



“A WORLD OF”
NICHE MARKET
LEADERS



CHARGEURS

Présentation des résultats semestriels 2018

« A World of Niche Market Leaders »

Chargeurs confirme l'efficacité de sa stratégie de croissance structurelle

Michaël FRIBOURG
Président Directeur Général

Olivier BUQUEN
Directeur Financier

6 septembre 2018



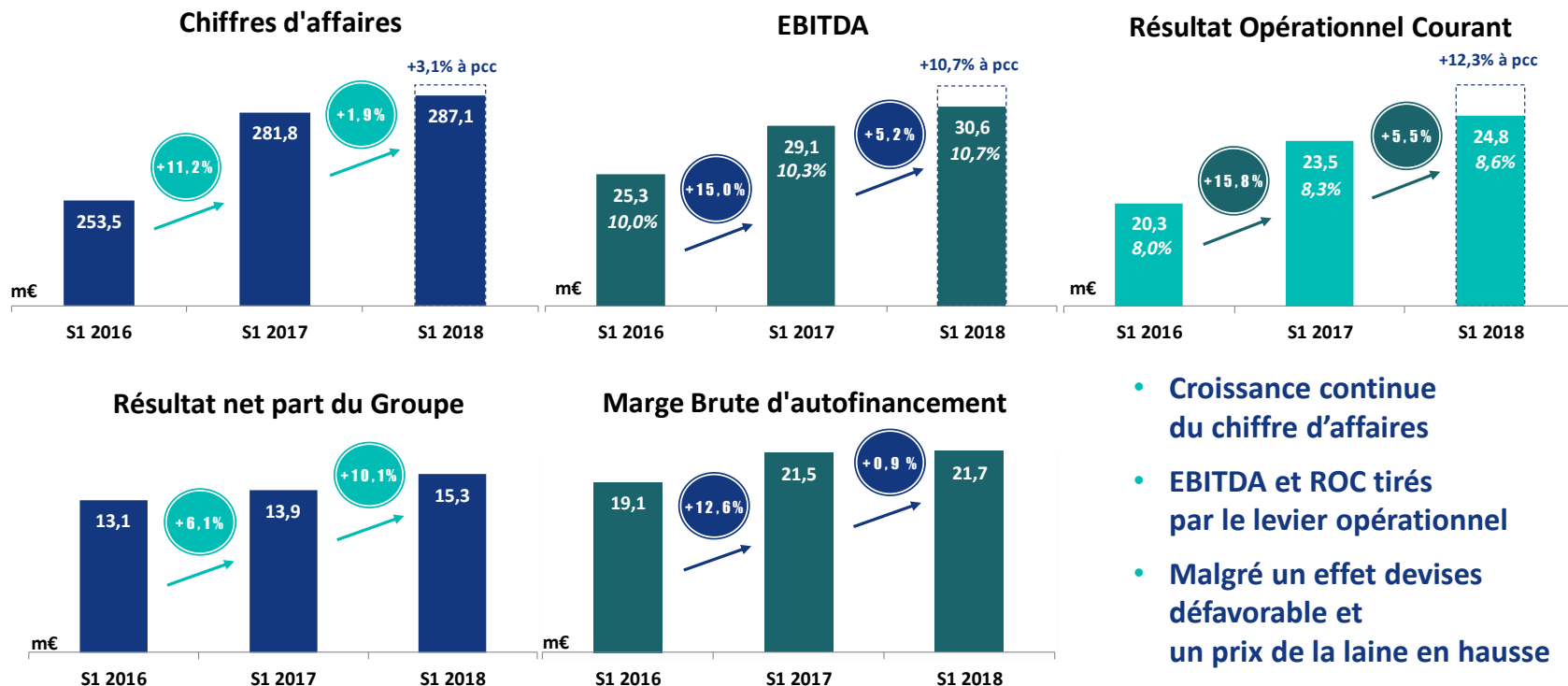
- 1. Synthèse : une nouvelle fois, d'excellentes performances au S1 2018**
- 2. *Game Changer* : un programme de discipline quotidienne, créateur de valeur à long terme**
- 3. Un programme d'acquisition réussi : 75 m€ de *business models* enrichissants, à valorisations raisonnables**
- 4. Revue opérationnelle : d'importants progrès très concrets**
- 5. Revue financière : une excellence confirmée**
- 6. Perspectives**



Synthèse : une nouvelle fois, d'excellentes performances au S1 2018

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

- Nouvelle amélioration des performances opérationnelles malgré un environnement géopolitique et de change et une base de comparaison défavorables
- Intensification des investissements :
 - en opex et capex pour accélérer la croissance organique
 - en acquisitions ciblées avec une marge opérationnelle relative pour le Groupe



- Croissance continue du chiffre d'affaires
- EBITDA et ROC tirés par le levier opérationnel
- Malgré un effet devises défavorable et un prix de la laine en hausse

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

Chargeurs déroule méthodiquement sa feuille de route : excellentes performances financières, poursuite des investissements capacitaires et opérationnels, et acquisitions relatives

■ Excellentes performances financières : ROC en hausse de 12,3 % à pcc

- Chiffre d'affaires (CA) en hausse de 3,1 % à pcc, à 287,1 m€
- EBITDA en hausse de 5,2 %, à 30,6 m€, et ROC en hausse de 12,3 % à pcc, à 24,8 m€ : tirés par la croissance des volumes et l'amélioration prix-mix
- Résultat net en hausse de 10,1 %, à 15,3 m€

■ Poursuite des investissements capacitaires et opérationnels pour améliorer qualitativement nos métiers : Programme Game Changer

- Opex de croissance de 1,3 m€
- Capex de croissance de 2,2 m€
- Poursuite de nos programmes d'économie de coûts
- 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

■ Stratégie d'acquisitions et de développements ciblés qui porte ses fruits

- Utilisation significative de nos ressources financières : 70 m€ investis dans les acquisitions de Leach et PCC
- ~ 75 m€ de chiffre d'affaires additionnel avec une marge relative pour Chargeurs

Depuis 2015 : une stratégie méthodique de croissance pour franchir 1 m€ de CA en 2022

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

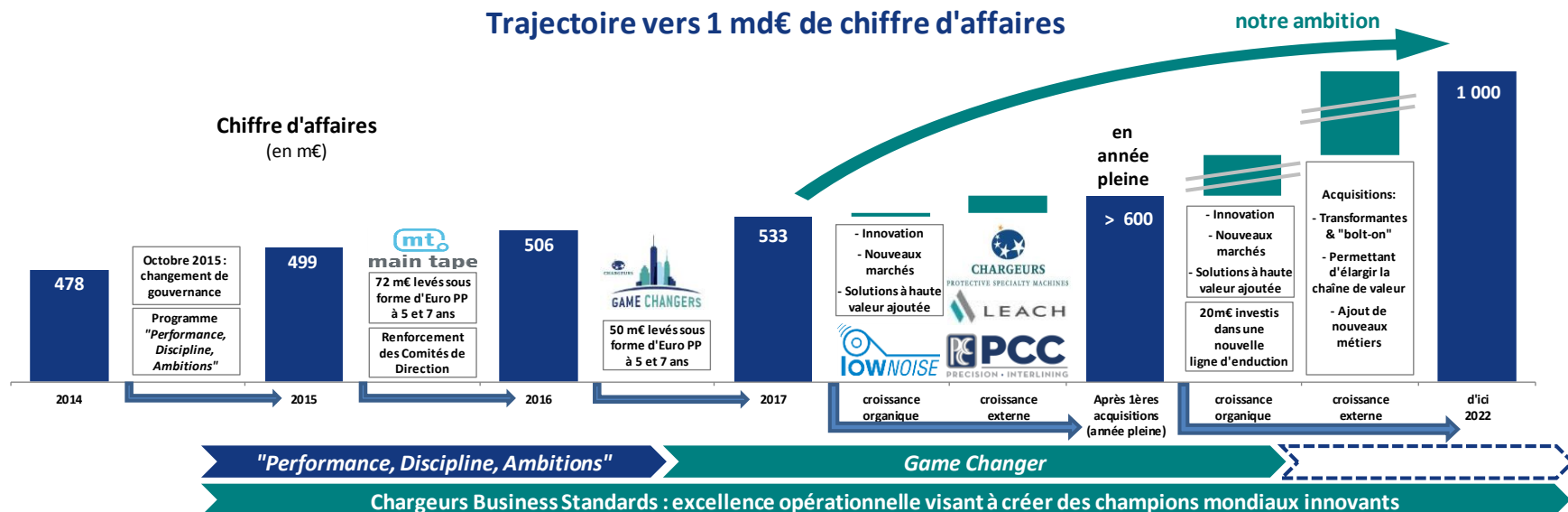
- Esprit de conquête et culture de la performance
- Optimisation continue du modèle commercial
- Solide modèle financier
- 6 acquisitions générant 100 m€ de chiffre d'affaires

En ordre de marche pour franchir 1 m€ de CA d'ici 2022

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 m€ de chiffre d'affaires



Chargeurs : *designer de leaders* reconnus sur leurs marchés de niche

Fort de l'excellence opérationnelle d'un leader industriel,
le Groupe modèle ses futures activités au travers de quatre 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



***Game Changer* : un programme de discipline quotidienne, créateur de valeur à long terme**

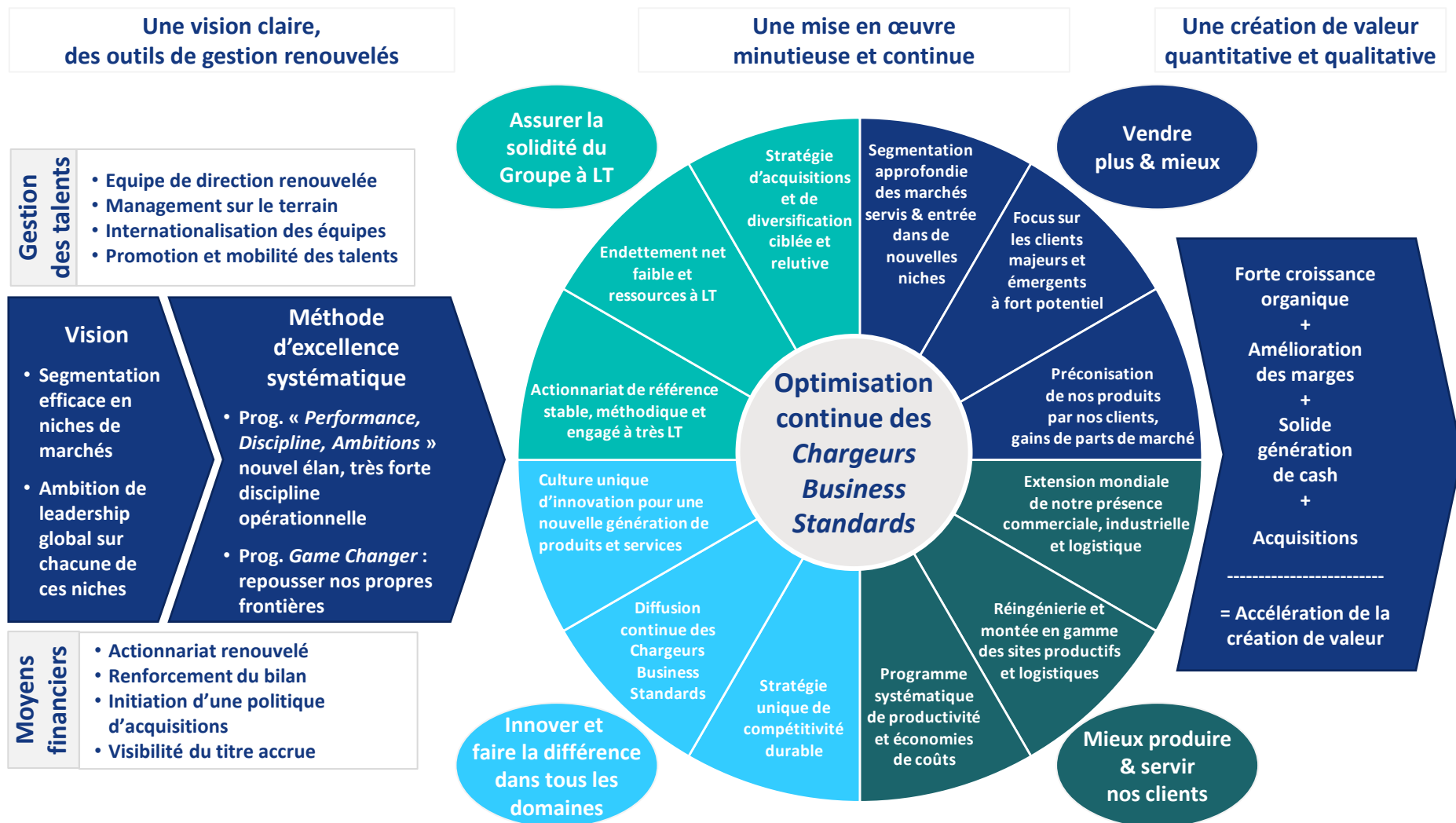
→ Programme d'accélération de la croissance et de la rentabilité du Groupe :

- lancé en septembre 2017,
- d'une durée de 24 mois,
- conçu avec toutes les équipes de Chargeurs dans le monde et concentré sur 4 thèmes clés

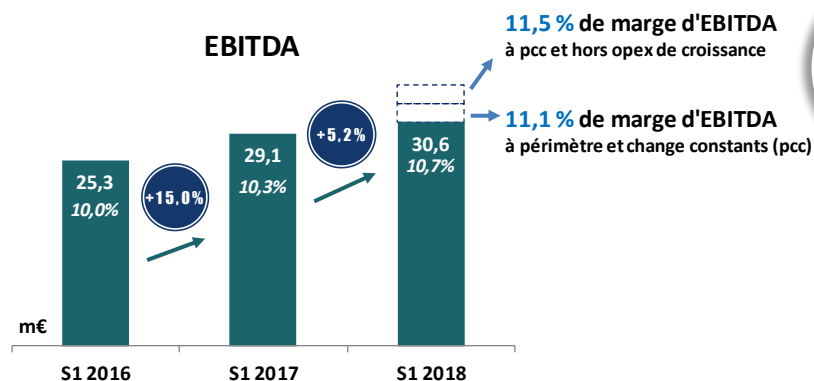
→ Objectif : accompagner le doublement du chiffre d'affaires rentable d'ici 2022



Chargeurs récolte les fruits de sa stratégie d'excellence méthodique et à long terme



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



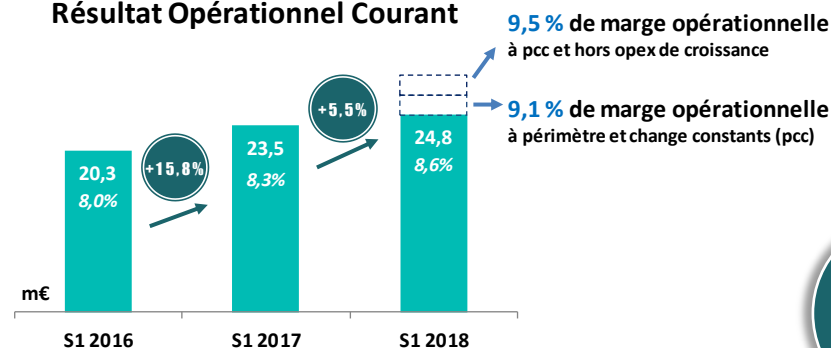
Ventes et Marketing

- 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*

Résultat Opérationnel Courant



•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

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

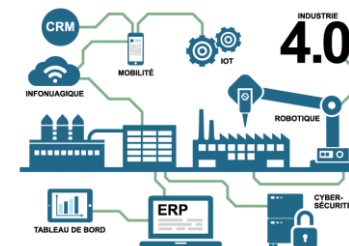
**HIDDEN
CHAMPIONS
INSTITUTE**



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





**Un programme d'acquisition réussi :
75 m€ de *business models* enrichissants
à valorisations raisonnables**

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 une 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 8 m€

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



Chiffre d'affaires de 27 m\$

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



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:

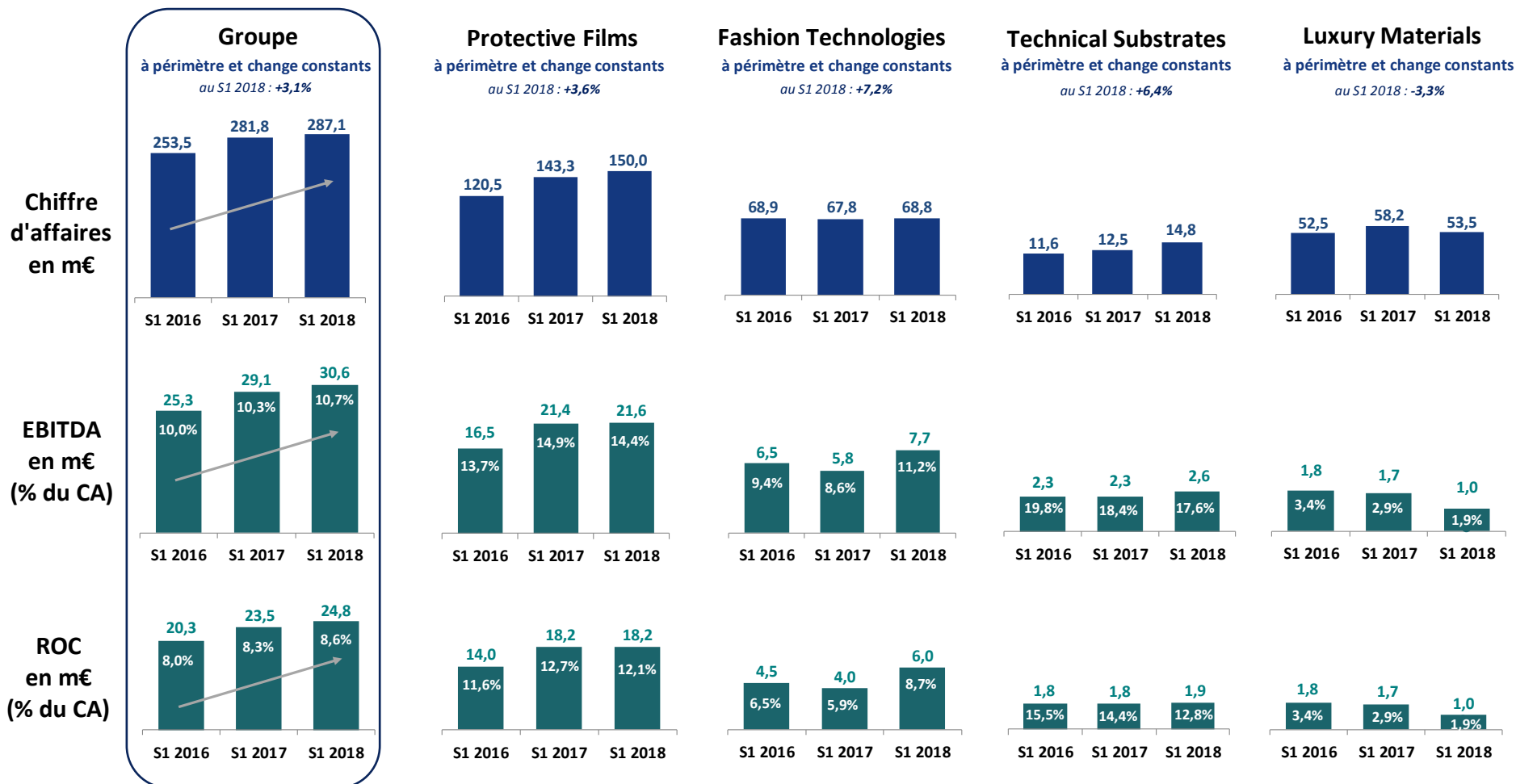
- > Acquisitions transformantes & "Bolt-on"
- > Acquisitions pour progresser dans la chaîne de valeur
- > Acquisition d'un nouveau segment opérationnel

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



Revue opérationnelle : d'importants progrès très concrets

Nouvelle progression significative des résultats



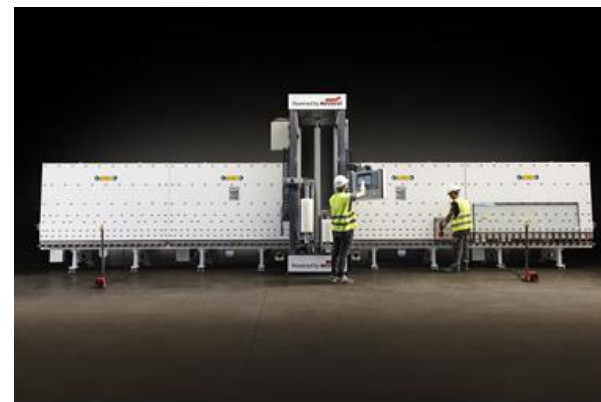


Chargeurs Protective Films

« The leading innovative coating solutions »

Faits marquants du S1 2018

- Contexte macro-économique volatil marqué par des incertitudes géopolitiques, effet défavorable de l'USD et fort effet de base
- Une performance remarquable : poursuite de la croissance organique et marge opérationnelle au-dessus de 12%
- Développement de l'offre globale de CPF & CPSM :
1^{er}s succès commerciaux & excellente performance de CPSM
- Nouveau centre de services au Mexique



Très solide performance avec un fort effet de base et malgré un impact défavorable de l'USD

<i>En millions d'euros</i>	S1 2018	S1 2017	Variation	
Chiffre d'affaires	150,0	143,3	+6,7	+4,7%
<i>variation en % à périmètre et change constants</i>				+3,6%
EBITDA	21,6	21,4	+0,2	+0,9%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	14,4%	14,9%		
Résultat opérationnel courant	18,2	18,2	-	-
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	12,1%	12,7%		

- Croissance organique du chiffre d'affaires de 3,6 % au 1^{er} semestre 2018 : amélioration de l'effet mix prix et volume grâce au lancement continu d'innovations différenciantes – succès du *Low Noise* – et à des relations clients de premier ordre
- Marge opérationnelle supérieure à 12 % malgré un effet devises fortement défavorable de l'USD et un effet de base : marge au S1 2017 en hausse de 110 points de base par rapport au S1 2016
- Effet périmètre : contribution significative de Chargeurs Protective Specialty Machines (CPSM) à la performance
- Nouvelle unité de production 4.0 d'un montant supérieur à 20 m€ : planning prévisionnel respecté, objectif maintenu d'un démarrage de production et commercialisation à l'été 2019



Chargeurs Fashion Technologies

« Creating the new worldwide leader »

Faits marquants du S1 2018

- **Angela Chan** succède à Bernard Vossart à la **Direction Générale de Chargeurs Fashion Technologies**
- Annonce le 28 juin et finalisation le 24 août de **l'acquisition de Precision Custom Coatings Interlining** :
 - + 80 m\$ de chiffre d'affaires additionnels en année pleine
 - + des marges et une rentabilité relatives → Ebitda 11 % et ROC 11 %
 - + des conditions de valorisation attrayantes → VE / EBITDA = 7,5



Excellente performance :
croissance organique supérieure à 7 % et marge opérationnelle au-dessus de 8 %

<i>En millions d'euros</i>	S1 2018	S1 2017	Variation	
Chiffre d'affaires	68,8	67,8	+1,0	+1,5%
<i>variation en % à périmètre et change constants</i>				+7,2%
EBITDA	7,7	5,8	+1,9	+32,8%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	11,2%	8,6%		
Résultat opérationnel courant	6,0	4,0	+2,0	+50,0%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	8,7%	5,9%		

- Forte dynamique commerciale dans un marché compétitif : de nouveaux succès commerciaux grâce aux investissements réalisés dans des machines jauge 40, l'ouverture de showrooms et de bureaux commerciaux
- Marge opérationnelle en forte amélioration : fruit de la stratégie de montée en gamme du métier
- Acquisition de PCC : un catalyseur de croissance et d'amélioration continue des performances de CFT
 ➔ **Création d'un champion mondial innovant**, avec en année pleine :
200 m€ de chiffre d'affaires, **20 m€** d'Ebitda et **plus de 15 m€** de résultat opérationnel courant



Chargeurs Technical Substrates

une pépite industrielle

Faits marquants du S1 2018

■ Leach : une acquisition disruptive

- Leader des solutions de communication visuelle dédiée aux points de vente, musées et institutions
- Un accélérateur de la transformation de CTS ouvrant de nouvelles opportunités de marchés et de territoires grâce à une offre combinée
- 11 m€ de chiffre d'affaires additionnel

■ Forte dynamique commerciale : succès du lancement du produit Sublimis et nouveaux partenariats commerciaux



Accélération de la croissance organique à 6,4% à nouveau et intégration de Leach réussie

<i>En millions d'euros</i>	S1 2018	S1 2017	Variation	
Chiffre d'affaires	14,8	12,5	+2,3	+18,4%
<i>variation en % à périmètre et change constants</i>				+6,4%
EBITDA	2,6	2,3	+0,3	+13,0%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	17,6%	18,4%		
Résultat opérationnel courant	1,9	1,8	+0,1	+5,6%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	12,8%	14,4%		

■ Forte dynamique commerciale :

- Succès du lancement de Sublimis
- Conquête de nouveaux territoires, comme le Japon attestant la qualité des solutions proposées par CTS
- Développements de nouveaux partenariats commerciaux avec des grands comptes

■ EBITDA et ROC tirés par la croissance organique

- Impact sur les marges des opex de croissance et des investissements en capex afin d'accroître la croissance et les avantages concurrentiels de CTS

■ Leach, une intégration très rapide et efficace :

premières offres commerciales communes à fort potentiel proposées par Leach et Senfa



Chargeurs Luxury Materials

« From the sheep to the shop »

Faits marquants du S1 2018

- Augmentation du prix de la laine :
+ 37 % vs 2017
- Lancement d'Organica et mise en place de partenariats stratégiques avec des marques reconnues
- Contribution positive des mises en équivalence :
résultats des restructurations menées en 2016 et 2015



Opex pour réaliser une montée en puissance progressive du nouveau business model

Luxury Materials

En millions d'euros

	S1 2018	S1 2017	Variation	
Chiffre d'affaires	53,5	58,2	-4,7	-8,1%
variation en % à périmètre et change constants				-3,3%
EBITDA	1,0	1,7	-0,7	-41,2%
en % du chiffre d'affaires	1,9%	2,9%		
Résultat opérationnel courant	1,0	1,7	-0,7	-41,2%
en % du chiffre d'affaires	1,9%	2,9%		

- Prix de la laine toujours plus élevé en lien notamment avec l'explosion de la demande de l'industrie de la mode en Europe, en Chine et aux Etats-Unis
- Impact limité de l'augmentation du prix de la laine sur le ROC expliqué par notre business model : CLM a une activité de trading et constitue donc un intermédiaire
- Opex de croissance liés au développement d'Organica : lancement du label et création de collection capsules



Revue financière : une excellence confirmée

Olivier BUQUEN, Directeur Financier

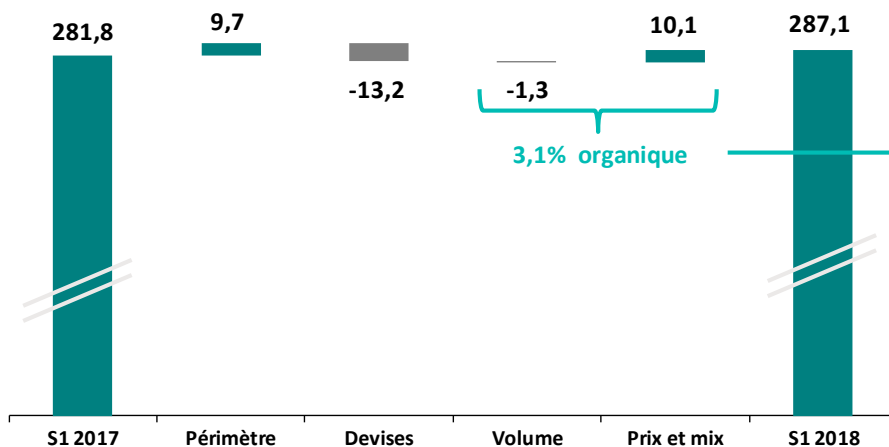
Poursuite de la forte progression des résultats

En millions d'euros	S1 2018	S1 2017	variation		Commentaires
Chiffre d'affaires	287,1	281,8	+5,3	+1,9 %	+ 3,1 % à pcc : amélioration continue du prix-mix
Marge brute	75,8	71,8	+4,0	+5,6 %	Taux de marge en augmentation grâce à un effet prix-mix positif, supérieur à l'effet devises négatif
en % du chiffre d'affaires	26,4%	25,5%			
EBITDA	30,6	29,1	+1,5	+5,2 %	Lever opérationnel ; plan de productivité annuel
en % du chiffre d'affaires	10,7%	10,3%			
Amortissements	-5,8	-5,6	-0,2	+3,6 %	Politique d'investissements capacitaires et technologiques ambitieuse et bien maîtrisée
Résultat opérationnel courant	24,8	23,5	+1,3	+5,5 %	+ 12,3 % à pcc : amélioration du mix, maîtrise des coûts et efficience opérationnelle
en % du chiffre d'affaires	8,6%	8,3%			
Non récurrent	-0,1	-3,0	+2,9		S1 2018 : Projets acq. -1,7 m€ ; Badwill Lantor Lanka +1,7 m€
Résultat d'exploitation	24,7	20,5	+4,2	+20,5 %	
Charge nette de financements	-4,5	-3,2	-1,3		Euro PP 50 m€ en juin 2017 : renforcement des ressources financières et allongement de la maturité
Autres éléments financiers	-0,9	-0,6	-0,3		
Résultat financier	-5,4	-3,8	-1,6		
Impôts	-4,1	-2,3	-1,8		Au S1 2017 : 1,4 m€ de déficits reportables avaient été activés
Mises en équivalence	0,1	-0,5	+0,6		Profit généré par les partenariats industriels CLM
Résultat net	15,3	13,9	+1,4	+10,1 %	A nouveau en progression

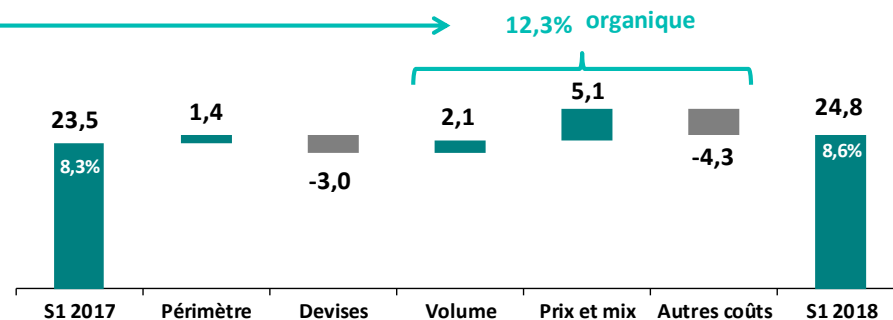
- EBITDA en progression de 5,2 % (9,1 % hors laine) : poursuite de l'amélioration prix-mix et du plan de productivité annuel
- Taux de marge opérationnelle en augmentation à 8,6 % au S1 2018 (vs 8,3 % au S1 2017), qui reflète le levier opérationnel à nouveau généré, permettant d'absorber les investissements opérationnels
- Résultat financier : effet de base de l'Euro PP de 50 m€ levé en juin 2017
- Impôts : pas d'activation des déficits reportables au S1 2018 (1,4 m€ activés au S1 2017)
- Mises en équivalence : contribution positive au premier semestre 2018, résultat des restructurations menées
- Résultat net en hausse de 10,1 %

Bridges de CA et de ROC

Bridge du chiffre d'affaires (en m€)



Bridge du résultat opérationnel courant (en m€)



■ Chiffre d'affaires

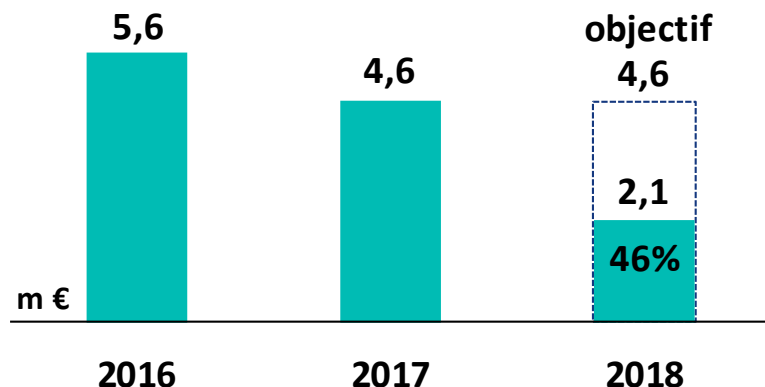
- Périmètre : CPSM, Leach et Lantor Lanka
- Devises : USD, NZD et ARS
- Volume : effet négatif CLM
- Prix/mix : effet positif dans toutes les divisions

■ Résultat opérationnel courant

- Périmètre : CPSM et Lantor Lanka
- Devises : USD
- Volume : effet positif CFT
- Prix/mix : effet positif dans toutes les divisions
- Autres coûts : opex pour accompagner la croissance

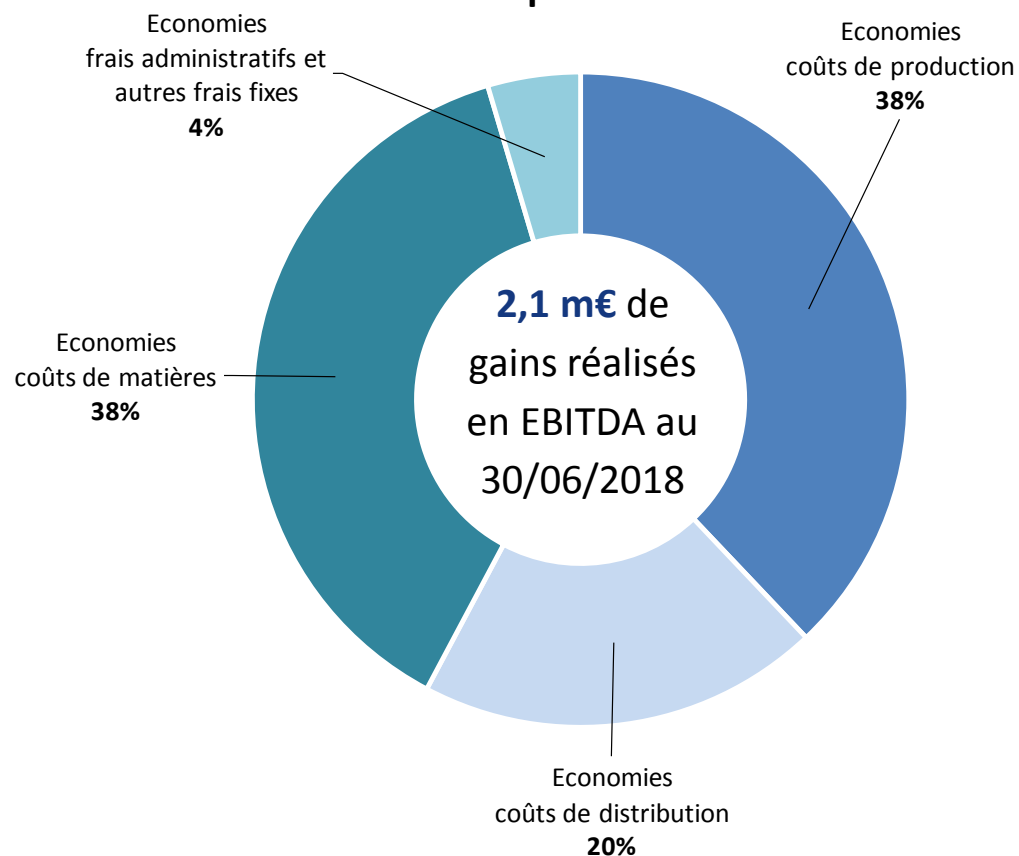
Objectif 2018 : 4,6 m€ d'économies de coûts en année pleine

Economies de coûts générées par le plan annuel de productivité



- **2,1 m€ d'économies** réalisés au 30/06/2018, soit 46 % de l'objectif fixé à 4,6 m€ en 2018
- **12,3 m€ d'économies** réalisées en cumulé depuis fin 2015

Plan de productivité



Solide MBA, poursuite des investissements qualitatifs et acquisition de Leach

En millions d'euros	S1 2018	S1 2017	Commentaires
EBITDA	30,6	29,1	+ 5,2 % : amélioration du mix, hausse des volumes et renforcement du plan de productivité
Non récurrent - cash	-2,0	-2,4	S1 2018 : frais liés aux acquisitions -1,7 m€
Frais financiers - cash	-4,5	-3,2	Euro PP 50 m€ en juin 2017 : renforcement des ressources financières et allongement de la maturité
Impôts - cash	-2,4	-2,4	Optimisation de la consommation des crédits d'impôts
Autres	0,0	0,4	
Marge brute d'autofinancement	21,7	21,5	+ 0,9 % : solide marge brute d'autofinancement
Dividendes reçus des mises en équivalence	0,0	0,8	Dividende exceptionnel lié à une cession immobilière au S1 2017
Variation du BFR à change constant	-16,4	-4,9	Hausse du BFR liée à la croissance organique et à un pic d'activité au mois de juin 2018
Cash-flow opérationnel	5,3	17,4	Autofinancement : la MBA absorbe l'augmentation du BFR liée à l'activité
Acquisitions d'actifs corporels et incorporels	-9,1	-5,0	Mise en place de la nouvelle ligne de production 4.0 chez Chargeurs Protective Films
Acquisitions	-14,2	-3,0	Acquisition de Leach le 4 mai 2018 (montant net de la trésorerie acquise)
Dividendes	-8,1	-3,6	Solde du dividende payé au titre de 2017 de 0,35 € par action : 4,4 m€ en cash & 3,7 m€ en actions
Augmentation de capital	3,7	0,0	Païement des dividendes en actions : 170 507 actions créées à 21,7 €
Devises	-0,1	0,2	
Autres	-0,1	0,1	
Total	-22,6	6,1	Variation négative sur la période : acquisition de Leach et politique soutenue d'investissements
Dette (-) / Trésorerie (+) nette à l'ouverture (31/12/n-1)	8,9	3,2	
Dette (-) / Trésorerie (+) nette à la clôture (30/06/n)	-13,7	9,3	

- La marge brute d'autofinancement est solide à 21,7 m€
- Le cash-flow opérationnel reflète l'augmentation du besoin en fonds de roulement expliquée par la croissance organique du Groupe et par un pic d'activité au mois de juin 2018
- Le Groupe poursuit sa politique ambitieuse d'investissements :
 - En opex de croissance
 - En acquisitions ciblées : Leach, un accélérateur de croissance pour CTS

Une structure bilancielle très solide

En millions d'euros

	30/06/18	31/12/17	Commentaires
Immobilisations incorporelles	102,6	88,3	Leach : goodwill +8 m€ & trademark +4,6 m€; +1,5 m€ d'effet devises (USD)
Immobilisations corporelles	69,5	63,2	Hausse des capex corporels notamment la ligne d'induction de CPF ; Leach pour 2,5 m€
Mises en équivalence	11,8	11,7	Stabilité de la valeur des titres des sociétés mises en équivalence
Actif net non courant	15,0	13,2	
BFR	55,5	44,6	Hausse du BFR liée à la croissance organique et à un pic d'activité au mois de juin 2018
Total des capitaux employés	254,4	221,0	
Capitaux propres	240,7	229,9	Résultat 15,3 m€ ; Dividendes -8,1m€
Dette financière (-) / Trésorerie (+) nette	-13,7	8,9	Cash-flow opé. 5,3 m€, Capex -9,1 m€, acquisitions -14,2 m€, div. -8,1 m€

Nombre d'actions au 30/06/2018 : 23 501 104

- Solidité des capitaux propres qui augmentent sur la période, après versement de 8,1 m€ de dividendes au titre de l'exercice 2017, dont 3,7 m€ versés en actions et 4,4 m€ versés en numéraire
- Solidité des financements :
 - 286 m€ de ressources financières au niveau du Groupe, avant l'acquisition de PCC
 - Maturité moyenne de la dette de 5 ans
 - Factoring : renégociation des contrats déconsolidants avec une simplification contractuelle et une amélioration des conditions financières



Perspectives

Michaël FRIBOURG, Président Directeur Général

Chargeurs met l'accent sur sa stratégie efficace de croissance structurelle ambitieuse et qualitative, indépendamment de l'environnement macro-économique et géopolitique volatil

■ Une stratégie bâtie pour être résiliente

- Renforcement de l'intensité et de la qualité de notre performance et de notre croissance, tout en tirant partie des opportunités conjoncturelles
- Diversification de nos modèles commerciaux et productifs pour offrir à nos clients une meilleure disponibilité de nos produits et un service personnalisé
- Accélération sur l'innovation et la technologie pour bâtir des différences à long terme

■ Dans un contexte macro-économique et géopolitique de plus en plus incertain

- Environnements politiques créant de l'incertitude dans de nombreux pays
- Fortes tensions entre les grandes zones commerciales mondiales, impliquant un remodelage des chaînes logistiques internationales et régionales
- Modèles économiques et politiques des pays émergents, moins prévisibles que par le passé, ce qui nécessite un surcroît de prudence en matière de déploiement international
- Création monétaire abondante continuant de bénéficier aux marchés financiers
- Événements monétaires intenses : Turquie, Argentine, etc

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

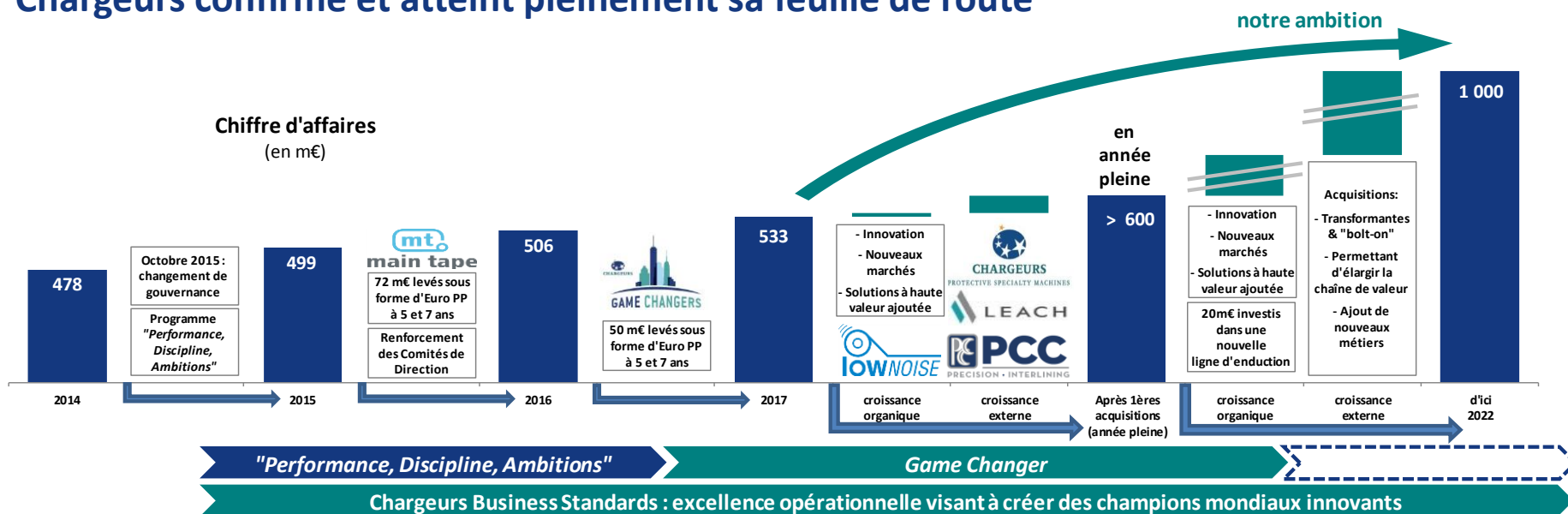
Confirmation de la *guidance* 2018

Augmentation du chiffre d'affaires

Amélioration de la marge opérationnelle

Solide génération de cash

1 an après l'annonce de l'objectif : Chargeurs confirme et atteint pleinement sa feuille de route



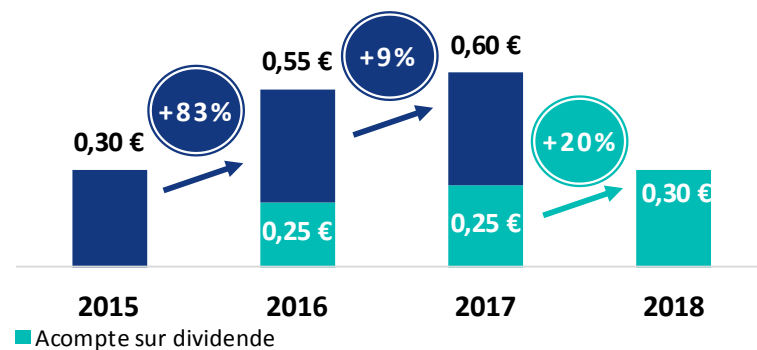
Forte création de valeur pour les actionnaires grâce à l'amélioration de la profitabilité

- Versement d'un acompte sur dividende de **0,30 €** par action avec option de paiement en actions

Date du détachement de l'acompte sur dividende et ouverture de la période d'option	12 septembre 2018
Clôture de la période d'option	20 septembre 2018
Annonce des résultats de l'option	26 septembre 2018
Date de livraison des actions et de mise en paiement de l'acompte sur dividende en numéraire	28 septembre 2018

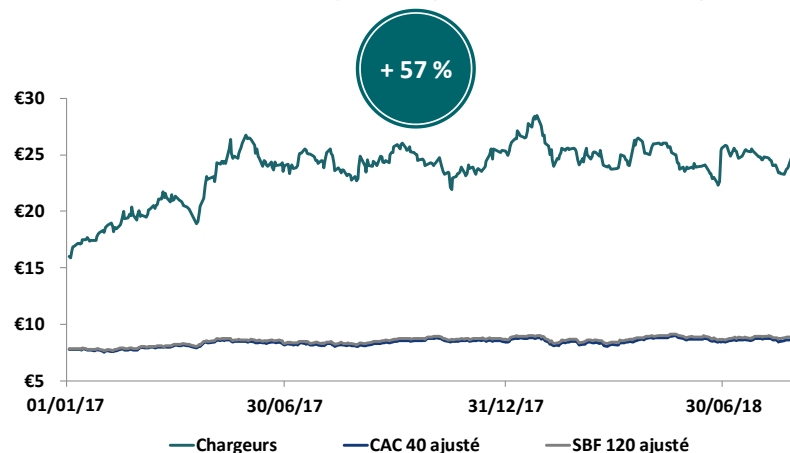
- Renouvellement pour un an du programme de rachat d'actions d'un montant maximal de 12 millions d'euros
- Une stratégie de valeur de croissance et de rendement

Dividende par action



Performance de l'action depuis le 1^{er} janvier 2017

(Indices CAC 40 and SBF 120 ajustés en ligne avec le cours du titre Chargeurs)



- **La variation à périmètre et change constants (pcc)**, 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 2018

Mercredi 14 novembre 2018 (*après bourse*) Information financière 3^{ème} trimestre 2018

Chargeurs

112, avenue Kléber

75 116 Paris

+33 1 47 04 13 40

comfin@chargeurs.fr

www.chargeurs.fr