



5 Confection



3 Filature



6 Magasin

Optimisation du modèle économique mis en place depuis 2012

- Un savoir-faire local et global avec une politique stricte de transparence vis-à-vis de ses fournisseurs et de ses clients
- Un savoir-faire au service des plus grandes marques et des filateurs
- Chargeurs Luxury Materials s’engage dans la qualité et la traçabilité de ses produits de haute qualité :
 - Nos peignages partenaires sont en procédure d’obtention de la certification RWS garantissant notre laine.
 - Nous fournissons de la laine organique grâce à notre certification « Global Organic Textile Standards », premier standard mondial de traitement des textiles en fibres organiques
 - Nous sommes partenaires de New Zealand Merino pour offrir la gamme « ZQ Wool », une laine traçable et d’exception
 - Nous attachons une importance au *non mulesing* aussi bien en Amérique latine qu’en Australie et en Nouvelle Zélande
- Lancement du label responsable Organica en octobre 2017



Renforcement du programme de traçabilité de la supply-chain
« FROM THE SHEEP TO THE SHOP »

Une montée en puissance progressive du nouveau business model

<i>En millions d'euros</i>	S1 2017	S1 2016	Variation	
Chiffre d'affaires	58,2	52,5	+5,7	+10,9%
<i>variation en % à périmètre et change constants</i>				+7,8%
EBITDA	1,7	1,8	-0,1	-5,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	2,9%	3,4%		
Résultat opérationnel courant	1,7	1,8	-0,1	-5,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	2,9%	3,4%		

- Un chiffre d'affaires en forte hausse reflétant 7,8 % de croissance à périmètre et change constants (effets mix prix et volume).un impact positif du dollar néo-zélandais
- Poursuite de la concentration sur des produits haut de gamme, traçables, durables, offrant des caractéristiques monétisables auprès des grands clients du luxe et du sportswear mondial
- Un taux de marge conforme aux attentes du Groupe pour préparer la montée en gamme et la maîtrise complète d'une *supply chain* propriétaire
- Une performance cohérente avec le modèle prudent voulu par Chargeurs pour ce métier, qui permet d'amortir la volatilité du prix des fibres



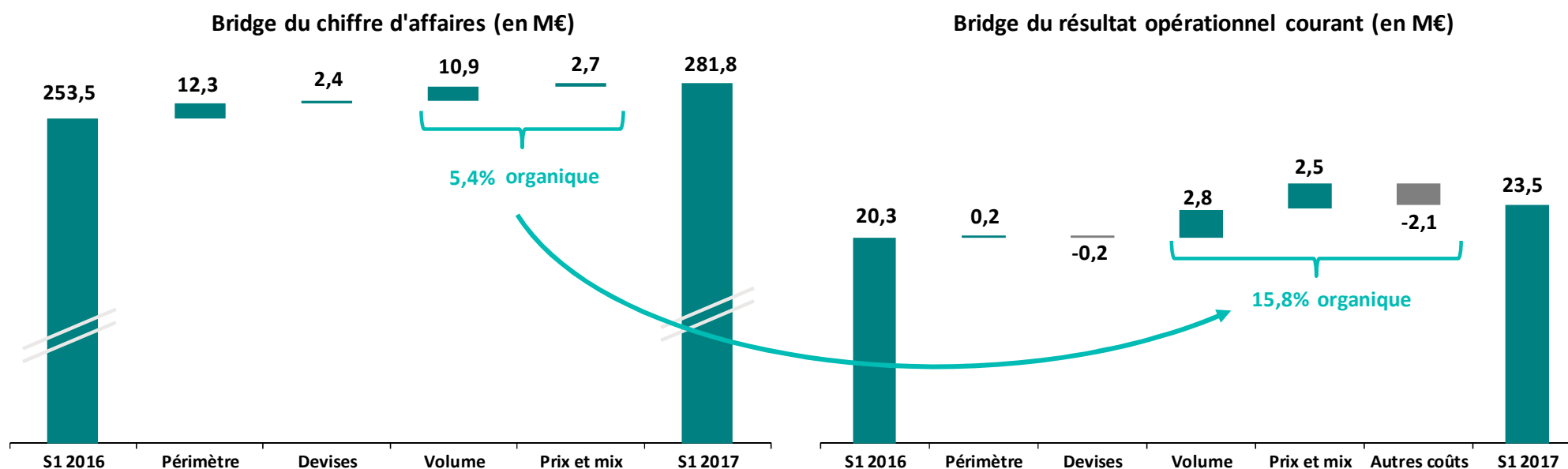
Une culture financière solide et exigeante

Forte progression des résultats

En millions d'euros	S1 2017	S1 2016	variation	Commentaires
Chiffre d'affaires	281,8	253,5	28,3 11,2%	+ 5,4 % à pcc : amélioration du mix et hausse des volumes
Marge brute	71,8	65,2	6,6 10,1%	Taux de marge brute quasi stable malgré un effet devises négatif
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	25,5%	25,7%		
EBITDA	29,1	25,3	3,8 15,0%	Lever opérationnel : plan de productivité
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	10,3%	10,0%		
Amortissements	-5,6	-5,0	-0,6 12,0%	Acq. Main Tape & politique ambitieuse et bien maîtrisée d'investissements capacitaires et technologiques
Résultat opérationnel courant	23,5	20,3	3,2 15,8%	Amélioration du mix, hausse des volumes et maîtrise des coûts
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	8,3%	8,0%		
Non récurrent	-3,0	-2,7	-0,3	S1 2017 : projets acq. -1,0 m€ ; départ de resp. de direction du Groupe -1,5 m€ ; autres -0,5 m€
Résultat d'exploitation	20,5	17,6	2,9 16,5%	
Résultat financier	-3,8	1,6	-5,4	Ressources financières additionnelles & effet positif au S1 2016 lié à la sortie de Yak (CFT) +3,7 m€
Impôts	-2,3	-3,8	1,5	Activation de déficits reportables : +1,4 m€ au 30/06/2017
Mises en équivalence	-0,5	-2,3	1,8	S1 2017 : résultats des mises en équivalence CLM & effet au S1 2016 de la sortie de Yak (CFT) -1,7 m€
Résultat net	13,9	13,1	0,8 6,1%	A nouveau en progression

- EBITDA en progression de 15,0 % (16,6 % hors laine) : forte hausse des volumes, poursuite de l'amélioration prix-mix
- Taux de marge opérationnelle en augmentation à 8,3 % au S1 2017 (vs 8,0 % au S1 2016) qui reflète une stratégie d'investissements opérationnels bien maîtrisée
- Résultat financier
 - Augmentation des fonds levés à des taux historiquement bas pour accélérer le développement du Groupe
 - S1 2016 marqué par l'effet bénéfique de la sortie des sociétés Yak (+3,7 M€)
- Impôts : réduction de la charge d'impôt liée à l'activation de déficits reportables (+1,4 M€ au 30/06/2017)
- Mises en équivalence : S1 2016 affecté par l'effet négatif de la sortie des sociétés Yak (-1,7 M€)

Bridges de CA et de ROC



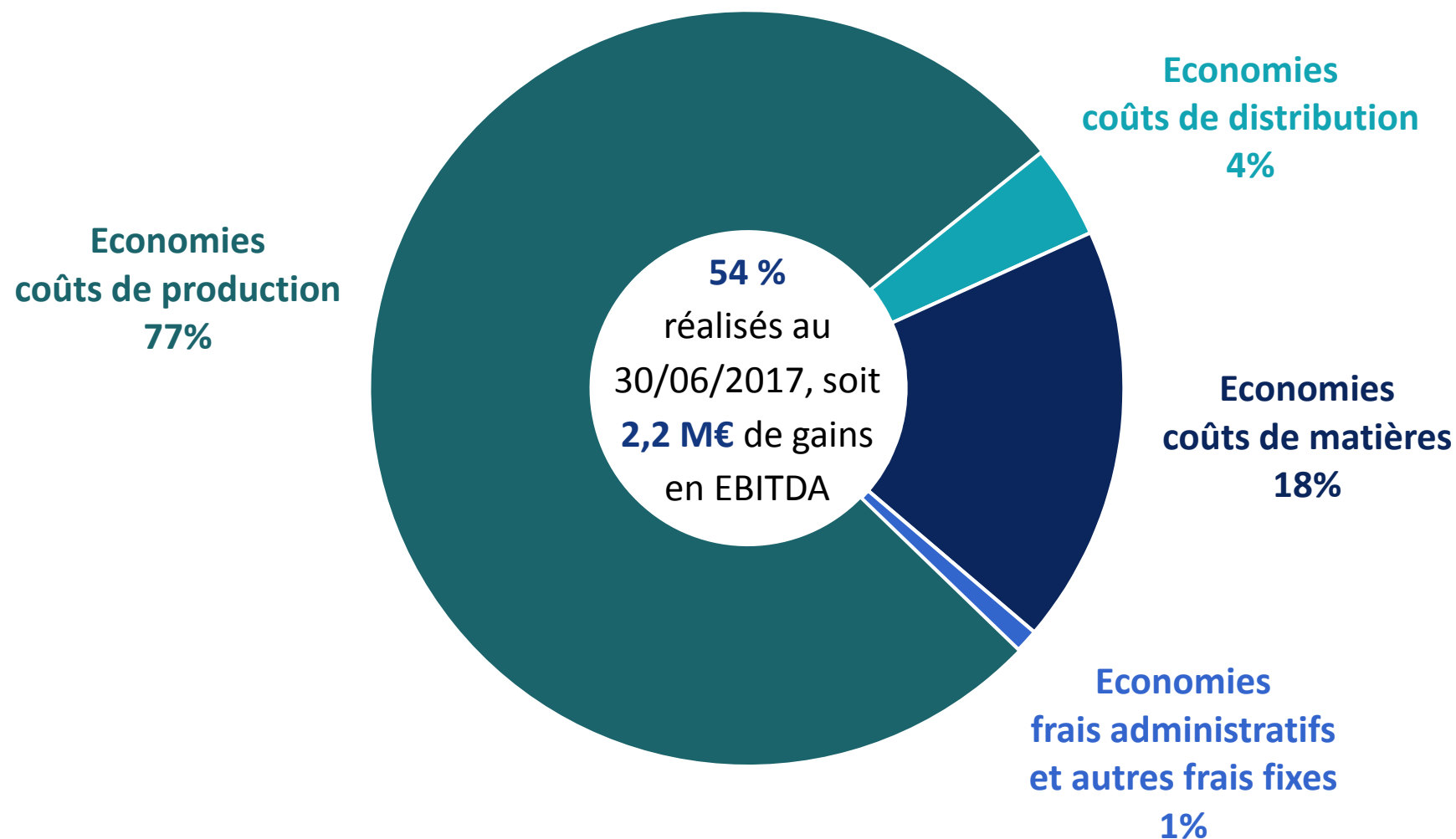
■ Chiffre d'affaires

- Périmètre : acquisition de Main Tape
- Devises : dollar américain et dollar néo-zélandais
- Volume : effet positif chez CPF, CTS et CLM
- Prix/mix : effet positif chez CPF et CLM

■ Résultat opérationnel courant

- Périmètre : acquisition de Main Tape
- Devises : sans impact significatif sur le ROC
- Volume : effet positif chez CPF, CTS et CLM
- Prix/mix : effet positif chez CPF et CTS
- Autres coûts : hausse de l'activité de CPF

Objectif 2017 : 4 M€ d'économies de coûts en année pleine



Forte génération de cash-flow opérationnel + 87,1 %

En millions d'euros	S1 2017	S1 2016	Commentaires
EBITDA	29,1	25,3	+ 15,0 % : amélioration du mix, hausse des volumes et plan de productivité
Non récurrent - cash	-2,4	-2,1	S1 2017 : projets acq. & départs de resp. de direction du Groupe
Frais financiers - cash	-3,2	-2,0	Augmentation des fonds levés pour le développement du Groupe
Impôts - cash	-2,4	-2,3	Consommation des crédits d'impôts
Autres	0,4	0,2	
Marge brute d'autofinancement	21,5	19,1	+ 12,6 %
Dividendes reçus des mises en équivalence	0,8	0,3	Dividende exceptionnel lié à une cession immobilière
Variation du BFR à change constant	-4,9	-10,1	BFR maîtrisé
Cash-flow opérationnel	17,4	9,3	+ 87,1 %
Acquisitions d'actifs corporels et incorporels	-5,0	-7,0	S1 2017 : 2,8 M€ Protective Films ; 1,9 M€ Fashion Tech. ; 0,2 Tech. Substrates
Dividendes	-3,6	-6,9	S1 2017 : 57 % du solde du dividende, au titre de 2016, payé en actions
Variation de périmètre	-3,0	-0,8	Acquisitions de Walco et Somerra
Devises	0,2	-0,2	
Autres	0,1	-0,8	
Total	6,1	-6,4	Très forte hausse de la position de trésorerie nette à période comparable
Trésorerie nette à l'ouverture (31/12/n-1)	3,2	23,3	
Trésorerie nette à la clôture (30/06/n)	9,3	16,9	

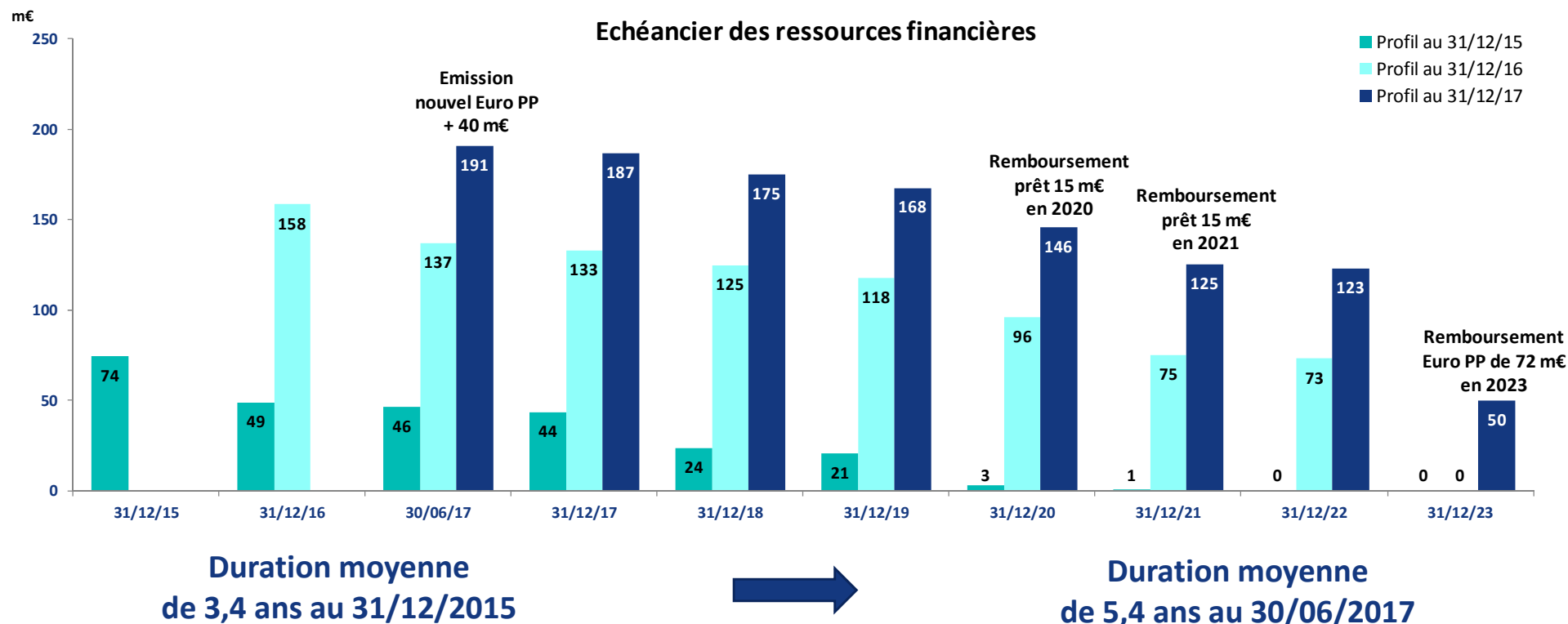
- Cash-flow opérationnel en très forte augmentation grâce à une amélioration de la MBA et une maîtrise du BFR, tout en maintenant une politique soutenue d'investissements
- Augmentation de la trésorerie nette, grâce à une génération de cash-flow opérationnel nettement supérieure au paiement du dividende (partiellement payé en actions au S1 2017) et au financement des investissements et des acquisitions

Une structure bilancielle très solide

<i>En millions d'euros</i>	30/06/2017	31/12/2016	<i>Commentaires</i>
Immobilisations incorporelles	86,1	92,1	Impact devises sur le goodwill en USD (-5 m€)
Immobilisations corporelles	59,7	61,8	Impact devises USD (-1,3 m€)
Mises en équivalence	12,6	14,9	Impact devises (-1,0 m€) & dividendes versés (-0,8 m€)
Actif net non courant	15,8	11,6	Acquisitions de Walco et Somerra
BFR	44,4	43,7	BFR maîtrisé
Total des capitaux employés	218,6	224,1	
Capitaux propres	227,9	227,3	Résultat +13,9 m€ ; Dividendes -3,6 m€ ; Réserves de conversion -10,0 m€
Trésorerie nette	9,3	3,2	Cash-flow opé. 17,4 m€, Capex -5,0 m€, var. périmètre -3,0 m€, div. -3,6 M€

Nombre d'actions au 30/06/2017 : 23 209 500

Une puissance financière nettement renforcée au S1 2017



- Amélioration du profil de la dette financière du Groupe
- 50 M€ de financements additionnels sous forme d'Euro PP dont :
 - 40 M€ à 8 ans, remboursables in fine au 07/06/2025
 - 10 M€ à 10 ans, restant à tirer au second semestre 2017, remboursables in fine au 02/06/2027
- Allongement de la maturité des lignes existantes



Perspectives

T3 2017 : Croissance organique robuste et solide fin d'année en perspective

<i>En millions d'euros</i>	Cumul 9 mois		Variation		3ème trimestre		Variation	
	2017	2016	brute	pcc *	2017	2016	brute	pcc *
Protective Films	211,0	187,5	+23,5	+6,3%	67,7	67,0	+0,7	+1,9%
Fashion Technologies	98,7	100,3	-1,6	-0,9%	30,9	31,5	-0,6	+2,9%
Technical Substrates	18,3	17,2	+1,1	+6,4%	5,8	5,6	+0,2	+3,6%
Luxury Materials	74,8	74,6	+0,2	-0,9%	16,6	22,1	-5,5	-21,7%
Chargeurs, y compris Luxury Materials	402,8	379,6	+23,2	+3,0%	121,0	126,2	-5,2	-1,9%
Chargeurs, hors Luxury Materials	328,0	305,0	+23,0	+3,9%	104,4	104,1	+0,3	+2,3%

* pcc : variation à Périmètre et Change Constants

■ Chargeurs Protective Films: solide performance

- Croissance de la demande mondiale, optimisation constante du mix produit mix et lancement d'innovations de rupture
- Activité américaine a souffert des événements climatiques de septembre mais les projets reportés ont été relancés et le métier a bénéficié d'un surcroît de demande lié à la reconstruction aux Etats-Unis au début du 4^{ème} trimestre 2017.

→ Pour accélérer sa transition vers l'industrie 4.0. et augmenter le focus sur la production industrielle à très haute valeur ajoutée

- Engagement d'un investissement organique d'un montant supérieur à 20 M€ dédié à Chargeurs Protective Films
- Lancement d'un projet techno-smart qui offrira au métier une nouvelle ligne d'enduction unique au monde à horizon 24 mois.

■ Chargeurs Fashion Technologies: évolution organique stable en ligne avec la stratégie du Groupe

- Bénéfices des reports d'activité en début d'année en phase avec la normalisation du calendrier annuel
- Poursuite de la stratégie de sélectivité commerciale axée sur les produits à marge plus résiliente pour améliorer la performance opérationnelle

■ Chargeurs Technical Substrates: forte progression organique des volumes d'activité

- Impact des la fermeture estivale annuelle et des phasages de commandes en grand export (Chine, Inde, Océanie, etc.)
- Commercialisation d'innovations de rupture – notamment Sublimis – pour pénétrer de nouveaux marchés américains et offensive graduelle sur les nouveaux marchés de l'acoustique.

■ Chargeurs Luxury Materials: réorientation des volumes vers des marges plus rentables

- Stratégie de sélectivité commerciale accrue pour renforcer la rentabilité et le lien long-terme avec les grandes marques de luxe et de sportswear mondiales
- Lancement mondial d'une nouvelle gamme de fibres haut de gamme Organica (<http://www.organica-preciousfiber.com>) avec premiers bénéfices attendus à horizon 18 mois

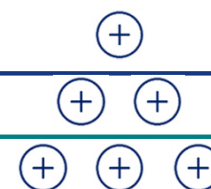
■ Confirmation de la guidance 2017

Chiffre d'affaires (hors Chargeurs Luxury Materials)*

Résultat opérationnel courant

Cash-flow opérationnel

* à périmètre et change constants, et hors événement macroéconomique mondial majeur



■ Programme *Game Changer* : plan d'accélération opérationnelle à 24 mois concentré sur 4 leviers

Sales &
Marketing

Smart & Advanced
Manufacturing

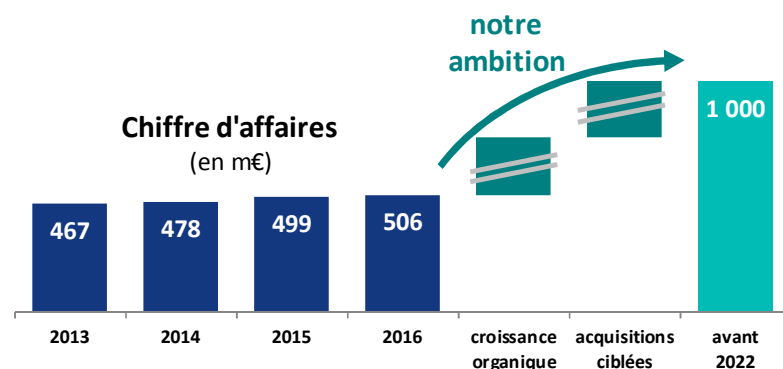
Distinctive
Innovation

Talent
Management

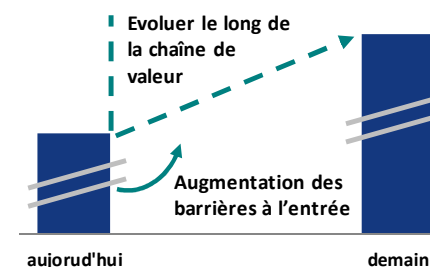
■ Objectif à long terme :

1 Md € de chiffre d'affaires d'ici 5 ans avec une amélioration de la marge opérationnelle

Trajectoire vers 1 Md € de chiffre d'affaires

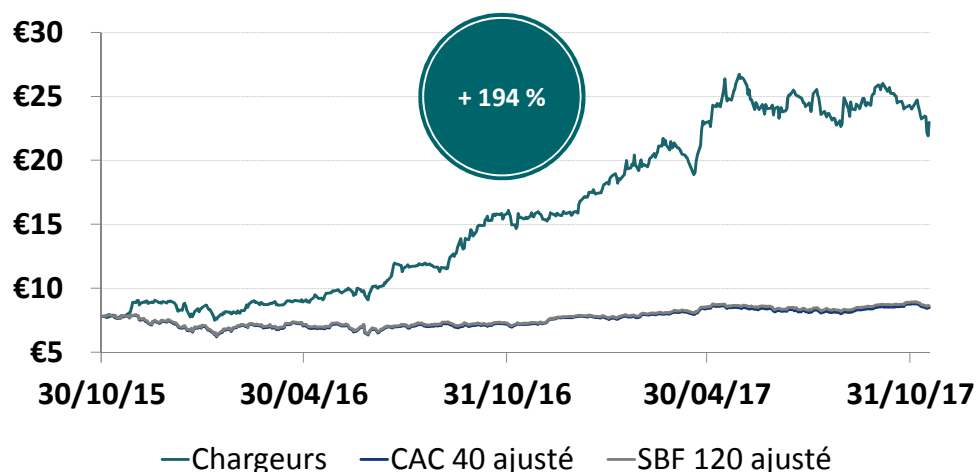


Amélioration continue de la marge grâce au mix et à l'effet d'échelle

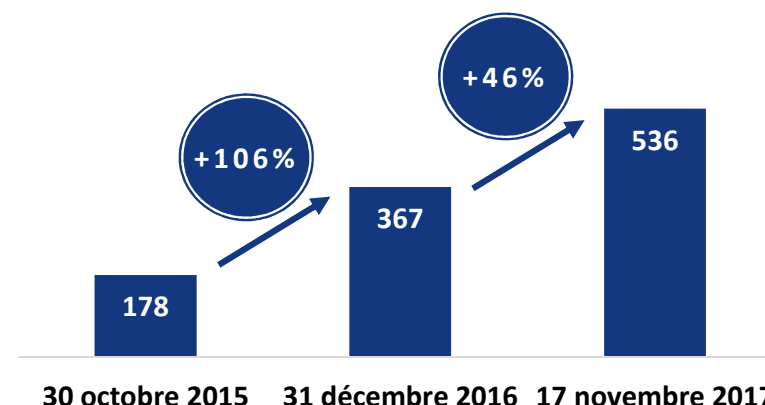


Forte création de valeur pour les actionnaires grâce à l'amélioration de la rentabilité

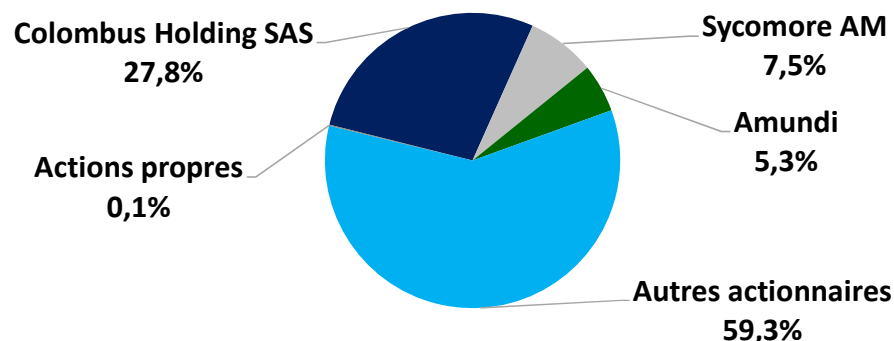
Performance de l'action depuis le changement de gouvernance de Chargeurs
(Indices CAC 40 and SBF 120 ajustés en ligne avec le cours du titre Chargeurs)



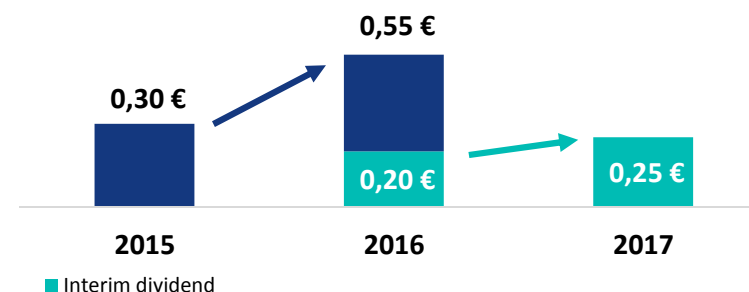
Capitalisation boursière (M€)



Structure actionnariale au 6 octobre 2017:
23 330 597 actions



Dividende par action



Mise en oeuvre d'un programme de rachat d'actions
for un montant maximal de 12 M€ à réaliser avant
le 7 septembre 2018



**"A WORLD OF"
NICHE MARKET
LEADERS**



CHARGEURS

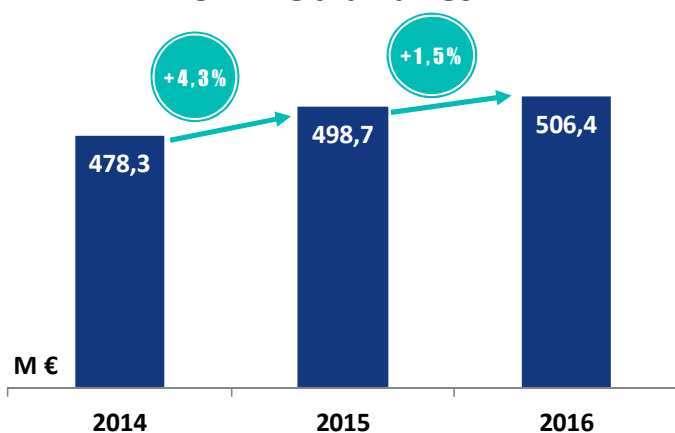
Annexes



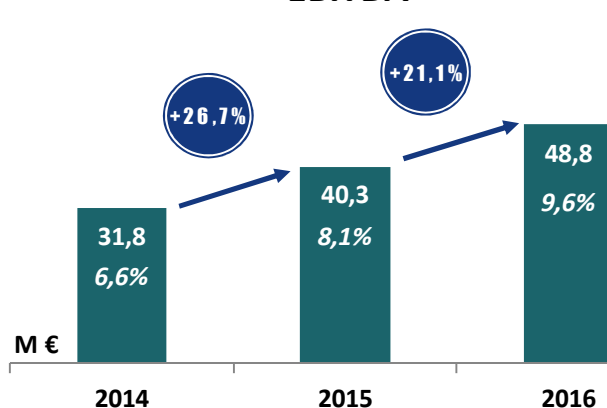
CHIFFRES CLES 2016: **Une excellente performance** **dans un contexte macroéconomique volatil**

Changement de dimension du Groupe

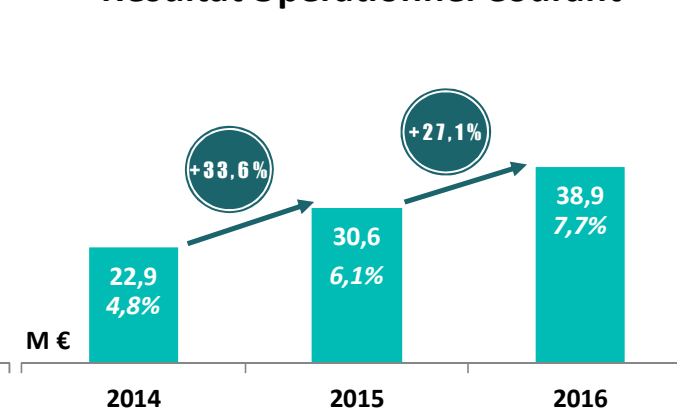
Chiffre d'affaires



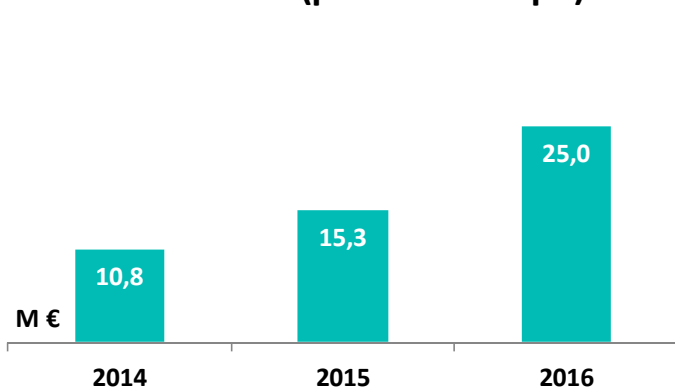
EBITDA



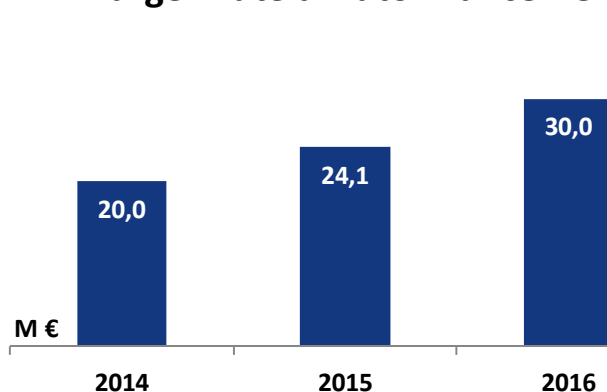
Résultat Opérationnel Courant



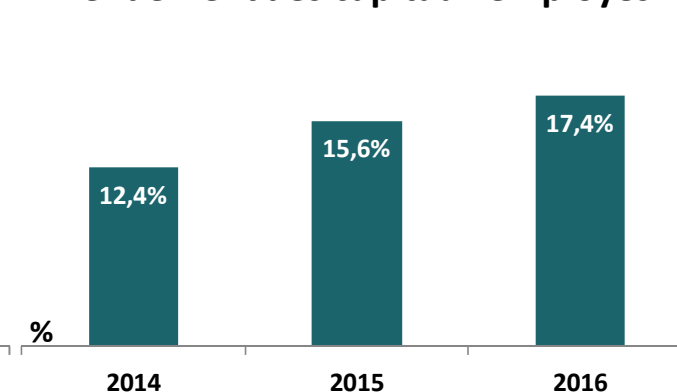
Résultat net (part du Groupe)



Marge Brute d'Autofinancement

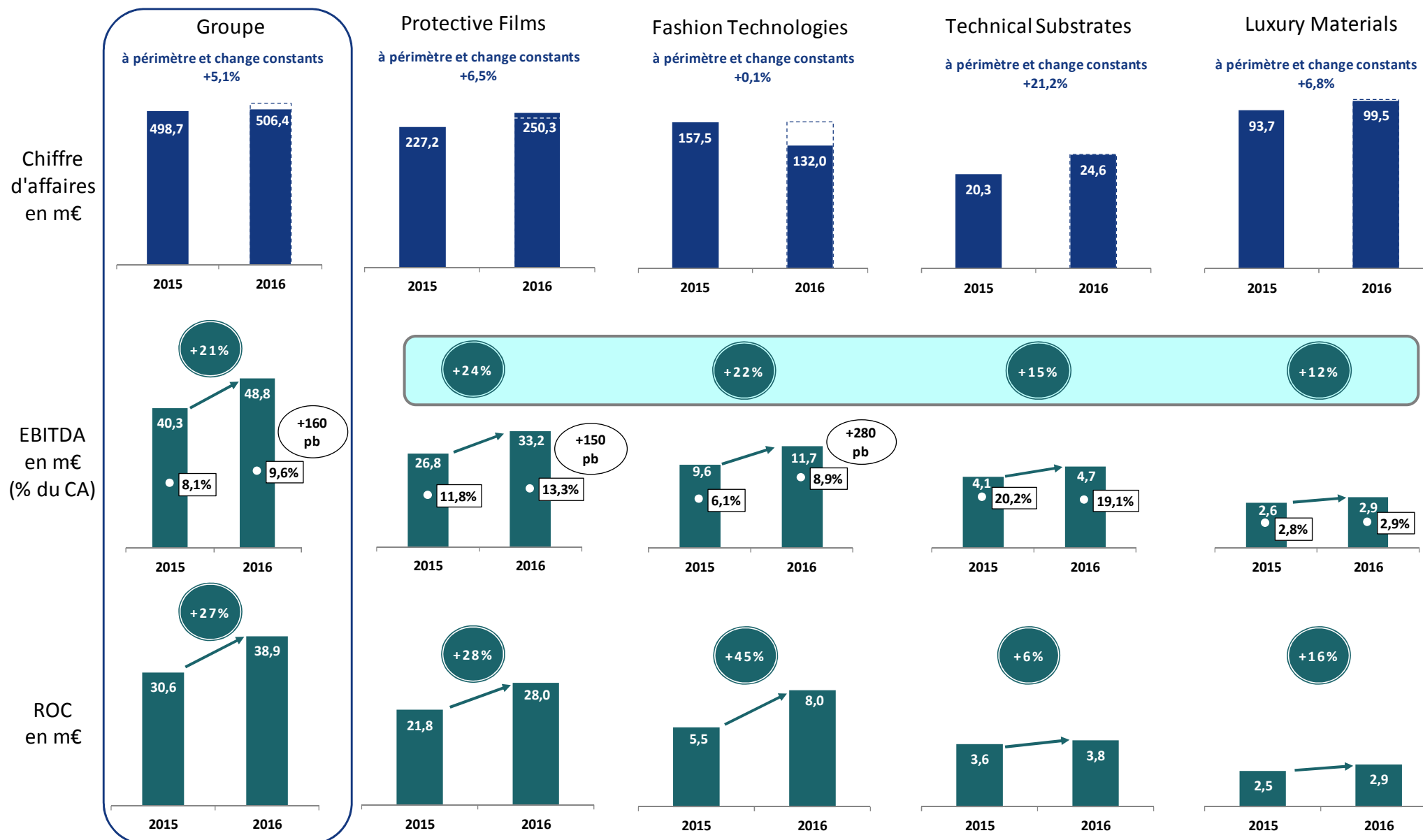


Rendement des capitaux employés *



* Rendement des capitaux employés =
Résultat Opérationnel Courant / Capitaux Employés

Une croissance à deux chiffres de l'EBITDA dans toutes les activités



Forte progression des résultats

En millions d'euros	2016	2015	variation	Commentaires sur les variations
Chiffre d'affaires	506,4	498,7	7,7 1,5%	+5,1% à pcc : amélioration du mix et hausse des volumes
Marge brute	129,9	120,4	9,5 7,9%	Amélioration du mix, hausse des volumes et maîtrise des coûts
en % du chiffre d'affaires	25,7%	24,1%		
EBITDA	48,8	40,3	8,5 21,1%	Plan d'économies : réduction des frais fixes
en % du chiffre d'affaires	9,6%	8,1%		
Amortissements	-9,9	-9,7	-0,2 2,1%	
Résultat opérationnel courant	38,9	30,6	8,3 27,1%	Amélioration du mix, hausse des volumes et maîtrise des coûts
en % du chiffre d'affaires	7,7%	6,1%		
Non récurrent	-5,0	-6,6	1,6	2016 : restruct. -1,8 M€ ; dépré. actifs -0,9 M€ ; projets dvpt -2,0 M€ ; autres -0,3 M€
Résultat d'exploitation	33,9	24,0	9,9 41,3%	
Résultat financier	-2,0	-5,3	3,3	Sortie des sociétés Yak +3,7 M€ et un coût de l'endettement optimisé
Impôts	-4,9	7,4	-12,3	Activation de déficits reportables : +2,2 M€ en 2016 (à comparer à +13,2 M€ en 2015)
Mises en équivalence et minoritaires	-2,0	-10,8	8,8	Sortie des sociétés Yak -1,7 M€ (en 2015, goodwill déprécié pour -10,4 M€)
Résultat net	25,0	15,3	9,7 63,4%	

- Plan d'économies, amélioration du mix, hausse des volumes : hausse du taux de marge opérationnelle
- Non récurrent 2016 : restructurations chez Fashion Technologies et frais de développement
- Résultat financier
 - une augmentation, une diversification et un allongement de la maturité moyenne (de 3,4 à 5,1 années) des financements
 - une baisse du taux de financement de 3,02 % en 2015 à 2,79% en 2016
- Sortie des sociétés Yak (CFT) : +3,7 M€ en résultat financier & -1,7 M€ en mises en équivalence
- Résultat net en hausse de 63%

Hausse de la marge brute d'autofinancement de 24 % à période comparable

En millions d'euros	2016	2015	Commentaires
EBITDA	48,8	40,3	
Non récurrent - cash	-4,6	-5,4	Restructurations -1,8 M€ & projets de développement du Groupe -2,0 M€
Frais financiers - cash	-4,9	-4,2	Augmentation et allongement des financements & baisse du taux d'intérêt moyen
Impôts - cash	-8,0	-5,9	
Autres	-1,3	-0,7	
Marge brute d'autofinancement	30,0	24,1	24% de hausse
Dividendes reçus des "meq"	0,3	0,3	
Variation du BFR à change constant	0,8	8,0	BFR maîtrisé
Investissement nets	-10,9	-12,9	Capex répartis en 7 M€ pour CPF, 3,3 M€ pour CFT et 0,6 M€ pour CTS
Cash Flow Libre	20,2	19,5	
Dividendes	-11,5	-3,2	Dividende au titre de 2015 -6,9 M€ & acompte sur dividende 2016 -4,6 M€
Variation de périmètre	-20,6	-1,1	Acquisition de Main Tape et sortie du périmètre de Chargeurs Yak Trading
Devises	-0,4	0,3	
Autres	-7,8	-1,5	Remboursement partiel d'un dépôt de garantie -6 M€
Total	-20,1	14,0	
Trésorerie nette à l'ouverture	23,3	9,3	
Trésorerie nette à la clôture	3,2	23,3	

- La forte génération de cash a permis au Groupe de mener des restructurations additionnelles, de réaliser une acquisition et des investissements rentables, tout en versant un dividende en croissance



“A WORLD OF”
NICHE MARKET
LEADERS



CHARGEURS

Agenda Financier 2018

Jeudi 25 janvier 2018 (*après bourse*) – Chiffre d'affaires annuel 2017

Chargeurs

112, avenue Kléber

75 116 Paris

+33 1 47 04 13 40

comfin@chargeurs.fr

www.chargeurs.fr