

# Résultats S1 2024

Forte génération de cash,  
accélération des métiers

5 SEPTEMBRE 2024



**CHARGEURS**

High Emotion Technology®

**AMBITION & SOLIDITÉ**



# Avertissement

Cette présentation peut contenir des déclarations de nature prévisionnelle concernant l'activité, les résultats et la situation financière du groupe Chargeurs.

Ces anticipations s'appuient sur des hypothèses qui semblent raisonnables à ce stade mais sont dépendantes de facteurs exogènes et d'aléas, tels que l'évolution :

- de la conjoncture économique,
- du contexte géopolitique
- des cours des matières premières et de l'énergie,
- de la crise sanitaire dans l'ensemble des géographies du Groupe,
- des parités monétaires,
- des réglementations,
- de la demande dans les grands marchés du Groupe,
- de lancements de nouveaux produits par la concurrence.

Les cibles de performance et les objectifs estimés sont soumis à ces aléas et communiqués à titre indicatif.

Du fait de ces incertitudes, le groupe Chargeurs ne peut être tenu responsable pour d'éventuels écarts par rapport à ses anticipations actuelles qui seraient liés à la survenance d'événements nouveaux ou d'évolutions non prévisibles.

Les facteurs de risques pouvant influencer de façon significative les résultats économiques et financiers du groupe Chargeurs sont présentés dans le Document d'Enregistrement Universel déposé chaque année à l'AMF.

Lorsque cette présentation cite des informations ou des statistiques provenant d'une source externe, il ne doit pas être interprété que le Groupe approuve ou considère ces informations ou statistiques comme exactes.



  
**Synthèse introductive**

**Michaël Fribourg**  
**Président-Directeur Général**



# Le succès de l'OPA permet à Chargeurs d'ouvrir un nouveau chapitre de création de valeur



## ■ Une structure actionnariale enrichie autour du Groupe Familial Fribourg

- Le Groupe Familial Fribourg et ses partenaires ont significativement renforcé leurs engagements patrimoniaux dans Chargeurs, dont ils contrôlent désormais 67,6 % du capital et 68,5 % des droits de vote
- Aux côtés de la famille Fribourg, qui est l'actionnaire de contrôle, de grands investisseurs familiaux et institutionnels de premier plan ont pris part à ce renforcement, exprimant leur confiance à long terme et l'attractivité du modèle diversifié et entrepreneurial du Groupe : Famille Habert-Dassault, Groupama, MACSF, BNP Paribas Développement et CARAC sont au capital de Columbus Holding 1 et 2, structures de contrôle du Groupe
- Le maintien d'un flottant toujours très significatif de 32 % du capital exprime l'intérêt du marché pour le potentiel futur du Groupe, avec une part très importante d'investisseurs individuels

## ■ Le nouveau plan stratégique 2025-2030 en cours de préparation et présenté au printemps 2025 visera à valoriser l'ensemble des actifs du Groupe

- Un contexte opérationnel en accélération pour chaque métier, qui offre des options et scénarii étendus de création de valeur
- Une très solide génération de cash au S1 24, qui exprime la qualité des métiers en portefeuille et la robustesse du modèle d'affaire du Groupe
- La reprise du versement de dividendes attendu dès 2025 sur la base des bonnes dynamiques observées dès cet exercice

# Fort rebond et accélération dans tous les métiers avec une surperformance spectaculaire de Museum studio



■ Après un exercice passé exceptionnellement défavorable, le S1 2024 est marqué par un fort rebond opérationnel sur les métiers clés et une croissance spectaculaire de Museum Studio

- Le chiffre d'affaires du Groupe est en croissance organique de +11,1 % et atteint 374,3 M€.
- L'EBITDA du Groupe progresse de plus de 20 %. Le ROPA du Groupe progresse de près de +34 % à 17,0 M€
- Accélération du rebond chez Novacel (+7,6 % au S1 24, +12,5 % au T2 24 en organique) avec un EBITDA en croissance de +60,5 % et un ROPA en croissance de plus de +120 %
- Chargeurs PCC réalise une croissance de +9,4 % au semestre et voit son ROPA s'accroître de +11,3 %
- Museum Studio réalise une hausse de +27,5 % de son chiffre d'affaires, de +28,6 % de son EBITDA et +33,3 % de son ROPA et voit son carnet de commandes franchir la barre des 300 M€, soit deux fois le chiffre d'affaires attendu en 2024

■ Une très forte **génération de cash**, qui était la priorité du semestre

- 39,6 M€ de flux de trésorerie opérationnelle générés au S1 2024 (x44 vs S1 2023)
- Très forte génération de cash chez Novacel (+32,8 M€), chez Chargeurs PCC (+7,4 M€) chez Luxury Fibers (+10,4 M€), chez Museum Studio (+8,0 M€)

■ Une **hausse significative des capitaux propres** et une **réduction significative de l'endettement financier**, tout en poursuivant les investissements ciblés en France et dans le monde

- Capitaux propres à près de 300 M€, en hausse de 39,7 M€
- Réduction de l'endettement financier de 32,4 M€ tout en poursuivant les investissements en opérations et immobilisations



# Sommaire

**01**

REVUE DES BRANCHES D'ACTIVITÉ

**02**

SYNTHÈSE FINANCIÈRE

**03**

CONCLUSION





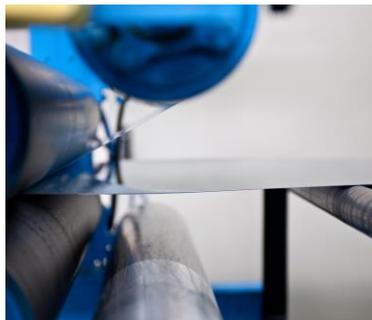
●  
**Revue des branches  
d'activité**

**Michaël Fribourg**  
**Président-Directeur Général**



# Chargeurs, Groupe international doté d'un portefeuille de métiers leaders mondiaux, diversifiés géographiquement et sectoriellement

Implanté commercialement et industriellement dans près de 100 pays avec 2 600 collaborateurs, le Groupe possède et anime quatre leaders mondiaux dans les secteurs des technologies industrielles, des services et du luxe.



**Novacel**

N°1 mondial des films de process industriel



**Chargeurs PCC**

N°1 mondial des entoilages pour les marques de mode



**Museum Studio**

N°1 mondial de l'ingénierie et de la production culturelle



**Luxury Fibers**

N°1 mondial du négoce de fibres naturelles traçables



**Personal Goods**

Accessoires personnels haut de gamme

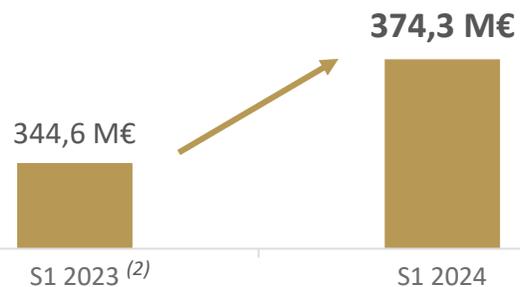
**Des actifs solides, en croissance et générateurs de cash**



# Une très forte performance commerciale et opérationnelle ainsi qu'une génération de cash significative, portées par des métiers en accélération

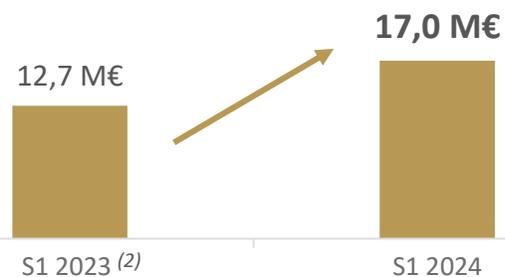
Chiffre d'affaires

+11,1 %<sup>(1)</sup>



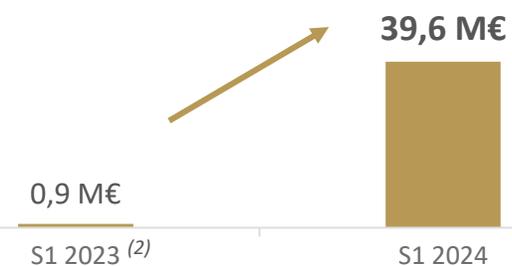
ROPA

+33,9 %



Flux de trésorerie opérationnels

x44



<sup>(1)</sup> Taux de Croissance en données organiques

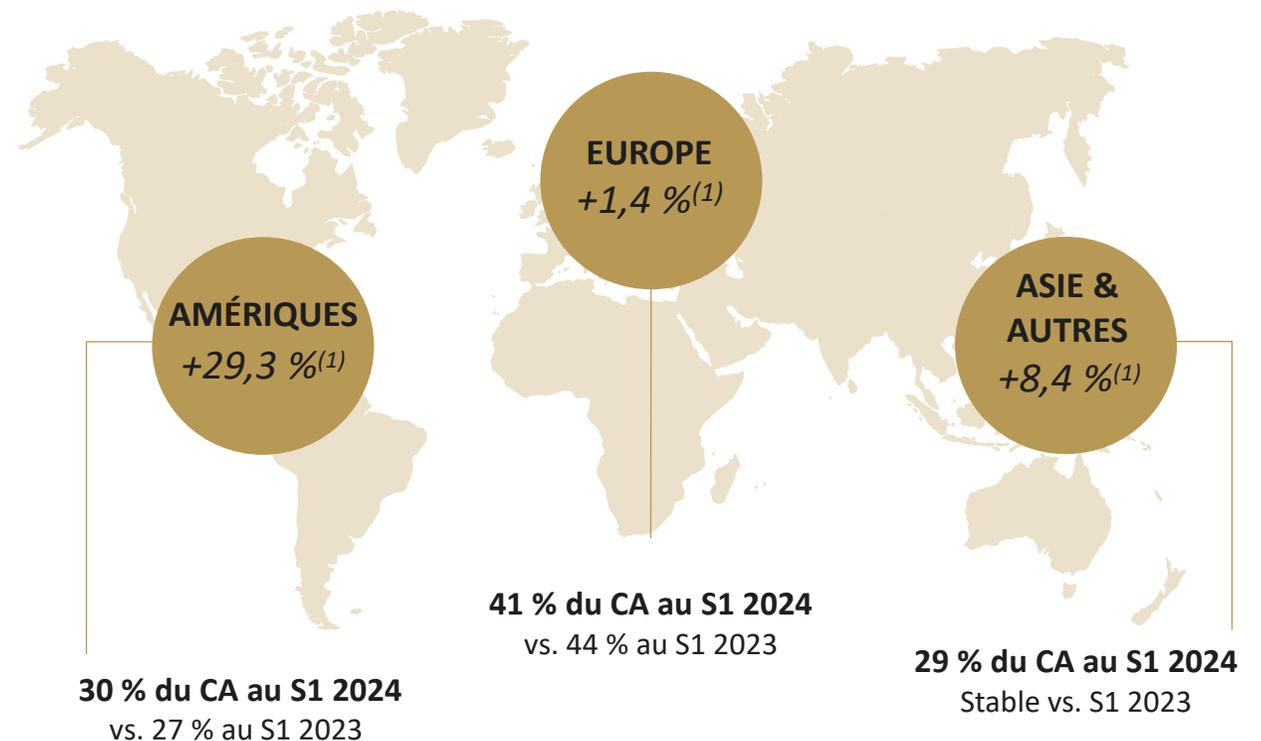
<sup>(2)</sup> 2023 calculé en base comparable à la suite du changement de méthode d'évaluation des terrains et des constructions, de l'intégration de Swaine et de l'application de la norme IFRS 5  
Actifs destinés à la vente et activités non poursuivies

# Le chiffre d'affaires du Groupe en progression soutenue tout au long du semestre : confirmation du retour à la croissance dans tous les métiers

Chargeurs tire parti de la conjoncture favorable aux Etats-Unis

Contribution équilibrée des actifs des pôles Technologies et Luxe dans la croissance du T2 2024

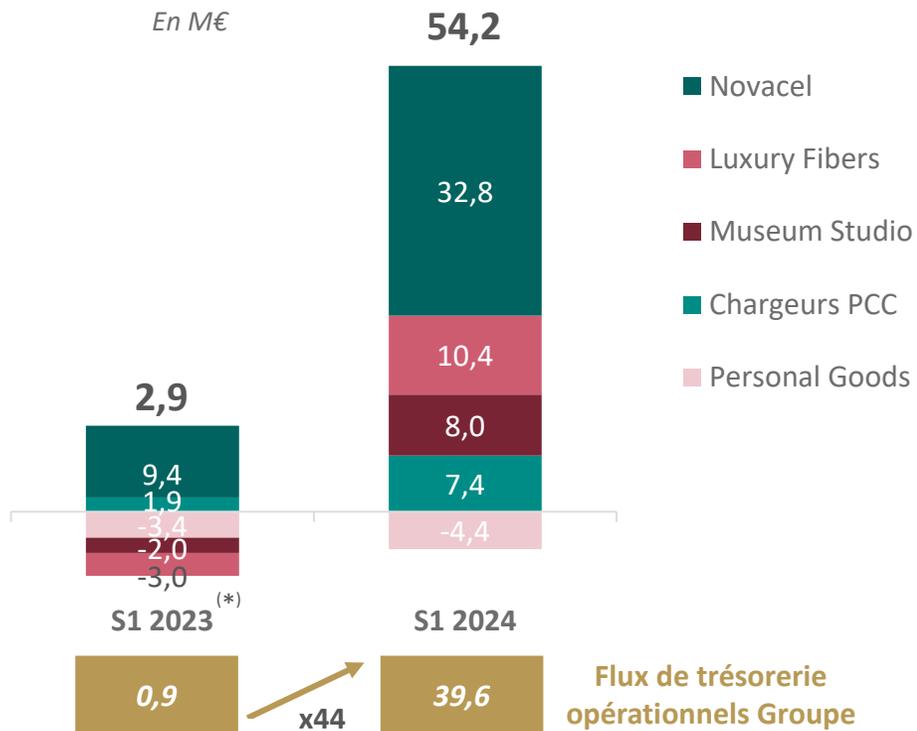
2024 vs 2023 <sup>(1)</sup>	T1	T2	S1
Pôle Technologies	+6,2 %	+10,4 %	+8,3 %
Pôle Luxe	+26,0 %	+11,8 %	+18,1 %
Chargeurs	+11,3 %	+10,9 %	+11,1 %



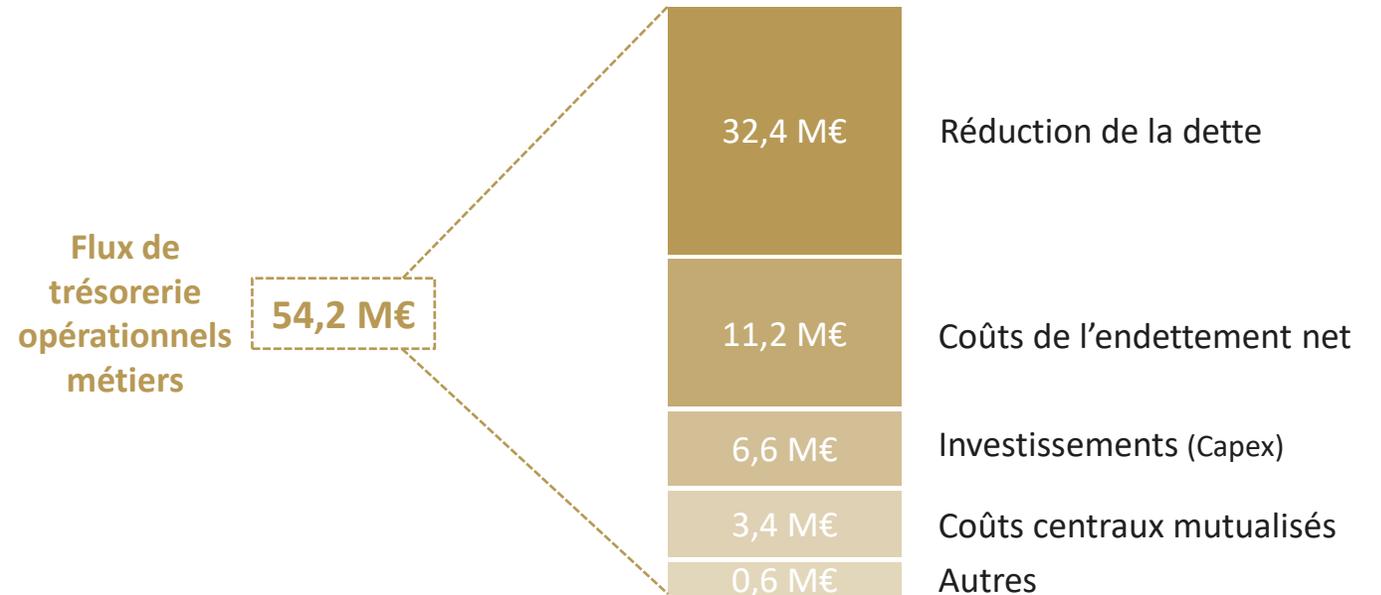
<sup>(1)</sup> Taux de croissance indiqués en données organiques et 2023 calculé en base comparable à la suite de l'intégration de Swaine et de l'application de la norme IFRS 5 actifs destinés à la vente et activités non poursuivies

# Hausse remarquable des flux de trésorerie générés par les métiers opérationnels : 54,2M€ au S1 2024

Les actifs en portefeuille ont généré 54,2 M€ de flux de trésorerie opérationnels



- ✓ **Novacel** : très forte génération de cash tirée par la reprise de l'activité
- ✓ **CFT PCC et CMS** : forte conversion de l'EBITDA en cashflow opérationnel
- ✓ **CLF** : optimisation du BFR



(\*) Montants calculés en base comparable à la suite de l'intégration de l'entité Swaine

# Une nouvelle donne opérationnelle et de nouvelles opportunités dans tous les métiers

Les actifs du Groupe sont sortis renforcés des différentes crises (Covid, guerre en Ukraine, inflation, etc.) et commencent à en tirer parti en termes de chiffre d'affaires, de profits opérationnels et de génération de cash

**Reprise confirmée, avec un chiffre d'affaires en très nette progression et une marge opérationnelle en hausse de près de 3 points**

## Novacel

en millions d'euros	S1 2024	S1 2023 <sup>(*)</sup>	Variation	T2 2024	T2 2023	Variation
Chiffre d'affaires	157,9	146,7	+7,6%	85,5	76,0	+12,5%
Croissance organique			+7,6%			+12,2%
EBITDA	13,8	8,6	+60,5%			
en % du CA	8,7%	5,9%				
Résultat opérationnel des activités	8,6	3,9	+120,5%			
en % du CA	5,4%	2,7%	+2,7pts			

(\*) Montants calculés en base comparable à la suite du changement de méthode d'évaluation des terrains et des constructions

- Fort rebond de l'activité, notamment au cours du T2, marqué par une reprise significative des volumes, qui sont en progression de près de 10 % au S1 2024
- Chiffre d'affaires en nette progression à +7,6 % en données organiques : l'augmentation des volumes et des hausses de prix réalisées compensent largement la baisse de prix du PE
- EMEA, principal moteur de la croissance :
  - Les équipes commerciales gagnent des parts de marché, grâce à leur présence terrain et aux nouveaux produits
  - Elles profitent en outre d'un contexte économique plus favorable et de premières reconstitutions de stocks des industriels
- Montée en puissance de la gamme Oxygen, dont les ventes ont été multipliées par 4 : sensibilisation croissante des industriels à l'utilisation de produits plus durables
- Regain d'activité en Asie, stimulé par l'essor du marché indien
- Forte augmentation de la rentabilité, comme attendu : doublement de la marge opérationnelle qui bénéficie de la reprise des volumes et d'un mix produit plus favorable.

## Perspectives : un rebond qui se confirme, porté par une gouvernance renforcée

- Une nouvelle équipe dirigeante autour de Philippe Denoix, dont la maîtrise fine du secteur et l'engagement sur le terrain accompagnent avec succès le rebond du métier et le doublement de sa marge opérationnelle, avec pour ambition le retour au niveau de marge opérationnelle normative (>9-10% du CA) dès 2025
- Un contexte sectoriel propre à Novacel bien orienté, notamment sur l'Europe qui tire la croissance du métier et lui permet de surperformer sur ses marchés
- Des capacités de production renforcées afin de répondre à la demande et d'augmenter les volumes en conjuguant maîtrise des coûts et efficacité opérationnelle
- Une stratégie commerciale offensive qui porte ses fruits : hausse des prix, structuration de la force de vente, innovation produits
- Des investissements ciblés pour développer et élargir la gamme de produits durables, notamment les bioplastiques, face à une demande qui augmente (multiplication par 4 des ventes de la gamme Oxygen)

## Chargeurs PCC

en millions d'euros	S1 2024	S1 2023 <sup>(*)</sup>	Variation	T2 2024	T2 2023	Variation
Chiffre d'affaires	101,2	100,5	+0,7%	49,9	49,2	+1,4%
Croissance organique			+9,4%			+7,8%
EBITDA	11,1	10,9	+1,8%			
en % du CA	11,0%	10,8%				
Résultat opérationnel des activités	7,9	7,1	+11,3%			
en % du CA	7,8%	7,1%	+0,7pt			

(\*) Montants calculés en base comparable à la suite du changement de méthode d'évaluation des terrains et des constructions

- Croissance soutenue des volumes et du chiffre d'affaires, grâce à la forte pénétration de Chargeurs PCC sur le marché américain, illustrée par le montant record des référencements mondiaux gagnés auprès de grandes marques de mode américaines
- Poursuite de la dynamique marketing et commerciale menée en Asie, visant à accroître le référencement auprès des nouvelles marques de mode en pleine expansion
- En conséquence, les ventes en Asie enregistrent une forte progression de +14 % au S1 2024 : 60 % du chiffre d'affaires de la division est désormais réalisé dans la région, comparé à 53 % au S1 2023
- Progression de +11 % du ROPA et amélioration de la marge opérationnelle de 0,7 point à 7,8 % :
  - Priorité donnée à la performance opérationnelle, à travers une stratégie commerciale sélective associée à une discipline des coûts
- Finalisation de l'acquisition des actifs stratégiques de la société suisse Cilander, une opportunité exceptionnelle de croissance :
  - Positionnement sur de nouveaux marchés de niche
  - Elargissement de la gamme de produits et de services pour Chargeurs PCC

**Croissance organique soutenue, portée par le montant record de référencements gagnés auprès des marques de mode américaines, et le fort ancrage de Chargeurs PCC en Asie**

- Une croissance portée par une dynamique très forte aux Etats-Unis et par la Chine
- Forte pénétration du marché domestique en Asie, où la division réalise désormais 60 % de son chiffre d'affaires. La participation réussie à l'événement Bharat Tex 2024, en Inde, appuie le rayonnement des marques sur le continent
- Une solide maîtrise des coûts a permis d'augmenter significativement le ROPA (+11,3 %)
- Le rachat réussi de Cilander étoffe les savoir-faire du Groupe et l'ouvre à de nouveaux marchés porteurs : le militaire, la mobilité et le textile haut de gamme

**Perspectives :**  
**une performance en**  
**croissance, tirée par les**  
**Etats-Unis et la Chine**

# Acquisition de Cilander : complémentarité des actifs et intégration d'un savoir-faire industriel suisse de réputation mondiale

PLANOFIL®



- Des technologies d'ennoblissement adaptées aux marchés de niche complexes, tels que les applications militaires, ou liées à la mobilité

ALUMO



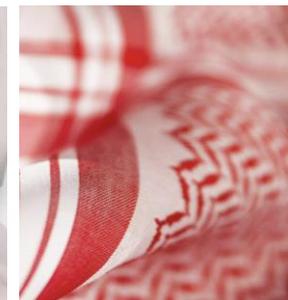
*eh* EUGSTER + HUBER  
CILANDER Group



 BRENNET



 SWISS GHUTRA  
CILANDER



- Un portefeuille de marques réputées dans l'offre de tissus de très haute qualité, notamment pour la confection de chemises haut de gamme

- Cette opération s'intègre totalement dans la stratégie de croissance de Chargeurs PCC :
  - Acquérir des expertises complémentaires pour renforcer son leadership mondial et accéder à de nouveaux marchés de niche à fort potentiel



# Museum Studio

Progression semestrielle  
conforme aux prévisions

Carnet de commandes de  
300 M€, soit l'équivalent de  
deux années du chiffre  
d'affaires attendu pour 2024

## Museum Studio

(Hors Hypsos)

en millions d'euros

	S1 2024	S1 2023 <sup>(*)</sup>	Variation	T2 2024	T2 2023	Variation
Chiffre d'affaires	66,3	52,0	+27,5%	38,1	33,0	+15,5%
Croissance organique			+26,8%			+14,3%
EBITDA	7,2	5,6	+28,6%			
en % du CA	10,9%	10,8%				
Résultat opérationnel des activités	6,0	4,5	+33,3%			
en % du CA	9,0%	8,7%	+0,3pt			

(\*) Montants calculés en base comparable à la suite du changement de méthode d'évaluation des terrains et des constructions

- Aux Etats-Unis, les projets majeurs avancent conformément aux prévisions (*National Air & Space Museum de Washington, Cleveland Museum of Natural History*). CMS a également démarré les premiers travaux pour l'aménagement du nouveau musée de la Maison Blanche, qui participe ainsi à la forte progression du chiffre d'affaires semestriel
- Au Moyen-Orient, notamment en Arabie Saoudite, la dynamique de croissance reste solide, portée par les prestations régulières du grand projet d'aménagement de la ville de Diriyah et par les premières prestations de *Project Management* contractées pour six grands projets de musées régionaux
- En Europe, le volume plus important de prestations pour le compte du *Statens Naturhistoriske Museum* au Danemark a notamment contribué à la croissance du S1. Les projets Carlsberg Museum au Danemark et Trinity College à Dublin ont été finalisés ce semestre
- Grand succès de l'exposition Cézanne-Renoir produite par Skira à Milan, avec près de 150 000 visiteurs, également contributrice à la progression enregistrée au S1
- Poursuite de l'amélioration de la marge opérationnelle, résultant de la priorité donnée aux projets à plus forte marge et à la bonne dynamique commerciale

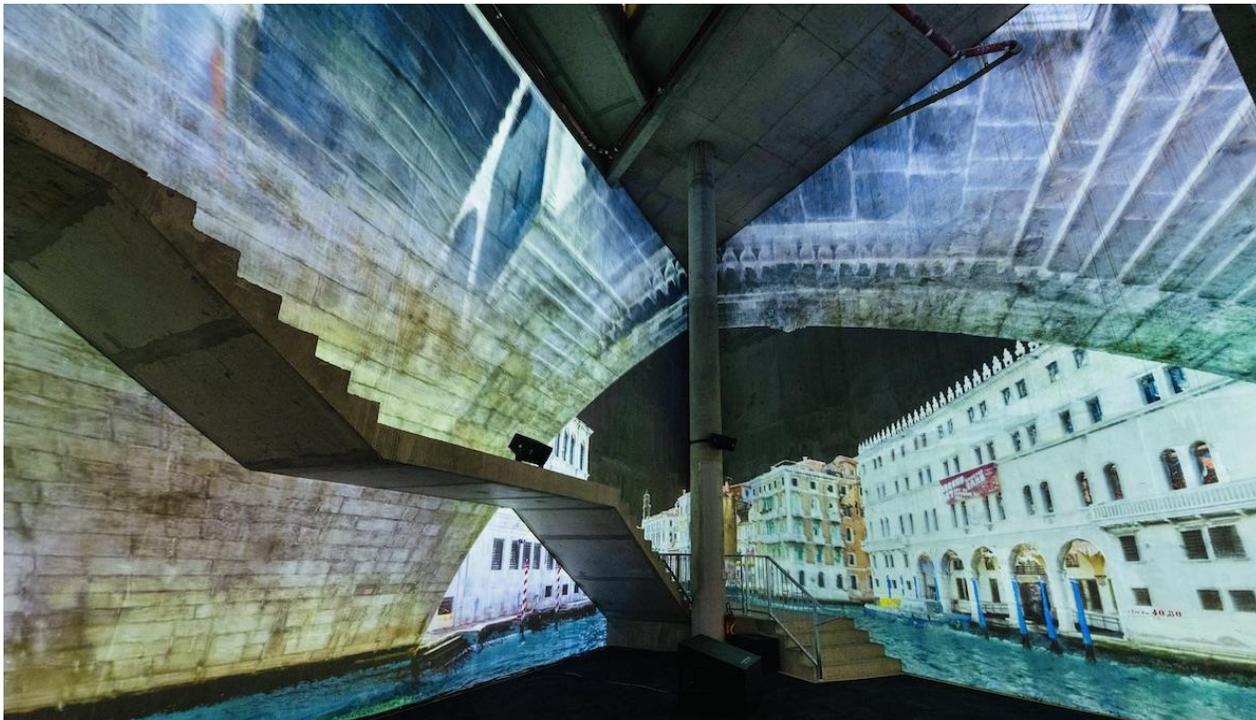
# Museum Studio

**Perspectives : une croissance spectaculaire, qui reflète la puissance de la marque et du modèle, à l'échelle mondiale**

- Une consécration de Museum Studio, devenu en quelques années un acteur incontournable de l'écosystème muséal et culturel mondial, reconnu par les institutions, architectes internationaux et prescripteurs du monde entier
- Une reconnaissance qui nourrit la dynamique commerciale et permet à Museum Studio de comptabiliser un carnet de commandes record de 300 M€ (soit deux fois le CA attendu en 2024)
- Une expansion qui se poursuit aux Etats-Unis avec le gain de projets structurants, comme le contrat historique de San Jacinto au Texas
- Le succès de l'Exposition Cézanne-Renoir à Milan, qui montre l'adéquation de l'offre de Museum Studio avec les attentes des publics (150 000 visiteurs) et qui génère un profit significatif
- Une dynamique internationale qui se poursuit avec l'ouverture de nouveaux marchés, riches en opportunités en Asie et au Moyen-Orient
- Confirmation d'un chiffre d'affaires attendu à 150 M€ et d'un ROPA supérieur à 11 M€ pour 2024

# Prise de contrôle du Grand Palais Immersif par Museum Studio : la Réunion des Musées Nationaux, la Caisse des Dépôts et VINCI Immobilier restant actionnaires minoritaires de long terme à ses côtés

Museum Studio devient l'actionnaire majoritaire (52 %), au côté d'acteurs de premier plan



Un partenariat stratégique pour :

- **Renforcer l'ancrage français de Museum Studio** et ses relations avec les institutions culturelles françaises, la RMN, l'Opéra de Paris et l'écosystème connexe
- **Accélérer le développement international** de la marque prestigieuse « Grand Palais Immersif » et renforcer l'exportation du savoir-faire français en matière de culture, d'art et de technologie
- Créer pour Museum Studio **une nouvelle dynamique dans le domaine de l'immersif** et de l'expérience visiteur



## Luxury Fibers

en millions d'euros	S1 2024	S1 2023 <sup>(*)</sup>	Variation	T2 2024	T2 2023	Variation
Chiffre d'affaires	43,1	40,3	+6,9%	20,0	18,6	+7,5%
Croissance organique			+7,6%			+7,7%
EBITDA	1,1	1,3	-15,4%			
en % du CA	2,6%	3,2%				
Résultat opérationnel des activités	0,9	1,1	-18,2%			
en % du CA	2,1%	2,7%	-0,6pt			

(\*) Montants calculés en base comparable à la suite du changement de méthode d'évaluation des terrains et des constructions

- La croissance organique du chiffre d'affaires au T2 s'inscrit dans la continuité de celle réalisée au T1 2024. Elle résulte de la stratégie commerciale offensive pour gagner des parts de marché sur le segment très concurrentiel de la laine conventionnelle
- Forte progression des ventes NATIVA™, en hausse de près de 20 % au S1 :
  - NATIVA™ continue sa percée auprès des marques de mode internationales
  - Stratégie marketing offensive de promotion dans l'ensemble des salons professionnels textiles afin de diversifier les débouchés
- Lancement des programmes NATIVA™ coton et cachemire, pour répondre à la demande croissante des marques de mode en fibres naturelles produites de manière éco-responsable

**Reprise de la croissance du chiffre d'affaires, grâce aux gains de parts de marché, mais à des niveaux de marge toujours pas assez satisfaisants**

- NATIVA™ : un chiffre d'affaires de 30 M€ en 2023 et attendu en croissance de 25 %, à près de 38 M€ sur l'année 2024
- Le succès dans l'élargissement de l'offre NATIVA™ aux fibres de coton et de cachemire illustre la justesse du positionnement de la marque, face à une demande qui ne cesse d'augmenter et qui dessine des opportunités prometteuses
- Une croissance solide et soutenue, grâce à une stratégie commerciale et marketing boostée

**Perspectives : focalisation  
sur le développement de  
NATIVA™ et réduction de  
l'exposition aux activités  
moins rentables**

# Personal Goods

Mise en œuvre progressive de la stratégie d'investissement opérationnel et d'expansion du réseau commercial, qui accompagne le développement de la valeur patrimoniale des marques à long terme

## Personal Goods

en millions d'euros	S1 2024	S1 2023 <sup>(*)</sup>	Variation	T2 2024	T2 2023 <sup>(*)</sup>	Variation
Chiffre d'affaires	5,8	5,1	+13,7%	3,0	2,7	+11,1%
Croissance organique			+12,1%			+9,7%
EBITDA	-1,9	-0,2				
en % du CA	-32,8%	-3,9%				
Résultat opérationnel des activités	-3,7	-1,2				
en % du CA	-63,8%	-23,5%				

(\*) Montants calculés en base comparable à la suite de l'intégration de Swaine

- La marque Swaine bénéficie d'une visibilité accrue depuis l'ouverture de son *flagship store* à Londres
- Elargissement de l'offre produits : très bon accueil réservé aux nouvelles collections et aux nouvelles lignes par la clientèle, notamment internationale
- Forte croissance chez Altesse Studio, portée par son référencement réussi dans des grands magasins français et le développement du réseau de vente à l'international
- Investissements marketing aujourd'hui centrés sur Cambridge Satchel pour accroître la notoriété de la marque, en particulier sur les réseaux sociaux, et privilégier l'approche directe auprès de la clientèle, avec l'ouverture prochaine de nouvelles boutiques
- Le Groupe passe en charge l'essentiel des investissements de développement des marques
- Rentabilité de la division attendue au cours du prochain plan stratégique 2025-2030 :
  - Priorité donnée aux investissements pour asseoir le positionnement marketing des trois Maisons
  - Développement du maillage de commercialisation hors Royaume-Uni

# Personal Goods

**Perspectives : développement du réseau de commercialisation en propre et du réseau de distributeurs en appui à la cible d'équilibre à horizon 2025-2026**

- Des marques du *quiet luxury* dont la dynamique commerciale est **supérieure** aux tendances générales du luxe conventionnel avec +12 % de croissance organique
- Des investissements phasés et ciblés afin de **renforcer, développer et structurer les points de commercialisation** : ouverture de magasins en propre, structuration des forces de vente, expansion géographique, accords de distribution
- Des travaux menés sur le flagship de SWAINE qui portent leurs fruits avec **l'intérêt croissant d'une clientèle internationale exclusive** et la sollicitation par des acteurs de premier plan dans le **monde du cinéma**
- Des **collaborations à forte visibilité** pour CAMBRIDGE SATCHEL (Hello Kitty, Wicked, Emily In Paris, etc.), qui s'apprête également à augmenter ses ventes avec l'ouverture de nouveaux magasins
- Une expansion qui se poursuit pour ALTESSE STUDIO, qui **accélère sa croissance** notamment à l'international



## Synthèse financière

**Olivier Buquen**

**Directeur Général Adjoint**

Affaires Financières et Performance Groupe

A large, white, serif number '2' is centered on a gold diamond-shaped background. The diamond is tilted and set against a blurred background of a modern building at night.



## Forte croissance du chiffre d'affaires et du ROPA à 17,0 M€

<i>en millions d'euros</i>	S1 2024	S1 2023 <sup>(*)</sup>	Variation
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>374,3</b>	<b>344,6</b>	<b>+8,6%</b>
Marge brute	99,3	88,3	+12,5%
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	26,5%	25,6%	+0,9pt
<b>EBITDA</b>	<b>29,6</b>	<b>24,5</b>	<b>+20,8%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	7,9%	7,1%	+0,8pt
<b>Résultat opérationnel des activités</b>	<b>17,0</b>	<b>12,7</b>	<b>+33,9%</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	4,5%	3,7%	+0,8pt
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>10,2</b>	<b>7,9</b>	<b>+29,1%</b>
Résultat financier	-15,7	-12,7	
Impôts	2,8	7,0	
<b>Résultat net</b>	<b>-3,4</b>	<b>1,9</b>	
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>-3,5</b>	<b>2,1</b>	

(\*) Montants calculés en base comparable à la suite du changement de méthode d'évaluation des terrains et des constructions, de l'intégration de l'entité Swaine et de l'application de la norme IFRS 5 Actifs destinés à la vente et activités non poursuivies

- 1 Hausse de +11,1 % du chiffre d'affaires en organique, +8,3 % pour le pôle Technologies et +18,1 % pour le pôle Luxe
- 2 Forte amélioration de la marge brute portée par le pôle Technologies grâce au rebond de Novacel et à l'amélioration continue chez Chargeurs PCC
- 3 Forte hausse de l'EBITDA avec une amélioration dans quasiment tous les métiers et en particulier Novacel, qui multiplie son ROPA par 2,2x
- 4 Après un pic des charges financières (effet *overlap* de refinancement et effet taux), baisse attendue au S2 2024, grâce à la réduction de l'endettement, des taux et de la surliquidité du Groupe
- 5 Impôts : moindre activation de déficits fiscaux
- 6 Résultat net : impact de certaines charges exceptionnelles (coûts OPA, restructurations)  
Résultat net 2024 attendu bénéficiaire, à environnement constant



# Très forte génération de flux de trésorerie opérationnels

en millions d'euros	S1 2024	S1 2023 <sup>(*)</sup>
<b>EBITDA des activités poursuivies et non poursuivies</b>	<b>29,7</b>	<b>24,2</b>
Non récurrent - cash	-6,0	-4,3
Frais financiers - cash	-11,2	-11,0
Impôts - cash	-2,0	-3,2
Autres	-4,5	-0,3
<b>Marge brute d'autofinancement</b>	<b>6,0</b>	<b>5,4</b>
Dividendes reçus des mises en équivalence	-	0,3
Variation du BFR lié à l'activité	33,6	-4,8
<b>Flux de trésorerie opérationnels</b>	<b>39,6</b>	<b>0,9</b>
Acquisitions d'actifs corporels et incorporels net de cessions	-6,6	-12,0
Acquisitions	-	-1,0
Dividendes versés en numéraire	-	-8,6
Autres	-2,0	-10,2
<b>Total</b>	<b>31,0</b>	<b>-30,9</b>
Variation de change sur la trésorerie et équivalents de trésorerie	1,4	-1,5
<b>Dette (-) / Trésorerie (+) nette à l'ouverture</b>	<b>-251,1</b>	<b>-173,3</b>
<b>Dette (-) / Trésorerie (+) nette à la clôture</b>	<b>-218,7</b>	<b>-205,7</b>

(\*) Montants calculés en base comparable à la suite de l'intégration de l'entité Swaine

- 1 Forte progression de l'EBITDA de plus de 20 %, tirée par le rebond de la profitabilité chez Novacel et la bonne profitabilité de Chargeurs PCC et Museum Studio
- 2 Gestion rigoureuse du BFR
- 3 Investissements industriels à un niveau plus normatif, après les investissements importants réalisés en 2023 pour préparer la transformation énergétique et digitale des métiers du pôle Technologies
- 4 Réduction de la dette de plus de 32 M€



# Renforcement du bilan et solide réduction de l'endettement financier net permise par la forte génération de trésorerie opérationnelle

<i>en millions d'euros</i>	30/06/2024	31/12/2023 <sup>(*)</sup>
Immobilisations incorporelles	296,3	289,7
Immobilisations corporelles	133,6	133,4
Mises en équivalence	5,4	5,6
Autres actifs et passifs nets	42,6	36,2
BFR	46,2	84,9
<b>Total des capitaux employés</b>	<b>524,1</b>	<b>549,8</b>
<b>Capitaux propres Groupe</b>	<b>292,1</b>	<b>286,0</b>
<b>Dette financière nette</b>	<b>218,7</b>	<b>251,1</b>

<i>en millions d'euros et années</i>	30/06/2024	Maturité moyenne	31/12/2023	Maturité moyenne
Lignes de financement tirées	349,8	2,6	360,3	2,8
Lignes de financement non tirées	144,8	1,7	148,8	2,3
Total financements	494,6	2,3	509,1	2,6
Ressources financières disponibles (trésorerie + lignes non tirées)	256,0		241,7	

- Réduction du ratio de levier à 4,3x comparé à 5,0x à fin d'année 2023 et du ratio de gearing à 0,7x comparé à 0,9x grâce à la forte génération de cash
- Objectif réitéré d'un ratio de levier inférieur à 3,5x à la fin de 2024, grâce à la normalisation de l'EBITDA et à la génération de free cash-flow sur l'année
- Capitaux propres de 292,1 M€, en hausse de +39,7 M€ vs le montant publié au 31/12/2023, en raison principalement de la réévaluation des actifs immobiliers à leur valeur de marché, qui permet de mieux refléter la valeur patrimoniale des actifs du Groupe
- En l'absence de projection de croissance externe significative, le Groupe a décidé de réduire sa surliquidité, ce qui va réduire ses charges financières, parallèlement à la réduction de l'endettement liée à l'amélioration de la performance.

	30/06/2024	31/12/2023
Ratio de levier: Dette nette/EBITDA	4,3x	5,0x
Ratio de gearing: Dette nette/Capitaux propres	0,7x	0,9x

 <sup>(\*)</sup> Montants calculés en base comparable à la suite du changement de méthode d'évaluation des terrains et des constructions et de l'intégration de l'entité Swaine



## Conclusion

**Michaël Fribourg**  
Président-Directeur Général



# 3

# En 2024, nous poursuivons l'amélioration de la rentabilité organique et de la génération de cash des actifs de notre portefeuille, tout en préparant le plan stratégique 2025 - 2030

Pour cela, Chargeurs s'appuie sur des atouts solides :



1

Un actionnariat familial engagé, qui porte des ambitions fortes en matière de gestion d'actifs



2

Un portefeuille d'actifs leaders mondiaux, qui offrent des perspectives de développement multiples



3

Un puissant maillage international, avec un ancrage sur des marchés à fort dynamisme (USA, Asie...) et des ouvertures sur des nouveaux marchés



4

De solides fondamentaux commerciaux, opérationnels et financiers, qui constituent un socle privilégié pour les prochains développements du Groupe



## S2 2024 : Focus sur l'amélioration de la rentabilité et la génération de cash

### Poursuivre les efforts visant à accroître la rentabilité de chacune des divisions

- Renforcer la dynamique de chiffre d'affaires dans toutes les divisions, dans un contexte de marché toujours incertain
- Augmenter la part des ventes de produits et services à plus forte marge
- Maintenir une stratégie marketing offensive aux Etats-Unis et en Asie, notamment chez Novacel et Chargeurs PCC

### Conforter la génération de cash

- Maximiser le taux de transformation des profits en cash
- Accroître les actions d'optimisation du BFR

### Réaliser une intégration rapide et efficace de Cilander

- Développer immédiatement les synergies commerciales et industrielles
- Préparer dès à présent une offre de produits et de services commune avec Chargeurs PCC pour se positionner sur les nouveaux marchés





**CHARGEURS**

High Emotion Technology®