Présentation des résultats annuels 2017

SOLIDITÉ & VISION

7 mars 2018

CHARGEURS

SOMMAIRE

1. Synthèse introductive

2. Revue opérationnelle

3. Revue financière

4. Perspectives

5. Annexes

Synthèse introductive

- **Une nouvelle et forte accélération de la performance en 2017**
- **Chargeurs : en ordre de marche pour conforter son leadership**

Michaël FRIBOURG
Président Directeur Général

Joëlle FABRE-HOFFMEISTER
Secrétaire Générale

Sampiero LANFRANCHI
Directeur du Développement International et des Acquisitions

Audrey PETIT
Directrice de la Stratégie & Head of Chargeurs Business Solutions

Depuis 2015, un changement de dimension servi par une méthode de gestion rigoureuse

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

Une vision claire, des outils de gestion renouvelés

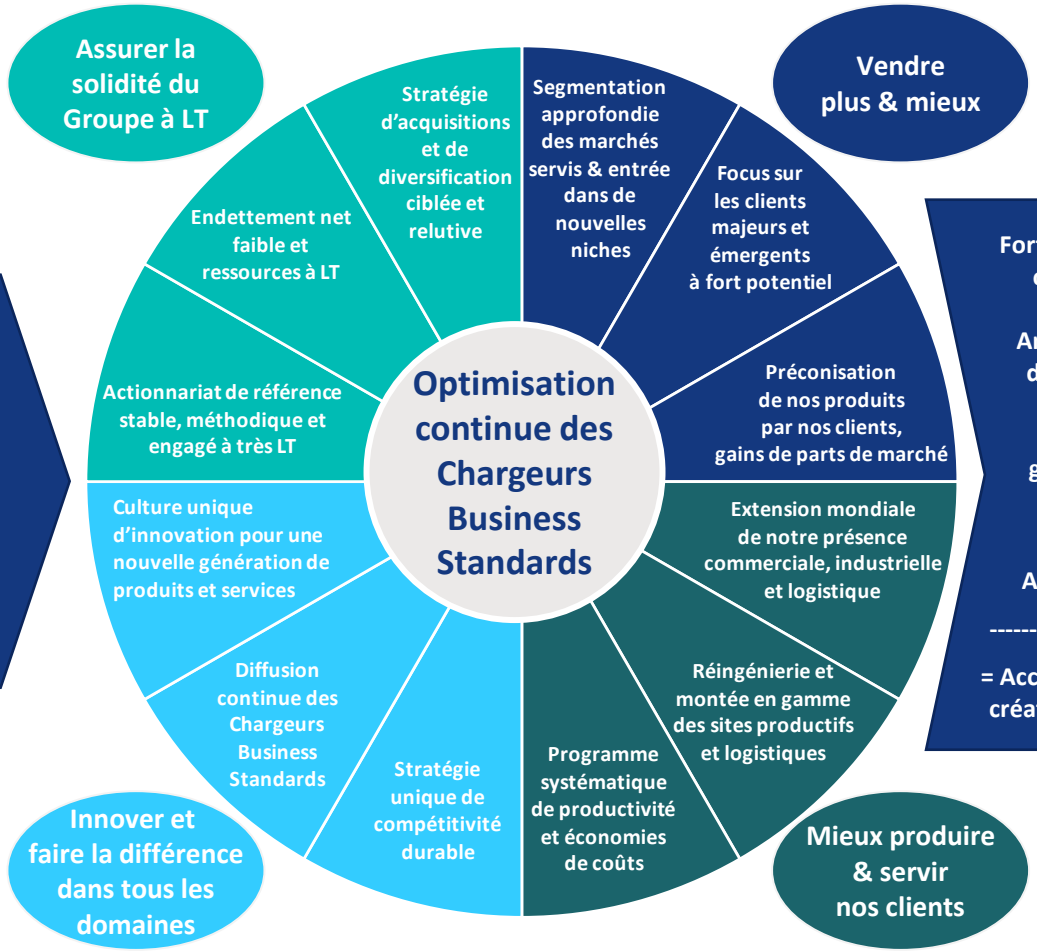
Gestion des talents
- Equipe de direction renouvelée
- Management sur le terrain
- Internationalisation des équipes
- Promotion et mobilité des talents

Vision
- Segmentation efficace en niches de marchés
- Ambition de leadership global sur chacune de ces niches

Méthode d'excellence systématique
- Prog. « *Performance, Discipline, Ambitions* » nouvel élan, très forte discipline opérationnelle
- Prog. *Game Changer* : repousser nos propres frontières

Moyens financiers
- Actionnariat renouvelé
- Renforcement du bilan
- Initiation d'une politique d'acquisitions
- Visibilité du titre accrue

Une mise en œuvre minutieuse et continue



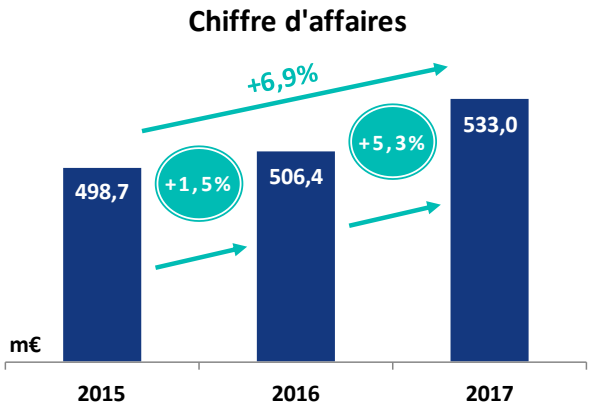
Une création de valeur quantitative et qualitative

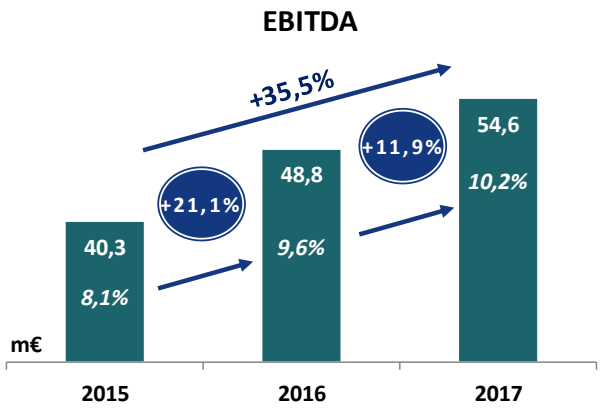
Forte croissance organique
+
Amélioration des marges
+
Solide génération de cash
+
Acquisitions

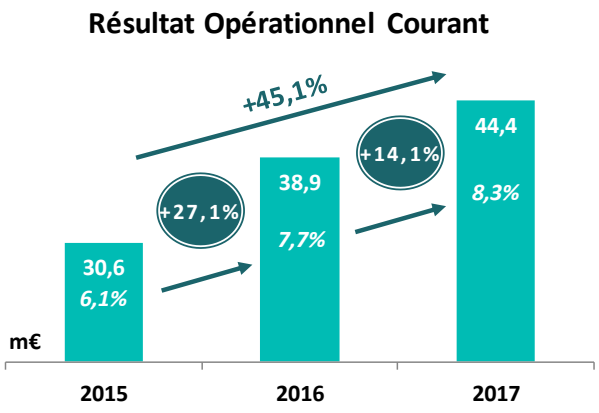
= Accélération de la création de valeur

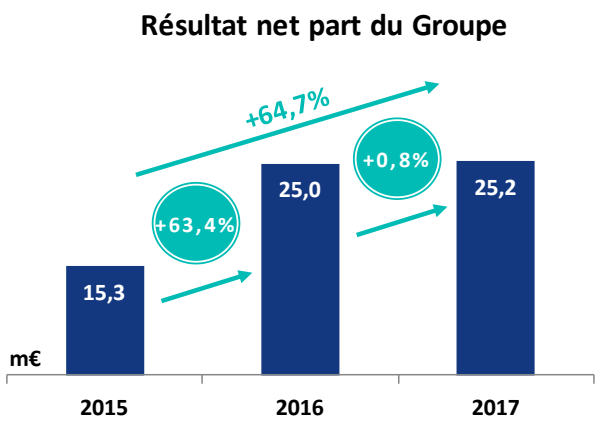
Changement de dimension en 3 ans : une performance opérationnelle robuste et distinctive

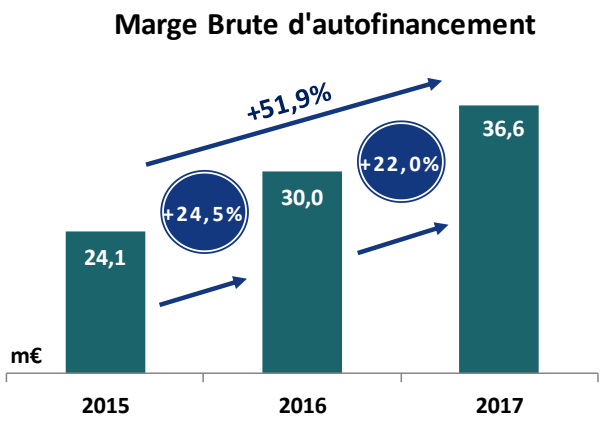
CA à nouveau en croissance, forte amélioration des marges et de la MBA











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

2017 : des performances de nouveau en forte hausse

Des performances excellentes qui accompagnent les efforts capacitaires et opérationnels

- **Croissance, levier opérationnel et génération de cash**
  - **Chiffre d'affaires en hausse de 5,3 % (3,2 % à pcc) à 533 m€**
  - **Succès du plan de productivité** : 4,6 m€ d'économies réalisées et réinvesties, en partie, en opex
  - **EBITDA en hausse de 11,9 % à 54,6 m€** et **ROC en hausse de 14,1 % (15,9 % à pcc) à 44,4 m€** : tirés par la croissance des volumes et l'amélioration du prix-mix
  - **Résultat net** en progression de 0,8 %. **Hors effet de base défavorable des sociétés « Yak » en 2016, le résultat net augmente de 9,6 %**

- **Succès de la stratégie d'acquisitions et de développements ciblés**
  - Intégration de Main Tape :
    - Application des Chargeurs Business Standards
    - Transferts de production en zone dollar
  - Acquisitions de Somerra (FR), Walco (US) et Omma (IT), donnant naissance à Chargeurs Protective Specialty Machines, leader sur le marché des solutions d'application de films de protection de surfaces
  - Elargissement de la base pays : implantation dans de nouveaux pays (Mexique, Pérou, Colombie, Equateur)

- **Renforcement de la puissance financière de long terme**
  - **Génération de cash** permettant de réaliser des acquisitions, des capex et de verser un dividende récurrent en constante progression (**0,60 € au titre de 2017 en hausse de 9,1 %** avec option de paiement en actions)
  - **Levée d'un Euro PP à 8 et 10 ans de 50 m€**, augmentant les financements et allongeant leur maturité

➔Chargeurs est en ordre de marche pour atteindre ses objectifs à court, moyen et long termes

Perspectives à moyen et long termes

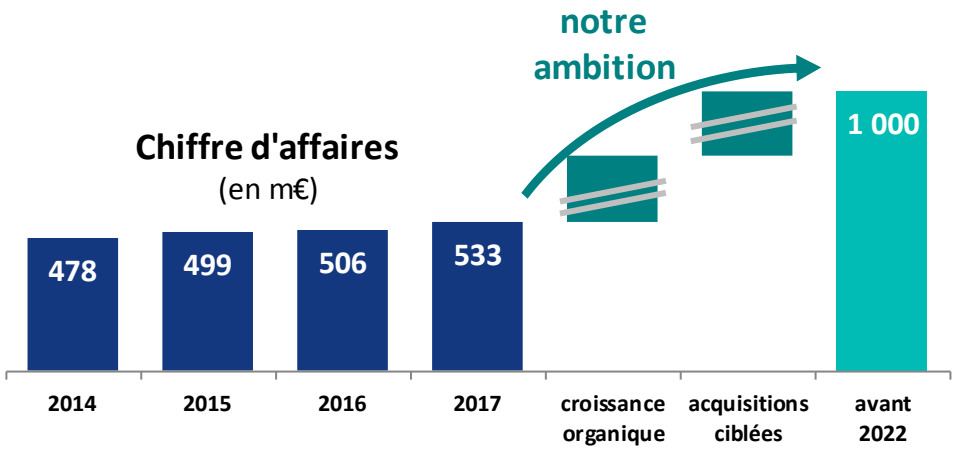
Perspectives 2018

- Priorité à la **génération *« sales to profit to cash »*** et **objectif de ROC encore en amélioration**
- Déploiement du programme d'accélération opérationnelle *Game Changer*, visant à augmenter l'impact de Chargeurs sur ses marchés : *« Chargeurs designer de ses propres frontières »*

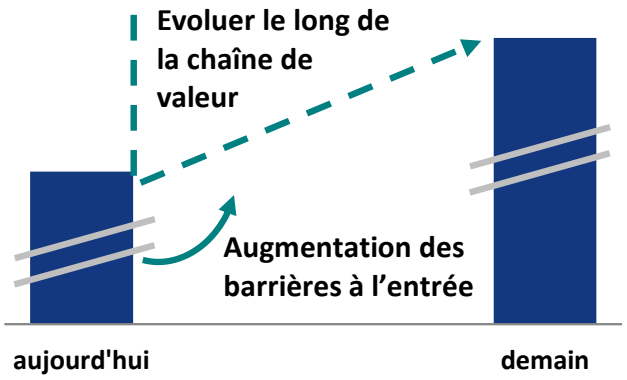
Des objectifs ambitieux et accessibles à moyen et long termes

- **Objectif à 5 ans : 1 milliard d'euros de chiffre d'affaires rentable**
  (à conditions macroéconomiques constantes)

Trajectoire vers 1 Md € de chiffre d'affaires



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



Programme d'accélération opérationnelle
Game Changer

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**

Politique d'acquisitions : Une stratégie méthodique

Une politique d'acquisitions en ordre de marche fondée sur une méthode rigoureuse et sélective

L'analyse des marchés

- De fortes tendances de croissance structurelle
- Des opportunités dans des marchés fragmentés
- De fortes barrières à l'entrée
- Des opportunités de synergies

L'analyse de la cible

- De fortes positions concurrentielles
- Des marques fortes et reconnues
- Des revenus récurrents et une base de clientèle solide
- Des marges relutives
- Une solide convergence culturelle

L'évaluation

- Une priorité donnée à la rentabilité des capitaux engagés
- Une pérennité des revenus
- Une valorisation relutive
- Une forte croissance de l'EBITDA et du cash flow

L'intégration

- Un travail intense de pré-acquisitions
- Un focus élevé porté à l'intégration des équipes et aux synergies
- Une supervision renforcée des réalisations

Revue opérationnelle

Olivier BUQUEN
Directeur Financier

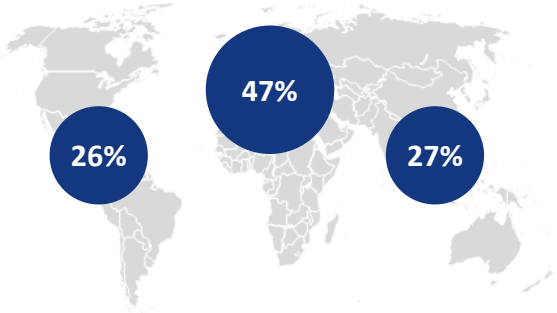
Le groupe Chargeurs en résumé

"A WORLD OF" NICHE MARKET LEADERS

Une excellence industrielle mondiale

Plus de 80 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. 2 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 robuste

Une performance financière solide

Chiffre d'affaires	**533,0 m€**	**+ 5,3 % (+ 3,2 % à pcc)**
EBITDA	**54,6 m€**	**+ 11,9 %**
Résultat opérationnel courant	**44,4 m€**	**+ 14,1 % (+ 15,9 % à pcc)**
Résultat net	**25,2m€**	**+ 0,8 %**
Marge brute d'autofinancement	**36,6 m€**	**+ 22,0 %**

Un bilan solide

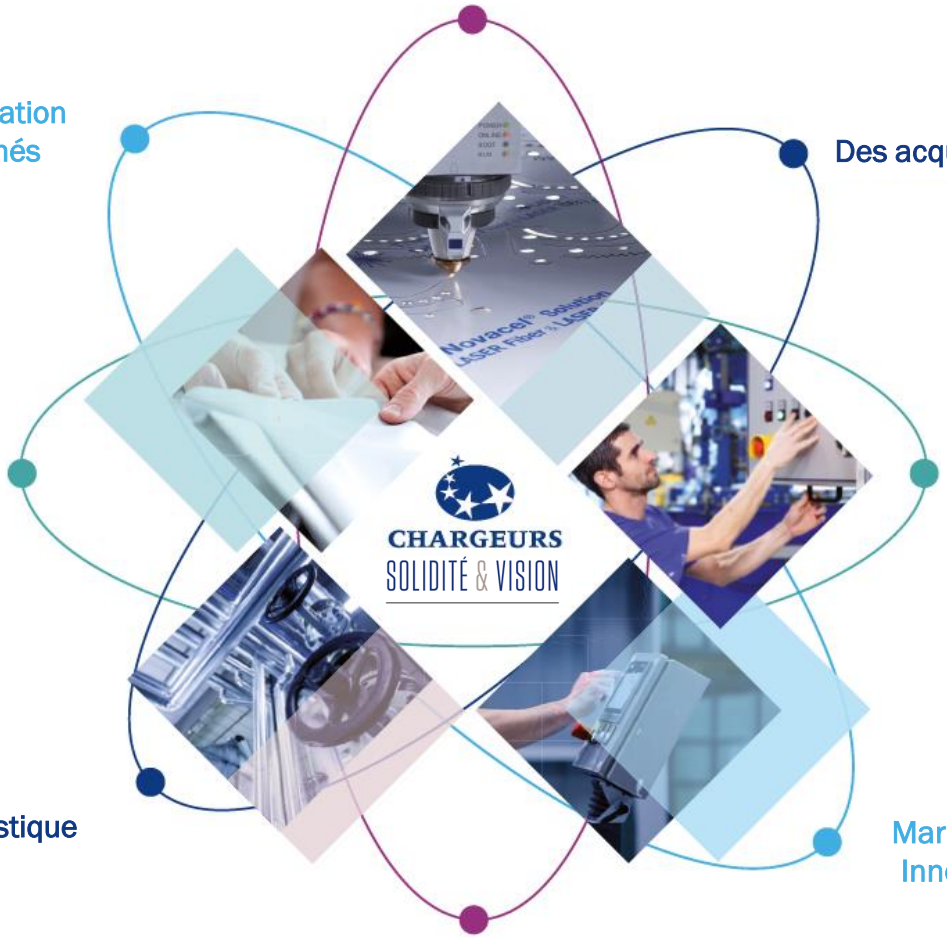
- **284 m€** de lignes de financement au niveau du Groupe
- Maturité moyenne de la dette à **5,2 ans**

Nos leviers de création de valeur

L'innovation produits et services

La segmentation des marchés

Des acquisitions ciblées



La proximité avec les clients

Le management des talents

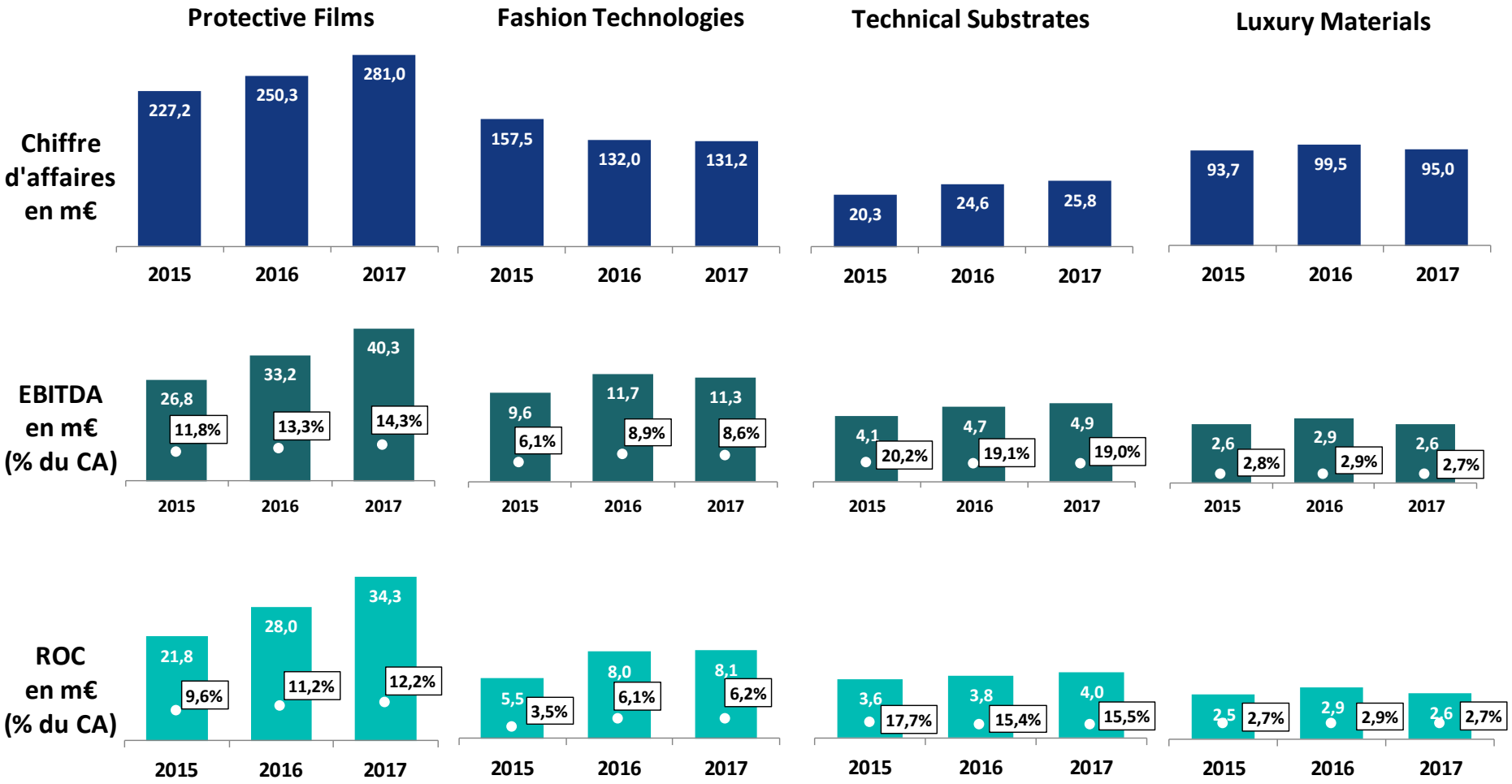
L'excellence industrielle & logistique

Marketing Innovant

Le digital au cœur de nos processus

Une excellente année 2017 : nouvelle accélération de la performance

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



Chargeurs Protective Films

« The leading innovative coating solutions »

Faits marquants

- Développement et commercialisation du produit ***low noise,*** en réponse aux problématiques de bruit lors du déroulement du film de protection
- Acquisitions de **Somerra** (FR), **Walco** (US) et **Omma** (IT) ; création de Chargeurs Protective Specialty Machines, leader des solutions d'application de films de protection de surfaces
- Investissement organique structurant d'un montant de **20 m€** dans une nouvelle ligne d'enduction à horizon 24 mois, plaçant le Groupe à l'avant-garde de **l'industrie 4.0**

CHARGEURS PROTECTIVE FILMS

Chiffres clés

"A WORLD OF" NICHE MARKET LEADERS

Chiffre d'affaires en forte croissance de 7,0 % à pcc et hausse de 100 pb de la marge d'EBITDA

En millions d'euros	**2017**	2016	Variation	
Chiffre d'affaires	**281,0**	250,3	+30,7	+12,3%
variation en % à périmètre et change constants				*+7,0%*
EBITDA	**40,3**	33,2	+7,1	+21,4%
en % du chiffre d'affaires	***14,3%***	*13,3%*		
Résultat opérationnel courant	**34,3**	28,0	+6,3	+22,5%
en % du chiffre d'affaires	***12,2%***	*11,2%*		

- Forte croissance de 7,0 % à pcc du chiffre d'affaires portée par des positions toujours plus solides dans les marchés de référence, le lancement constant d'innovations de rupture et la hausse de la demande globale
- Intégration des acquisitions réalisées en 2016 et en 2017 en France, aux Etats-Unis et en Italie, conforme au plan de marche, et accélération des transferts de production vers la zone dollar
- Amélioration continue du prix-mix impactant très favorablement la performance opérationnelle

Chargeurs Fashion Technologies

« IN'SIDE FASHION »

Faits marquants

- Inauguration d'un nouveau **showroom** à New York
- Montée en puissance du site industriel en Ethiopie, dans le respect des **standards d'excellence** de Chargeurs
- Internationalisation managériale du métier avec l'arrivée **d'Angela Chan** à la Direction Générale

Chiffres clés

Bonne dynamique d'activité et marge de ROC en hausse de 10 pb

En millions d'euros	**2017**	2016	Variation	
Chiffre d'affaires	**131,2**	132,0	-0,8	-0,6%
variation en % à périmètre et change constants				*+1,3%*
EBITDA	**11,3**	11,7	-0,4	-3,4%
en % du chiffre d'affaires	***8,6%***	*8,9%*		
Résultat opérationnel courant	**8,1**	8,0	+0,1	+1,3%
en % du chiffre d'affaires	***6,2%***	*6,1%*		

- Poursuite de la stratégie de sélectivité commerciale
- Bonne dynamique opérationnelle dans un marché à forte intensité concurrentielle
- Intensification des investissements opérationnels au service d'une clientèle 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
  - Remontée de la chaîne de valeur et 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

- Prise en main réussie par le nouveau Directeur Général, Patrick Bonnefond
- Dépôt de **nouveaux brevets distinctifs** et lancement mondial à venir de la gamme Sublimis
- Développement d'une **force commerciale propre**

NOUVEAU PARTENAIRE
Français de Textiles Haut de Gamme

SENFA DECOPRINT id. numérique

Chiffres clés

Rythme de croissance robuste de l'activité et de la performance opérationnelle

En millions d'euros	**2017**	2016	Variation	
Chiffre d'affaires	**25,8**	24,6	+1,2	+4,9%
variation en % à périmètre et change constants				*+4,9%*
EBITDA	**4,9**	4,7	+0,2	+4,3%
en % du chiffre d'affaires	***19,0%***	*19,1%*		
Résultat opérationnel courant	**4,0**	3,8	+0,2	+5,3%
en % du chiffre d'affaires	***15,5%***	*15,4%*		

- Succès pour ce premier exercice de Patrick Bonnefond à la Direction Générale
- Poursuite de l'excellente performance réalisée en 2016
- Réalisation d'investissements opérationnels pour diversifier la gamme d'innovations produits et développer l'activité dans de nouveaux marchés
  - Lancement de Sublimis, une nouvelle innovation de rupture
  - Développement de la puissance commerciale en Asie, en Amérique du Nord et du Sud

Chargeurs Luxury Materials

« From the sheep to the shop »

Faits marquants

- Qualité et traçabilité des produits :
  en cours de déploiement dans nos peignages partenaires
- Certification RWS des peignages partenaires
- Réalisations de synergies commerciales avec CFT
- Lancement du label haut de gamme *Organica Precious Fiber*

RESPONSIBLE WOOL STANDARD R·W·S CERTIFIED ©TextileExchange

ORGANICA PRECIOUS FIBER

Chiffres clés

Maintien d'un rendement des capitaux investis proche de 10 %

En millions d'euros	**2017**	2016	Variation	
Chiffre d'affaires	**95,0**	99,5	-4,5	-4,5%
variation en % à périmètre et change constants				*-4,2%*
EBITDA	**2,6**	2,9	-0,3	-10,3%
en % du chiffre d'affaires	***2,7%***	*2,9%*		
Résultat opérationnel courant	**2,6**	2,9	-0,3	-10,3%
en % du chiffre d'affaires	***2,7%***	*2,9%*		

- Chiffre d'affaires reflétant la stratégie de sélectivité commerciale pour réorienter les activités vers des volumes plus rentables
- Maintien d'un taux de marge conforme aux attentes du Groupe pour préparer la montée en gamme et la maîtrise complète d'une *supply chain* propriétaire
- Poursuite de la focalisation sur des produits haut de gamme, traçables, durables, offrant des caractéristiques monétisables auprès des grands clients du luxe et du sportswear mondial
- Lancement du label de fibres haut de gamme *Organica Precious Fiber*

Revue financière

Olivier BUQUEN
Directeur Financier

Cédric RATOUIS
Adjoint au Directeur Financier

Compte de résultat consolidé

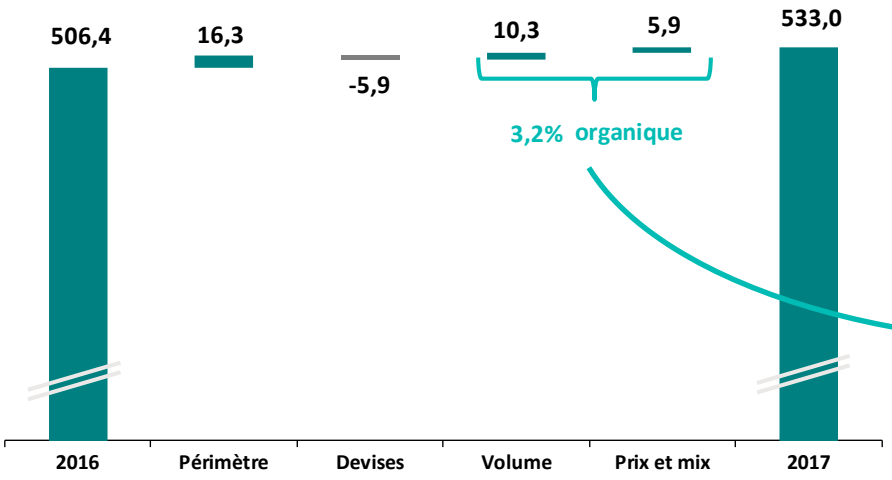
Franchissement d'un nouveau seuil : EBITDA supérieur à 50 m€ et à 10 % du CA

En millions d'euros	2017	2016	variation		*Commentaires*
Chiffre d'affaires	**533,0**	506,4	+26,6	*+5,3 %*	+ 3,2 % à pcc : amélioration du mix et hausse des volumes
Marge brute *en % du chiffre d'affaires*	**141,6** *26,6%*	129,9 *25,7%*	+11,7	*+9 %*	Effet prix-mix positif, supérieur à l'effet devises négatif
EBITDA *en % du chiffre d'affaires*	**54,6** *10,2%*	48,8 *9,6%*	+5,8	*+11,9 %*	Levier opérationnel : plan de productivité
Amortissements	**-10,2**	-9,9	-0,3	*+3 %*	Politique d'investissements capacitaires et technologiques ambitieuse et bien maîtrisée
Résultat opérationnel courant ***en % du chiffre d'affaires***	**44,4** *8,3%*	38,9 *7,7%*	+5,5	*+14,1 %*	+15,9 % à pcc : amélioration du mix, hausse des volumes et maîtrise des coûts
Non récurrent	**-5,9**	-5,0	-0,9		Projets acq. -2,5 m€ ; restruct. CFT -0,9 m€ ; mises au rebut -0,5 m€ ; départ resp. de direction -1,5 m
Résultat d'exploitation	**38,5**	33,9	+4,6	*+13,6 %*	Amélioration du mix, hausse des volumes et maîtrise des coûts
Charge nette de financements	*-7,5*	*-4,9*	*-2,6*		*Renforcement des ressources financières et allongement de la maturité*
Autres éléments financiers	*-1,0*	*2,9*	*-3,9*		*En 2016, impact de +3,7 m€ lié à la sortie des sociétés Yak (CFT)*
Résultat financier	**-8,5**	-2,0	-6,5		
Impôts	**-4,0**	-4,9	+0,9		Optimisation de l'utilisation des déficits fiscaux reportables du Groupe
Mises en équivalence	**-0,8**	-2,0	+1,2		Résultats des mises en équivalence CLM ; effet en 2016 de la sortie des sociétés Yak de -1,7 m€
Résultat net	**25,2**	25,0	+0,2	*+0,8 %*	En progression de 9,6 % hors effet sortie des sociétés Yak en 2016 (+2 m€ en résultat net)

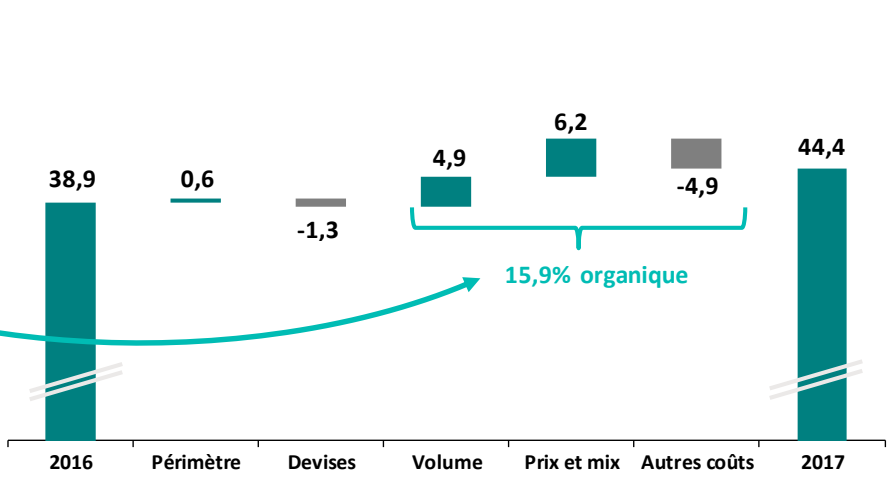
- Croissance organique de 3,2 % du chiffre d'affaires (CA) : portée par l'innovation et une concentration toujours plus forte sur les produits et services à forte valeur ajoutée
- Marge brute en hausse de 9,0 %, grâce à l'amélioration du mix-produits et la gestion rigoureuse des changes et matières premières
- EBITDA en augmentation de 11,9 %, tiré par la croissance du CA, reflétant le levier opérationnel et l'effet du plan annuel de performance
- ROC en hausse de 14,1 %, sous l'effet d'un EBITDA en forte croissance et de dotations aux amortissements quasi-stables
- Charge nette de financements en augmentation pour accompagner l'objectif de croissance du Groupe
- Charge d'impôts en baisse de 0,9 m€ : optimisation des 320 m€ de déficits reportables
- Résultat net du Groupe en progression de 9,6 %, hors effet de la sortie des sociétés « Yak » en 2016 (impact positif de 2 m€)

Augmentation du chiffre d'affaires rentable

Bridge du chiffre d'affaires (en m€)



Bridge du résultat opérationnel courant (en m€)



Principaux effets sur le chiffre d'affaires

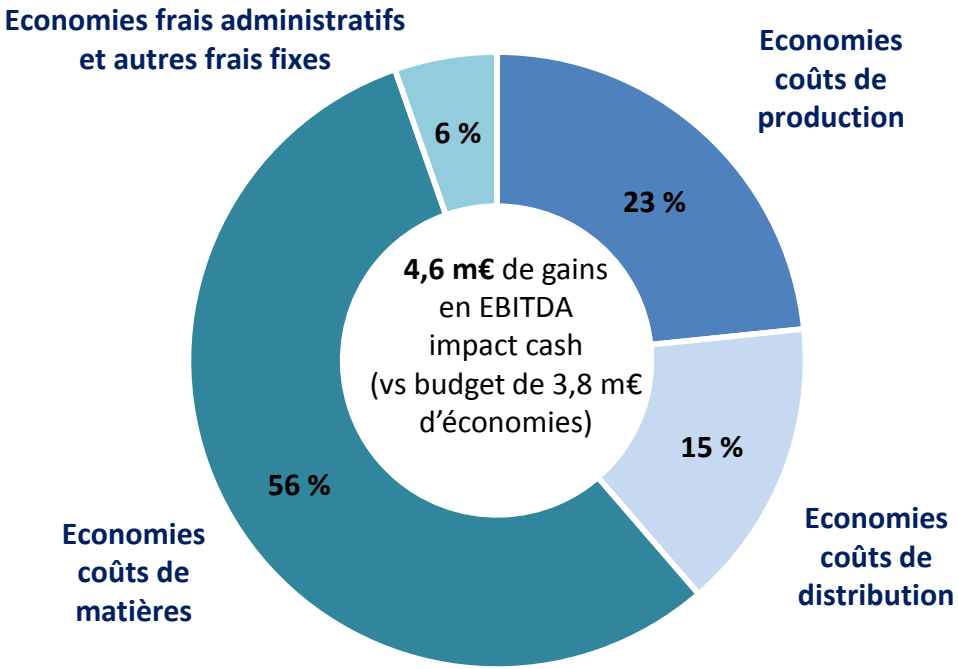
- Périmètre — acquisitions réalisées dans le métier CPF
  - Main Tape (juil. 2016)
  - Somerra et Walco (mai 2017), Omma (sept. 2017)
- Devises — USD, ARS, GBP et RMB
- Volume — contribution de toutes les activités, excepté CLM
- Prix/mix — essentiellement CPF

Principaux effets sur le ROC

- Périmètre — intégration des acquisitions réalisées dans CPF
  - Main Tape : montée en puissance des transferts de production en zone dollar ; investissements en opex
  - Somerra, Walco, Omma : mise en place des synergies
- Devises — impact négatif de l'USD dans le métier CPF
- Volume — contribution de toutes les activités, excepté CLM
- Prix/mix — essentiellement CPF
- Autres coûts — coûts liés à la hausse de l'activité de CPF

Très large succès du plan annuel de productivité

Réalisation 2017 : 4,6 m€ d'économies de coûts en année pleine, impact cash (vs objectif de 3,8 m€)



Axes du plan de performance

- Diminution des coûts de production : lancement du Programme « Management de la Qualité »
- Amélioration de la productivité : réduction du coût des déchets des matières premières
- Abandon de volumes non / peu rentables et concentration sur les grands comptes clients
- Maîtrise des frais fixes

Plans de performance en 2016 et 2017 du Groupe :
Impact cash de 10,2 m€ d'économies réalisées en 2016 et 2017
(vs objectif de 9,5 m€)

Tableau des flux de trésorerie

Hausse de la marge brute d'autofinancement de 22 %

En millions d'euros	2017	2016	*Commentaires*
EBITDA	**54,6**	**48,8**	+ 11,9 % : amélioration du mix, hausse des volumes et plan de productivité
Non récurrent - cash	*-5,1*	*-4,6*	Projets acq. -2,5 m€ ; restructuration CFT -0,9 m€ ; départ de resp. de direction -1,5 m€
Frais financiers - cash	*-7,5*	*-4,9*	Augmentation des fonds levés pour le développement du Groupe
Impôts - cash	*-7,0*	*-8,0*	Optimisation de la consommation des crédits d'impôts
Autres	*1,6*	*-1,3*	Gains et pertes de changes actuariels
Marge brute d'autofinancement	**36,6**	**30,0**	**+ 22 %**
Dividendes reçus des mises en équivalence	**0,8**	**0,3**	Dividende exceptionnel lié à une cession immobilière
Variation du BFR à change constant	**-6,7**	**0,8**	Hausse maîtrisée du BFR liée à la forte croissance de CPF et CTS ; légère baisse en % du CA
Cash-flow opérationnel	**30,7**	**31,1**	**Maintien d'un cash-flow opérationnel solide incluant les effets du plan *Game Changer***
Acquisitions d'actifs corporels et incorporels	**-13,6**	**-10,9**	2017 : Protective Films 8,2 m€ ; Fashion Technologies 5,3 m€ ; Tech. Substrates 0,4 m€
Dividendes	**-13,8**	**-11,5**	13,8 m€ de div. distribués en 2017 (6,6 m€ en cash & 7,2 m€ en actions) : +20 % vs 2016
Augmentation de capital	**7,2**	**0,0**	Paiement des dividendes en actions
Variation de périmètre	**-5,5**	**-20,6**	2017 : acquisitions de Walco, Somerra et Omma (montant net de la trésorerie acquise)
Devises	**0,3**	**-0,4**	
Autres	**0,4**	**-7,8**	En 2016 : remboursement partiel de 6 m€ d'un dépôt de garantie
Total	**5,7**	**-20,1**	**Autofinancement de la hausse des capex et des dividendes, et d'acquisitions ciblées**

Trésorerie nette à l'ouverture (31/12/n-1)	**3,2**	**23,3**
Trésorerie nette à la clôture (31/12/n)	**8,9**	**3,2**

- La forte génération de cash a permis au Groupe de réaliser des investissements rentables et des acquisitions ciblées, tout en versant un dividende en croissance

Bilan consolidé analytique

Une structure bilancielle très solide

En millions d'euros	31/12/17	31/12/16	*Commentaires*
Immobilisations incorporelles	**88,3**	92,1	Goodwills : +5,3 m€ (acquisitions en 2017) & -9,3 m€ d'effet devises (USD)
Immobilisations corporelles	**63,2**	61,8	Hausse des capex : investissement de 20 m€ engagé en nov. 2017 chez CPF
Mises en équivalence	**11,7**	15,0	Effet devises -1,6 m€ ; dividendes versés -0,8 m€ et résultat -0,8 m€
Actif net non courant	**13,2**	11,5	Activation de 1,4 m€ de l'actif d'impôt différé français
BFR	**44,6**	43,7	8,4% du chiffre d'affaires au 31/12/17, à comparer à 8,6% au 31/12/16
Total des capitaux employés	**221,0**	224,1	
Capitaux propres	**229,9**	227,3	Résultat +25,2 m€ ; Div. -6,6 m€ ; Réserves de conversion -16,5 m€ (USD -11 m€)
Dette financière (+) / Trésorerie (-) nette	**-8,9**	-3,2	Cash-flow opé. 30,7 m€, Capex -13,6 m€, acquisitions -5,5 m€, div. -6,6 m€
Total	**221,0**	224,1	

Nombre d'actions au 31/12/2017 : 23 330 597

- Amélioration du profil de la dette financière du Groupe : émission d'un Euro PP de 50 m€
  - 40 m€ à 8 ans, remboursables in fine en juin 2025
  - 10 m€ à 10 ans, remboursables in fine en juin 2027
- 284 m€ de ressources financières au niveau du Groupe avec une maturité moyenne de la dette à 5,2 ans
- Renégociation des programmes de factoring déconsolidant en Europe début 2018

4

Perspectives

Michaël FRIBOURG
Président Directeur Général

Perspectives

- *Guidance* 2018

Augmentation du chiffre d'affaires
Amélioration de la marge opérationnelle
Solide génération de cash

- Déploiement du programme d'accélération opérationnelle *Game Changer*

Ventes & Marketing	Production	Innovation	Gestion des talents

- Mise en œuvre du plan de productivité annuel 2018
- Renforcement de la structure financière du Groupe
- Poursuite de la stratégie d'acquisitions sélectives

Du potentiel 2015 aux ambitions 2022

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

Réalisations 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)

Game Changer

Programme d'accélération opérationnelle centré autour de 4 thèmes clés

- Production
- Ventes et Marketing
- Gestion des Talents
- Innovation

Objectif à 5 ans : 1 Md€ de chiffre d'affaires rentable

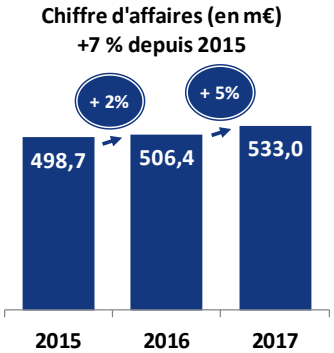
Croissance de nos marchés finaux de plus en plus forte, portée par 2 grandes tendances structurelles

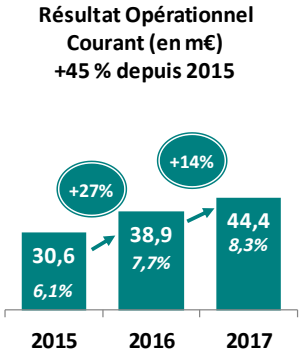
- La sophistication des produits
- La complexification de la logistique

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 rentable**





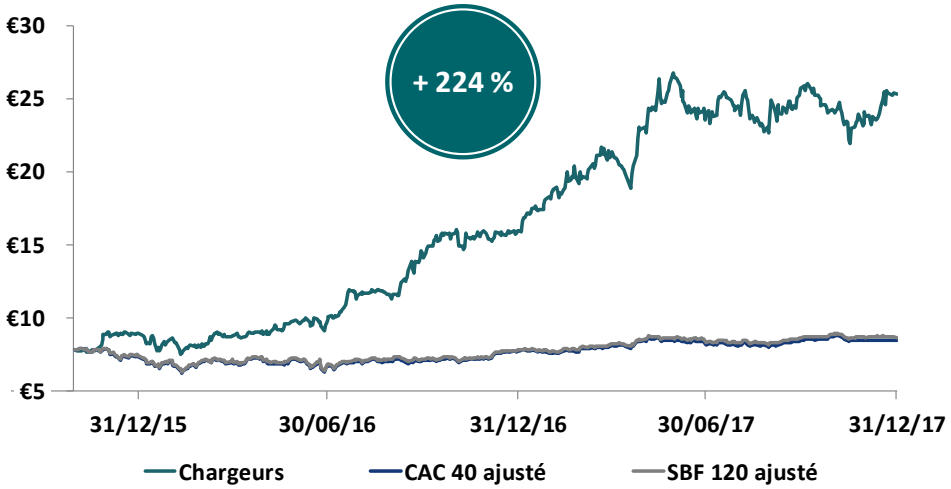
5

Annexes

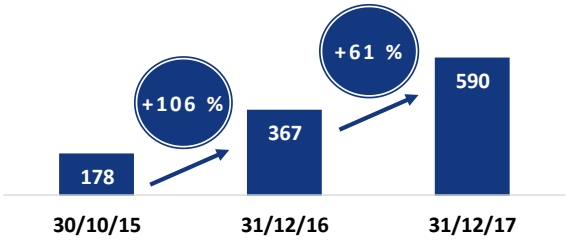
Une importante création de valeur actionnariale

Stratégie de création de valeur actionnariale

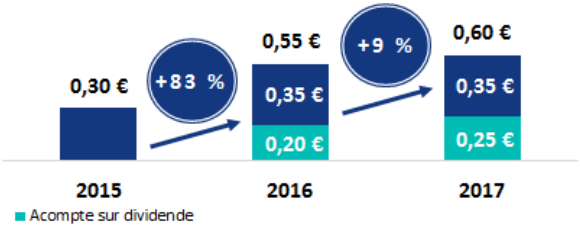
Performance de l'action depuis le changement de gouvernance de Chargeurs
(Indices CAC 40 and SBF 120 ajustés en ligne avec le cours du titre Chargeurs)



Capitalisation boursière (en m€)
+231 % depuis 2015



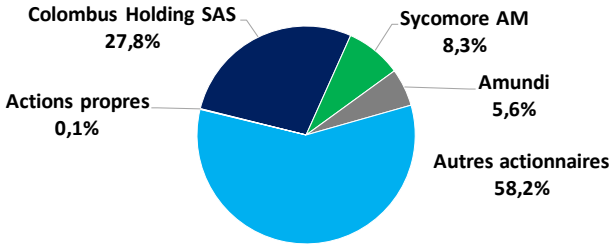
Dividende par action
+100 % depuis 2015



- **Politique de versement d'un dividende récurrent et en constante progression et mise en place de l'option de paiement en actions**
- **Mise en place d'un programme limité de rachat d'actions pour 12 m€**
- **Renouvellement du contrat de liquidité pour 2,6 m€**
- **Elargissement de la couverture du titre en 2017 :**
  initiation de couverture du titre par Berenberg (mars) et Oddo (novembre)

ALPHAVALUE
BERENBERG PARTNERSHIP SINCE 1590
ID MidCaps
MIDCAP PARTNERS
ODDO BHF
Portzamparc GROUPE BNP PARIBAS

Structure actionnariale au 31 décembre 2017 :
23 330 597 actions



Glossaire

- Variation à périmètre et change constants (pcc) – 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

Agenda financier 2018

Lundi 16 avril 2018 *(avant bourse)*	Information financière 1er trimestre 2018
Lundi 16 avril 2018	Assemblée Générale des Actionnaires
Jeudi 6 septembre 2018 *(avant bourse)*	Résultats semestriels 2018
Mercredi 14 novembre 2018 *(après bourse)*	Information financière 3ème trimestre 2018

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

CHARGEURS