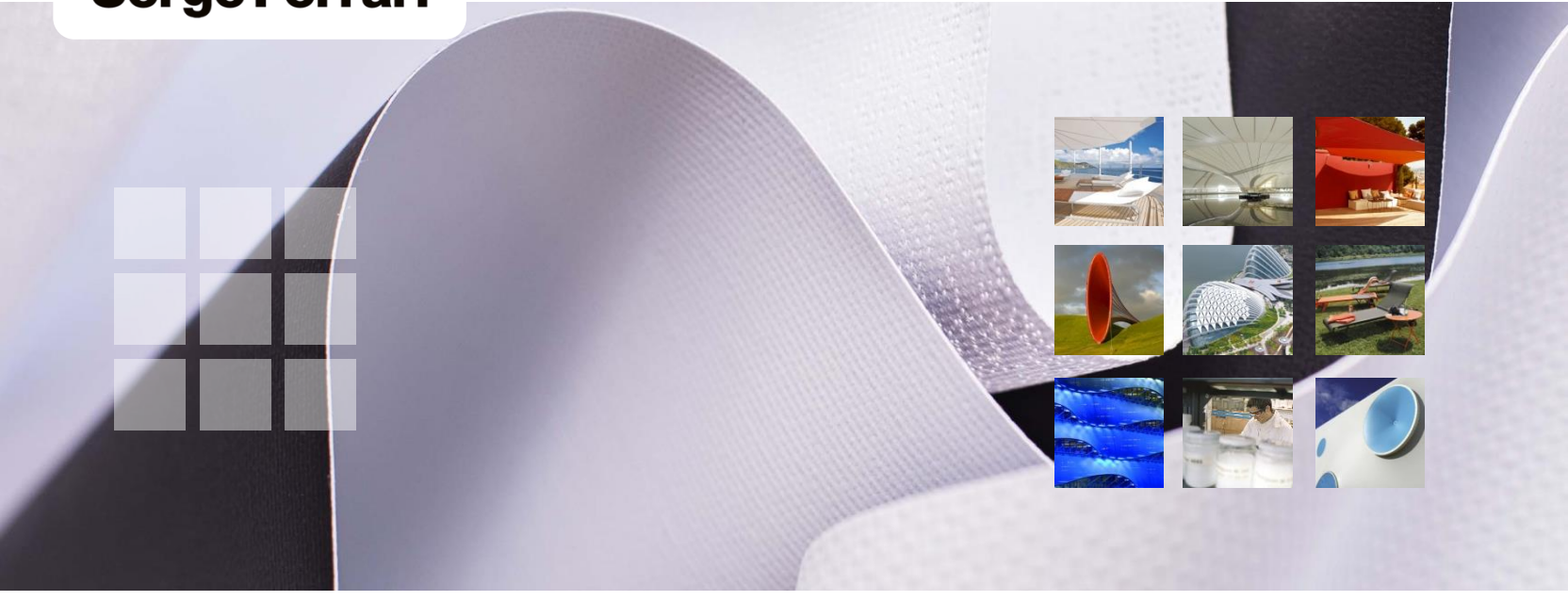
Serge Ferrari

Paris, le 19 mars 2015

# Présentation des résultats annuels 2014



Créateur de matériaux composites souples innovants

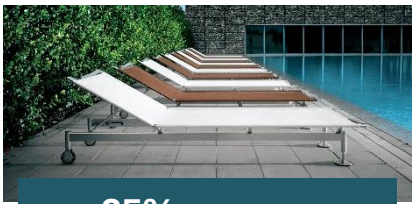
# Créateur, fabricant et distributeur de matériaux composites souples innovants

- Un leader technologique sur un marché mondial estimé à 3,1 Md€
- Un savoir-faire et des procédés industriels propriétaires
- Un groupe international aux objectifs ambitieux

Produits livrés sous forme de rouleaux aux clients qui se chargent de la transformation et de l'installation souvent via des prestataires.

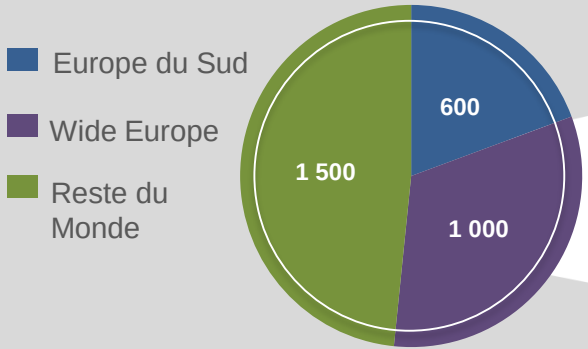
Serge Ferrari

# Des matériaux composites innovants pour 3 marchés porteurs

| | Matériaux innovants pour l'Architecture | Matériaux de spécialités pour les Professionnels | Toiles composites « Consumers » |
|---|---|---|---|
| Gamme de produits Serge Ferrari et champs d'applications | Toitures tendues composites Précontraint®<br>Protection solaire et façades micro-climatiques<br>Solutions acoustiques<br>Ecran d'étanchéité de sous couverture | Structures légères modulaires pour l'industrie<br>Protection de l'environnement, la bioénergie, et la sécurité<br>Communication visuelle | Mobilier indoor et outdoor<br>Protection solaire<br>Yachting |
| Exemples d'applications | | |  |
| | **40%** du C.A. 2014 | **35%** du C.A. 2014 | **25%** du C.A. 2014 |

# Un marché international estimé à 4,1 Md€ en 2018

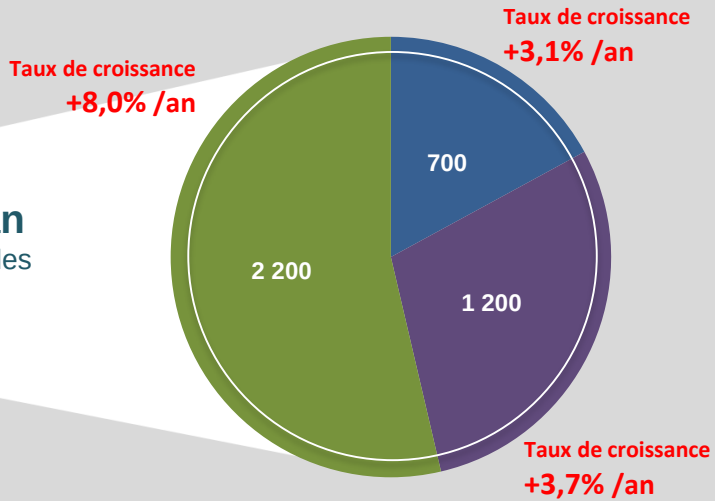
## Marché 2013 (en M€)




**3,1 Md€**

**+5,7% /an**
(hors nouvelles applications)

## Marché estimé 2018 (en M€)




**4,1 Md€**

*Source : Estimations Serge Ferrari*

Serge Ferrari

Créateur
de matériaux
composites
souples
innovants

# Faits marquants 2014

Anish Kapoor

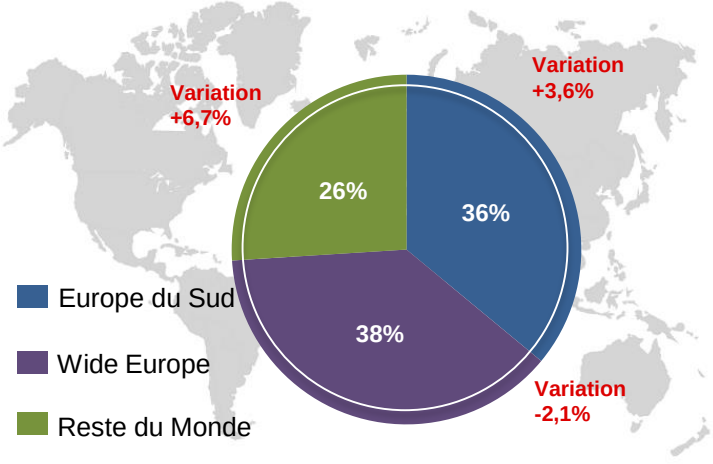
Serge Ferrari

# Repères 2014

| | | |
|---|---|---|
| **142,3 M€**<br>Chiffre d'affaires<br>**+2%** | **77%**<br>Part du CA export | **605**<br>Collaborateurs |
| **4,3 M€**<br>Résultat net<br>**+13,8%** | **17,5 M€**<br>Trésorerie nette | **135,3 M€**<br>Capitalisation boursière au 17.03.2015 |

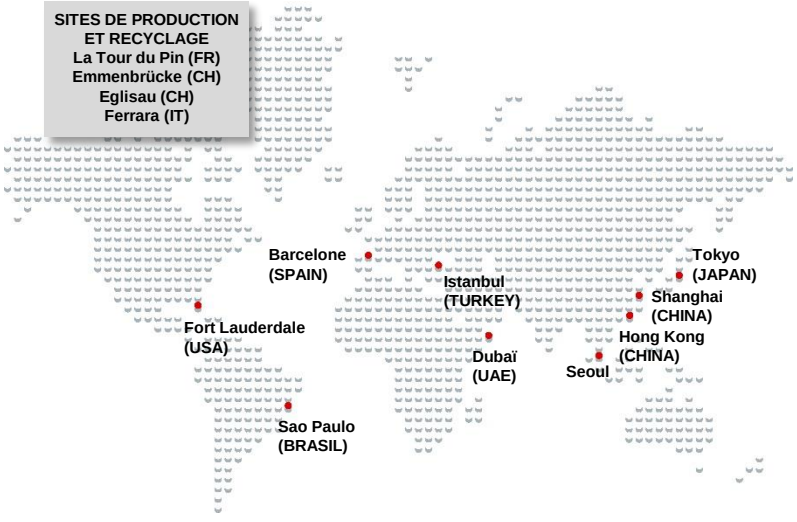
# Renforcement de l'organisation commerciale

**C.A. 2014 Serge Ferrari : 142,3 M€**
**Répartition par zone géographique (en %)**




| Zones | Recrutements 2014 | Nombre de commerciaux 31.12.2014 |
|---|---|---|
| Europe du Sud | +4 | 28 |
| Wide Europe | +4 | 38 |
| Reste du Monde | +7 | 56 |
| **Total** | **+15** | **122** |

# … et poursuite des recrutements en 2015




| Zones | Recrutements 2015 | Nombre de commerciaux au 31.12.2015 |
|---|---|---|
| Europe du Sud | +4 | 32 |
| Wide Europe | +4 | 42 |
| Reste du Monde | +10 | 66 |
| **Total** | **+18** | **140** |

**Soit 33 commerciaux recrutés en 18 mois**

**Serge Ferrari couvre plus de 80 pays**

- 4 filiales (USA, Japon, Hong Kong, Brésil)
- 5 bureaux (Espagne, Turquie, Chine, Seoul, Dubaï)
- + de 100 distributeurs

# Renforcement de l'efficacité commerciale

## Partenariat externe

- Coopération commerciale exclusive pour les produits Stamisol (membranes de sous-couverture et de façade) en Allemagne et Autriche

➔ 100 commerciaux formés sur la période décembre 2014 / janvier 2015, lors d'un stage dans l'usine d'Eglisau (Suisse)

➔ 1er juillet 2015 : partenariat étendu au Benelux

## Animation des forces de vente internes

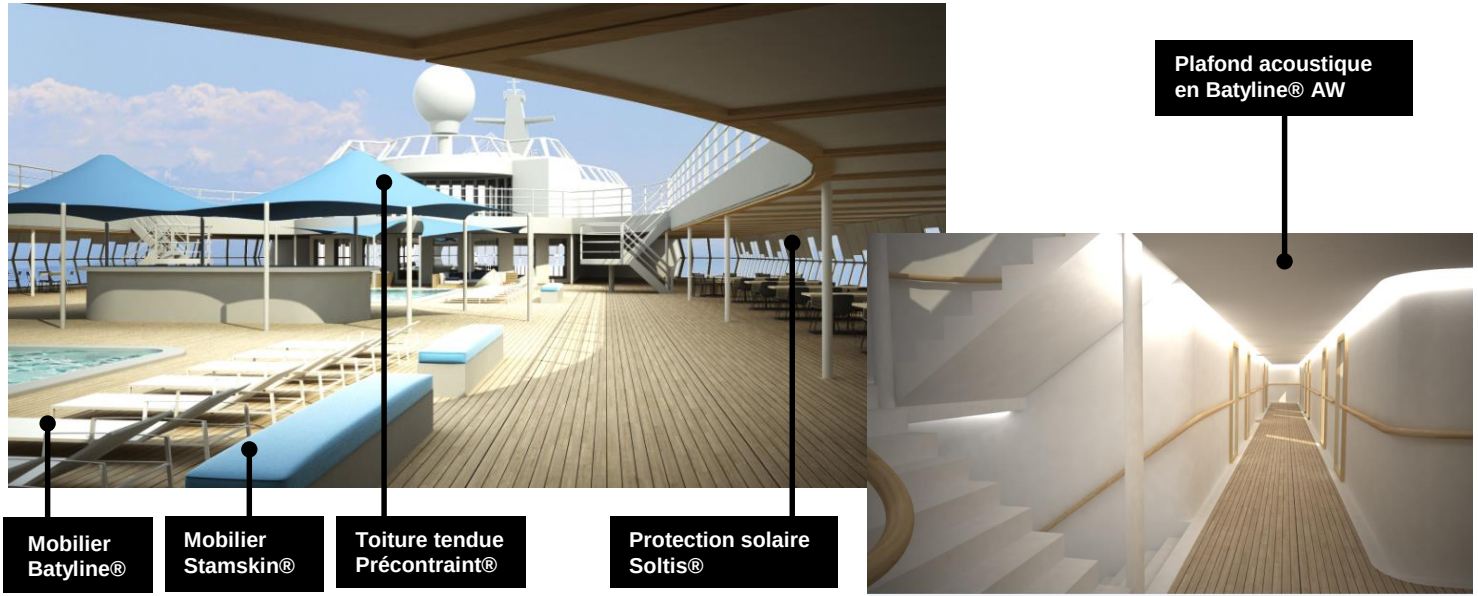
**Convention commerciale - fév. 2015**

- 120 participants représentant 30 pays
- Perfectionnement à l'outil de gestion clients : Booster
- Déclinaison par les GSM des objectifs par segment d'activité

**Participation au salon R+T de Stuttgart – fév. 2015**

- Plus de 1 000 contacts enregistrés

# Mise en place de GSM par secteur : exemple le Cruise ships




110 key accounts (designers spécialisés, chantiers navals, croisiéristes, turnkey companies) soit 80% du marché mondial visité

# Investissements 2014

## Recherche et développement : 1,3 M€

## Solutions IT : 1,1 M€

- Déploiement SAP sur le site de Emmenbrücke (CH)
- Mise en place de la solution gestion client BOOSTER

## Investissements industriels : 4,4 M€

- Productivité
- Qualité
- Innovation
- ISR

# Innovation et international

- Visite de François Hollande, Président de la République, à La Tour du Pin, le 12 mars 2015
- A cette occasion, François Hollande a annoncé la mise en place d'un 3ème grand emprunt pour le financement de l'innovation en 2017

# Lancement de nouveaux produits : quelques exemples

- **Soltis® basse émissivité (LowE) : protection solaire**
  - 1ères affaires signées T1 2015
- **Matériaux toiture tendue Précontraint® TX 30**
  - 1ères livraisons courant 2015 (remplace la gamme Fluo Top$^{T}$)
- **Stamoid® Pure à haute résistance pour yachting**
  - Lancement 2015

Soltis®

Précontraint®

Stamoid® Pure

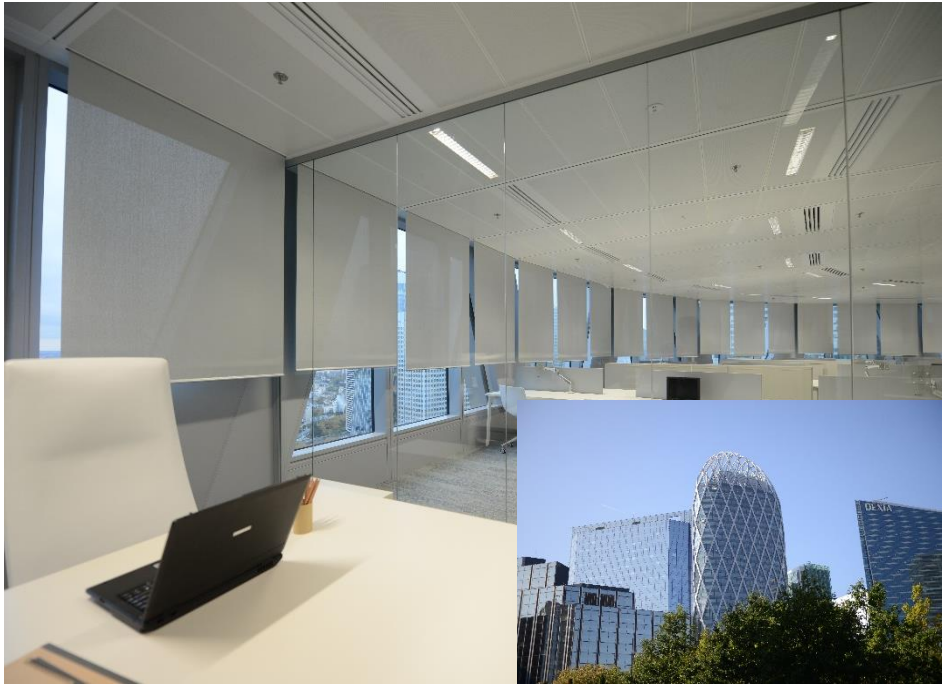
# Un showroom à Paris pour développer la prescription auprès des architectes, designers et installateurs du monde entier

- Cour du Bel-Air (12ème arr. Paris )
- Inauguré le 5 février 2015
- Une bibliothèque de près de 12 000 échantillons de produits

# Une success-story 2014 : Tour D2 – La Défense (Paris)

- 15 000 m² de screen composite Soltis 99 à faible émissivité thermique (Low-e)
- Architectes : Anthony Bechu & Tom Sheehan

  - Performances énergétiques
  - Confort visuel en environnement bureautique
  - Durabilité



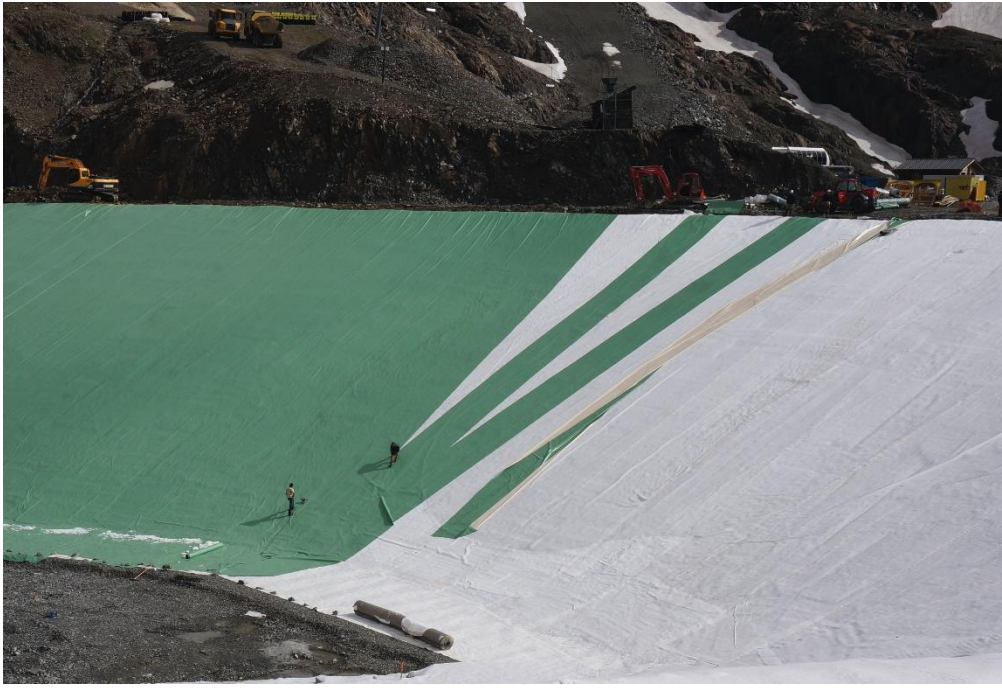
# Une success-story 2014 : Restaurant Tavaru Island (Maldives)

- 1 200 m$^2$ Soltis FT 381
- Architectes : Atelier DR/Archtex, Ing Arch Hirnsal

  - Façade microclimatique Soltis FT
  - Protection thermique
  - Durabilité

# Une success-story 2014 : Retenue collinaire Alpes d'Huez

- 32 500 m$^2$ de membrane composite Précontraint 1215
- Altitude 3000 m
- Maître d'ouvrage : SATA
  - Etanchéité
  - Résistance aux mouvements de terrain été / hiver
  - Durabilité



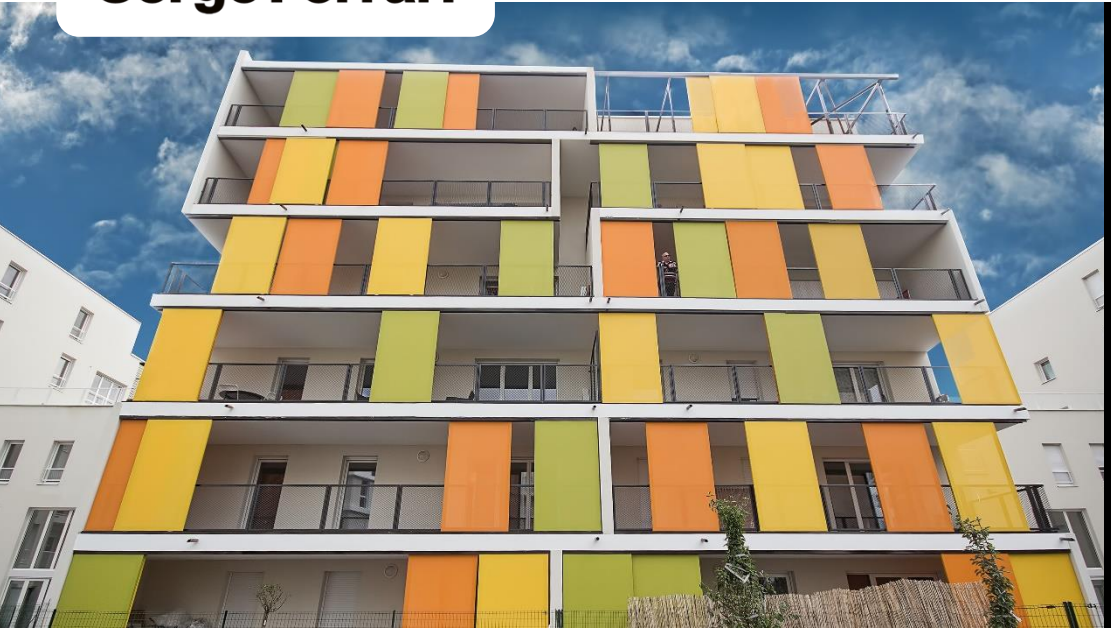
# Une success-story 2014 : Arena Baku 2015 (Azerbaidjan)

Baku 2015
1ST EUROPEAN GAMES

- En cours d'installation
- 22 000 m$^2$ Soltis FT 381
- Architecte : Puiol Arquitectura (Espagne)
  - Façade microclimatique
  - Durabilité

Serge Ferrari

Créateur
de matériaux
composites
souples
innovants



# Résultats financiers 2014

Façade immeuble Eiffage - France

Serge Ferrari

# Chiffres clés 2014

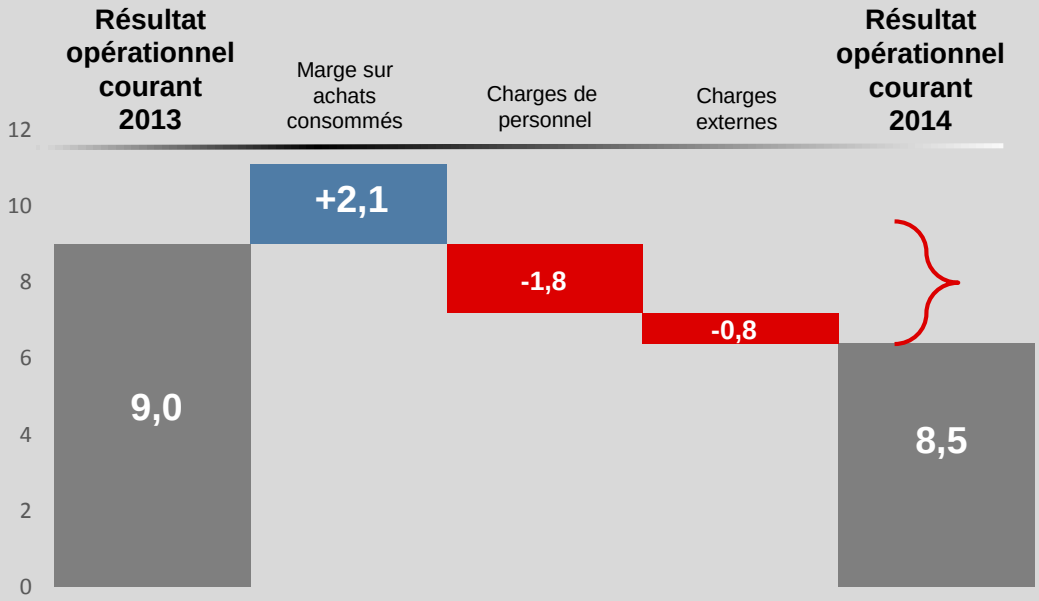
| | 2013 | 2014 | Guidance |
|---|---|---|---|
| **Chiffre d'affaires (M€)** | 139,6 | 142,3 | 215 M€ en 2018 |
| **Marge sur coûts standards (% CA MCS)** | 45,8% | 46,5% | --- |
| **Marge d'EBITDA (% CA)** | 12,1% | 12,1% | 15% en 2018 |
| **Résultat Net (M€)** | 3,8 | 4,4 | --- |
| **ROCE après impôt** | 7,4% | 8,0% | --- |
| **BFR Opérationnel (% CA)** | 37,6% | 37,0% | 35% en 2015 |
| **Trésorerie nette / (Dette nette) M€** | (27,7) | 17,7 | --- |

# Chiffre d'affaires : +2,0% vs 2013

| En millions d'euros | 2013 | 2014 | Var 14/13 |
|---|---|---|---|
| Europe du Sud (SEUR) | 46 943 | 48 616 | +3,6% |
| Wide Europe (WEUR) | 52 465 | 51 350 | -2,1% |
| Reste du monde (ROW) | 31 867 | 34 017 | +6,7% |
| ***Total matériaux composite souples*** | ***131 275*** | ***133 983*** | ***+2,1%*** |
| Autres produits | 8 317 | 8 341 | 0,3% |
| **Total CA** | **139 592** | **142 324** | **2,0%** |

# Des charges opérationnelles au service du plan de développement

**En M€**

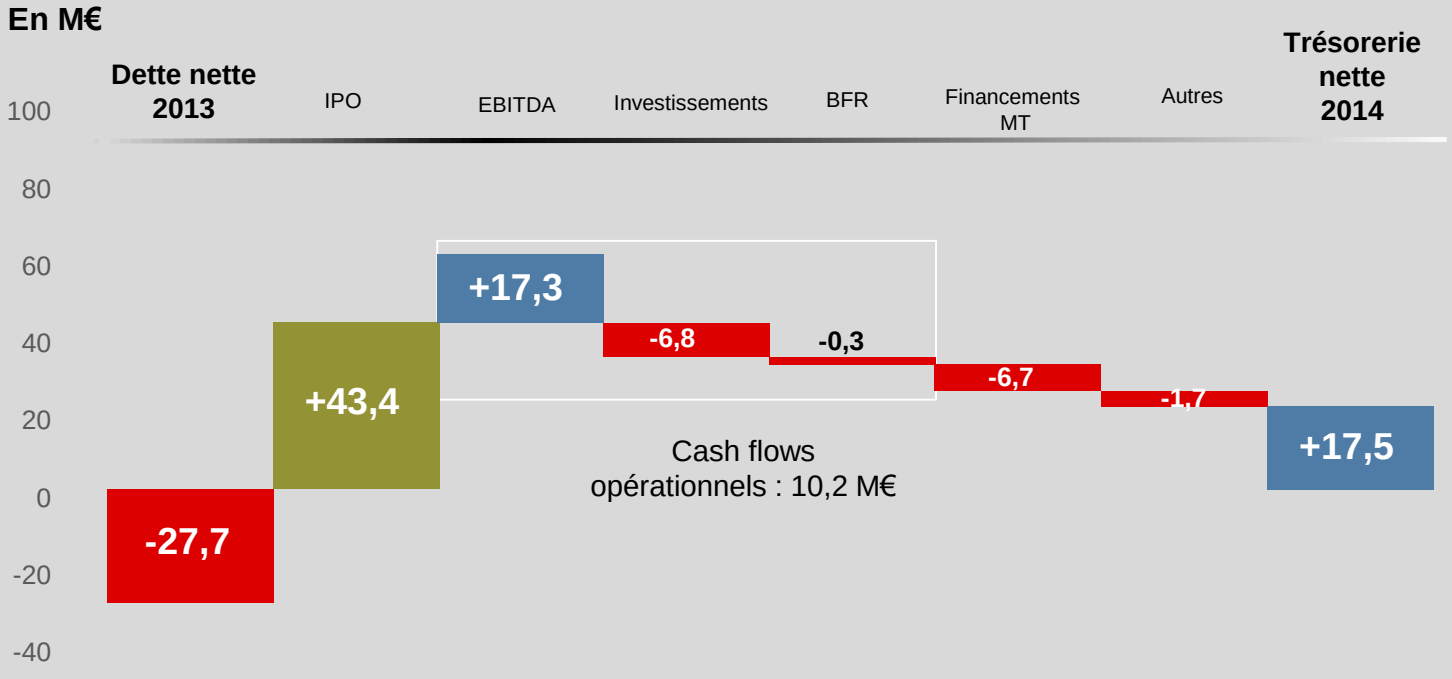



Total progression opex : 2,6 M€

Coûts liés au développement
Distribution : 0,2 M€
Commercial : 1,5 M€
Innovation : 0,3 M€

Autres
G&A et production : 0,6 M€

# Les cash flows opérationnels, combinés à l'IPO, renforcent la structure financière



# Exposition CHF : les actions entreprises

## Préservation des débouchés domestiques (Suisse)

- 6% des ventes de matériaux composites souples du Groupe
- 9,5 MCHF / 7,7 M€ en 2014

## Restauration de la compétitivité des sites de production (20% des fabrications du Groupe)

- Environ 30 MCHF de dépenses locales en CHF
  - Renégociation des tarifs achat
  - Rémunérations et temps de travail
  - Achats en USD ou €

**Objectif : neutraliser l'impact négatif en 2 ans (2015 et 2016)**

# Exposition USD : les enjeux

## Ventes en USD : 20 MUSD

- Impact positif sur le chiffre d'affaires et la marge brute
- Impact négatif sur les couvertures de change existantes au 31 décembre 2014

## Achats en USD : entre 8 et 10 MUSD

- Impact négatif sur la marge brute, en fonction du différentiel entre :
  - Appréciation USD
  - Variation des prix des matières premières en USD

# Risques et opportunités 2015

- Impact progressif sur le chiffre d'affaires de l'augmentation des effectifs commerciaux
- Compensation progressive de la perte de compétitivité due à la parité EUR/CHF

- Prix d'achat des matières premières
- Evolution EUR/USD
- Taux d'intérêt
- Qualité de la relation clients et partenaires

Serge Ferrari

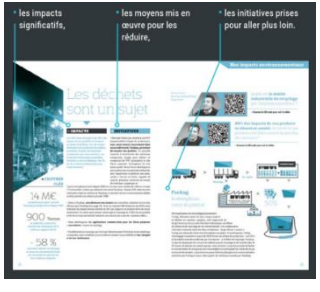
Créateur
de matériaux
composites
souples
innovants

# Rapport 2014 des informations sociales, environnementales et sociétales

Station de métro Santiago - Chili

# Rapport RSE 2014

- Ce rapport n’est pas un exercice !
- Il est l’expression d’une **démarche de progrès continue** mesuré par des données compréhensibles, vérifiables et comparables.
- Dans ce rapport, nous avons donné la **parole à des parties prenantes** qui nous ont accompagnés lors de projets importants.




Romain Ferrari | Directeur Général Délégué

Serge Ferrari

- les impacts significatifs,
- les moyens mis en œuvre pour les réduire,
- les initiatives prises pour aller plus loin.

Nos impacts environnementaux

Les déchets sont un sujet

+ IMPACTS

+ INITIATIVES

+ CHIFFRES CLÉS

14 M€

900 Tonnes

- 58 %

Quelle est la réalité industrielle du recyclage par Texyloop aujourd'hui ?

80% des impacts de vos produits se situent en amont : ne serait-ce pas plutôt à cette filière amont de prendre des mesures ?

Freitag le réemploi au coeur du produit

50%

Serge Ferrari

# Notre capital humain est à préserver

## Nos impacts sociaux

- **Prévention Sécurité, Formation, Investissement**
- **Poly-compétence face aux fluctuations des activités**
- **Plan pénibilité et Design participatif des outils et méthodes**
- **Rémunération incitative et Bien-être au travail**

49 %

des collaborateurs français sont devenus actionnaires du groupe lors de son introduction en bourse en 2014.

Serge Ferrari

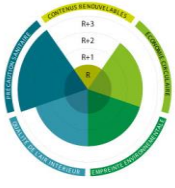
# Nous développons des coopérations avec nos parties prenantes

## Nos impacts sociétaux

- **Evaluations Environnementales (ACV), Eco-Conception avec nos clients, développement des solutions de recyclage**
- **Coopération au développement des applications finales de nos clients et à l'émergence de nouveaux secteurs d'application**
- **Anticipation par rapport aux enjeux sanitaires et environnementaux futurs**

EXEMPLE DE PROFIL ECO IDENTITY :
STAMSKIN ZEN

- PRÉCAUTION SANITAIRE : R+3 : taux de phtalates inférieur à 0,1 %
- QUALITÉ DE L'AIR INTÉRIEUR : R+2 : classement A+ pour l'étiquetage sanitaire
- EMPREINTE ENVIRONNEMENTALE : R+2 : ACV spécifiques
- ECONOMIE CIRCULAIRE : R+2 : recyclage effectif par Texyloop
- CONTENUS RENOUVELABLES : R : pas de composant biosourcé



# Les déchets sont un sujet

- Mesure, Analyses de Cycle de Vie, Eco-Conception
- Certification (ISO 14 001), réduction des impacts
- Collecte et Recyclage TEXYLOOP 7 000 000 m² en 7 ans
- Réduction de nos impacts grâce au recyclage (Oversetting)

| | Consommations ou émissions en 2014 | Réduction apportée par l'activité de recyclage (900 t) | Gain d'oversetting en % |
|---|---|---|---|
| Énergie (GWh) | 63 | -8,88 | -14% |
| $CO_2$ (t Equiv.) Process | 10 875 | -2 295 | -21% |
| Déchets Non Dangereux (t) | 2 046 | -246 | -12% |

# Intégration du non-tissé Texyploop® en polyester recyclé dans les toitures végétalisées

- Réduction des impacts environnementaux de 30%
- 85% de matières premières recyclées
- Une première installation au centre hospitalier de Firminy (42)

Certification Ecocert

Serge Ferrari

Créateur
de matériaux
composites
souples
innovants

# Nos axes de travail 2015 et objectifs à moyen terme

Usine de traitement des eaux Achères - France

# Notre dispositif commercial à fin 2015

- Finalisation de la mise en place de la force de vente (S2 2015)
- Optimisation et renforcement des moyens marketing

➜ 140 commerciaux couvrant 80 pays

➜ 6 responsables marketing & communication locaux

# Premiers résultats – Exemple la Turquie

## Dispositif commercial

1 bureau commercial créé
en 2011 à Istanbul

**2013 :** 3 personnes

**Fin 2014 :** 7 personnes

**Objectif 2015 :** 8 personnes

## Une de nos réalisations 2014

**Konya Stadium**
Architecte : Bahadir Kul Mimarlik
5 500 $m^2$ Flexlight FX701

Serge Ferrari

# Conclusion

## Des objectifs 2018 réaffirmés

CA : 215 M€ (hors acquisition)

EBITDA : 15% du CA

## Nos leviers de croissance

- Passage de 122 à 140 commerciaux
- Poursuite des investissements dans l'innovation
- Renforcement des moyens industriels

## Corporate

Nomination d'un représentant de bpifrance lors de la prochaine Assemblée Générale du 29 avril 2015

## Dividende : 0,12 € par action ouvrant droit au dividende

Distribution de 30% du résultat net par action

Serge Ferrari

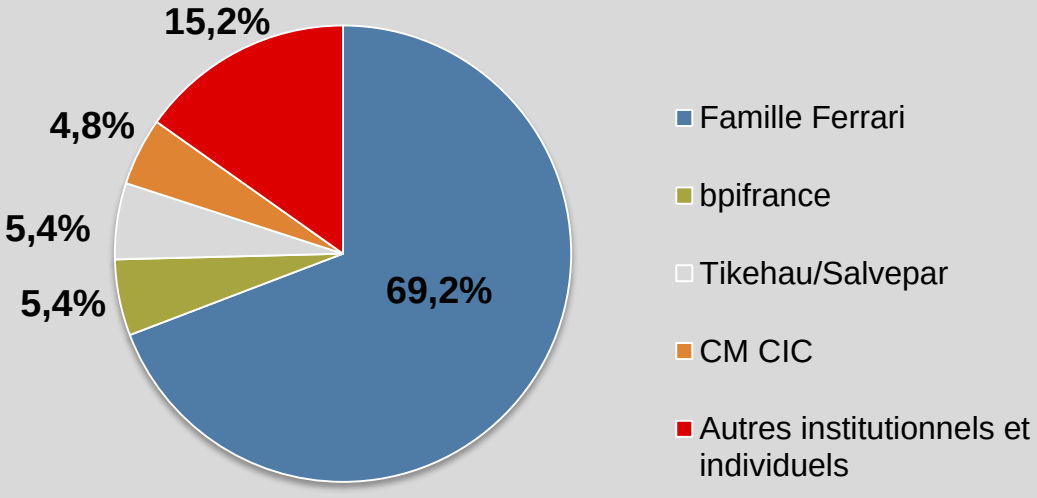
Créateur
de matériaux
composites
souples
innovants

# Information sur le capital et actualités boursières

Protection solaire d'une terrasse resort en Soltis®

# Répartition du capital

## Capital au 31/12/14



# Agenda de communication financière

## Cotation

Cotation sur Euronext Paris - Compartiment C

Code ISIN : FR0011950682

Eligible PEA-PME & FCPI

## Bourse

Nombre d'actions : **12 299 259**

Capitalisation boursière au 22 décembre 2014 **: 129 M€**

Cours à l'IPO : 12 €

Cours le + haut depuis le 25/06/14 : **13,32 €**

Cours le + bas depuis le 25/06/14 : **9,98 €**

| Agenda | Communiqués* |
|---|---|
| AG | 29 avril 2015<br>10h30 |
| CA T1 2015 | 6 mai 2015 |
| RS 2015 | 2 septembre 2015 |
| | Réunion SFAF<br>4 septembre 2015 |
| CA T3 2015 | 4 novembre 2015 |

*Diffusion après clôture de la Bourse

Serge Ferrari

Créateur
de matériaux
composites
souples
innovants

# Annexes

Best-Hall Sport Hall

# Les différentes étapes de développement du Groupe

## 1973 > 1989
**Technologies fondatrices et business model**

**> 1973**
Création de la société par Serge Ferrari

**> 1974**
1ère mise au point du procédé Précontraint®

**> 1985**
Validation du business model de niches diversifiées

## 1990 > 2001
**Internationalisation et acquisitions**

**> 1997**
Acquisition de l'activité Batyline (Taraflex)

**> 1998**
Procédé de base Vinyloop® avec Solvay

**> 2000**
Acquisition de la société suisse Tersuisse (Lucerne) (JV avec le Groupe Rhodia)

**> 2001**
Acquisition de la société suisse Forbo-Stamoïd (Zurich)

## 2002 > 2008
**Croissance organique soutenue**

**> 2002**
Création de Serge Ferrari North America (Floride)

**> 2004**
Développement de Serge Ferrari Japan (Tokyo)

**> 2005**
Acquisition de 100% de Tersuisse

**> 2007**
Développement de Serge Ferrari Asie/Pacific (Hong Kong)

## 2009 > 2014
**Rationalisation et structuration**

**> 2008 / 2012**
Nouvel ERP Groupe (SAP)

**> 2011**
Lancement de la marque ombrelle Serge Ferrari

**> 2012**
Création Serge Ferrari Brésil
Action sur le mix-produits
Nouvelle organisation commerciale

**> 2013**
Reengineering des formulations
Plan d'efficacité industrielle

**> 2014**
Introduction sur Euronext Paris

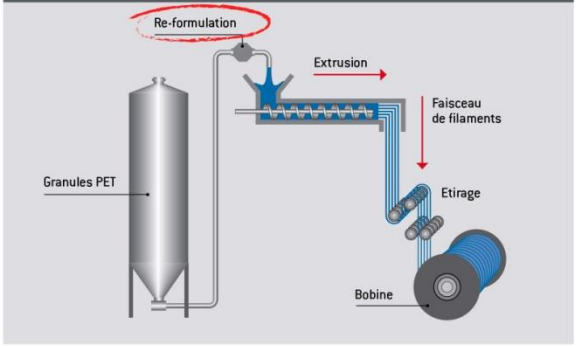
**Nouvelle phase de croissance avec une accélération de notre présence à l'international**

**C.A. 100 M€** → **C.A. 140 M€** → ⋯

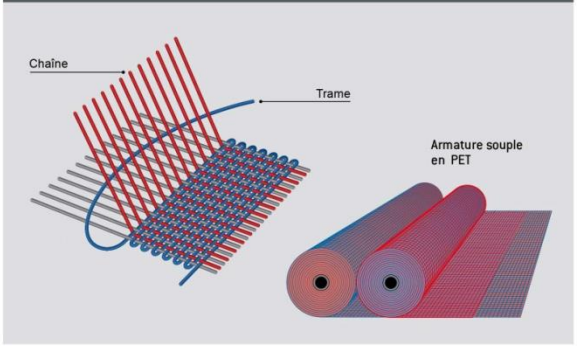
Serge Ferrari

# Intégration en multi-procédés : de fortes barrières à l'entrée

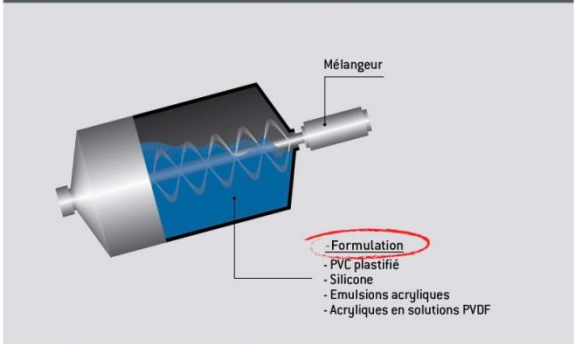
## 1 • Production de micro-câbles PET



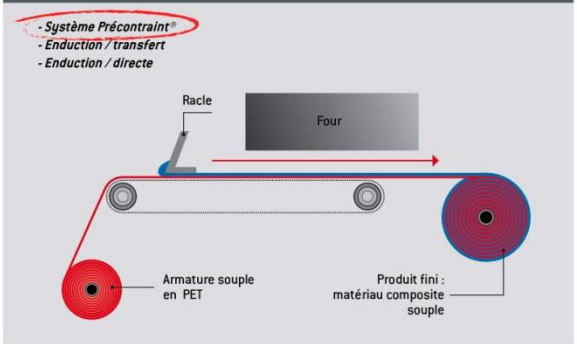

## 2 • Production de l'armature souple en PET




## 3 • Production de formulations d'enduction




## 4 • Enduction




avantages concurrentiels uniques

# Un savoir-faire et des technologies propriétaires

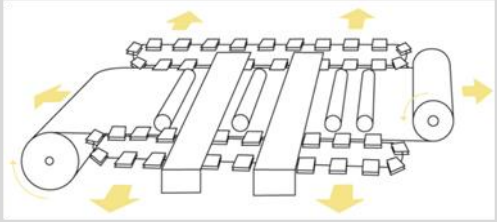
## La technologie Précontraint® : l'innovation industrielle majeure de Serge Ferrari

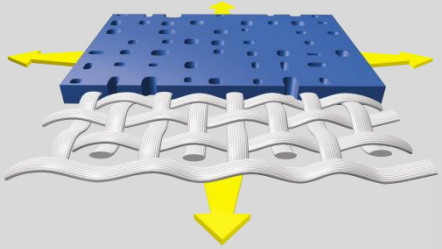
- Armature en micro-câbles polyéthylène téréphtalate (PET) haute ténacité
- Enduction multicouches sous tension bi-axiale durant tout le cycle de fabrication jusqu'à 1 tonne/mètre
- Couches de surface en polymères haute performance

## Principaux avantages du Précontraint® :

- Haute stabilité dimensionnelle
- Élimination des déformations sous charge
- Revêtement de surface plus résistant et plus durable

## Une technologie constituant une forte barrière à l'entrée



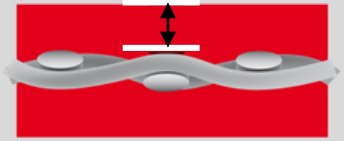


*Le brevet du Précontraint® est aujourd'hui tombé dans le domaine public mais le savoir-faire du Groupe et ses machines conçues en interne constituent une forte protection et une barrière à l'entrée face aux concurrents qui utilisent des équipements standards.*

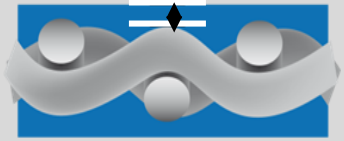
# Précontraint® Serge Ferrari
# Des caractéristiques technologiques uniques

## Durabilité très supérieure à long terme

- Le Précontraint® confère une épaisseur de protection de l'armature souple 2 à 3 fois supérieure à un composite de technologie classique



**230 µm**
**Technologie Serge Ferrari**
**650g/m²**

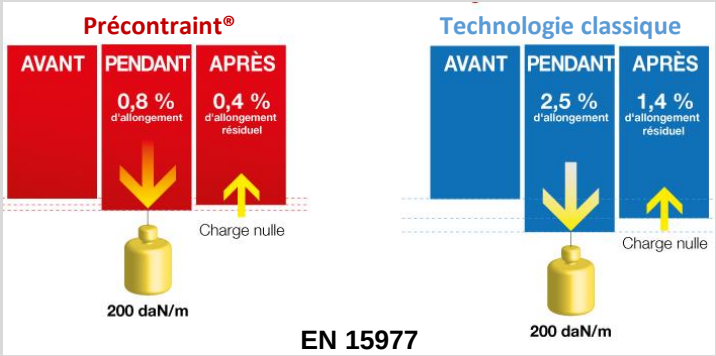


**50 µm**
**Technologie classique**
**650g/m²**

## Stabilité dimensionnelle supérieure

- Très grande résistance à l'étirement et l'allongement avec pour avantage un très faible SAV

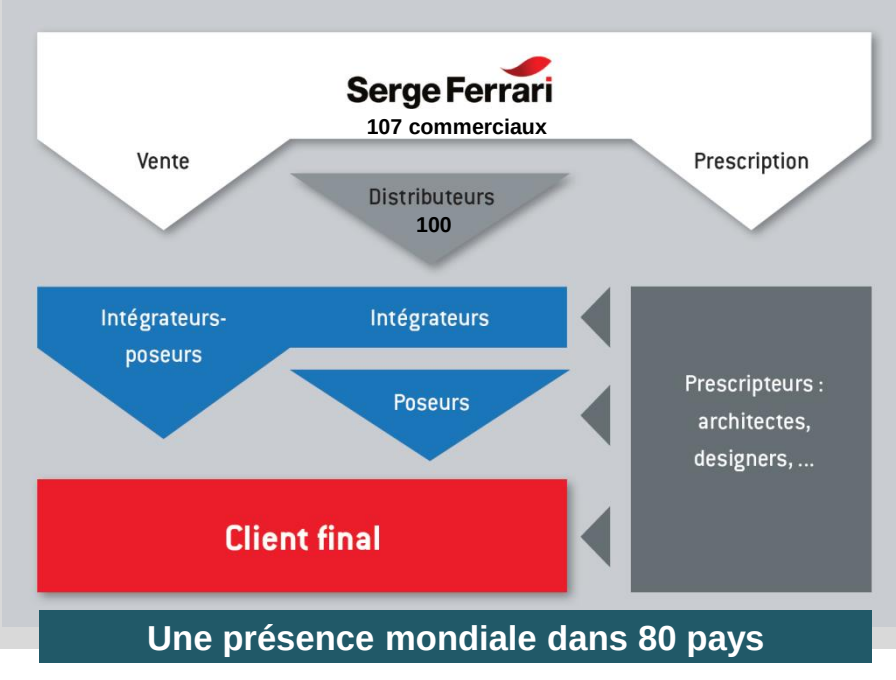
Déformation sous charge



# Une filière commerciale reposant sur un double réseau de vente et de prescription

- Un modèle commercial basé sur une relation forte avec les prescripteurs et le réseau commercial valorisant les avantages uniques du Précontraint® Serge Ferrari

- Un portefeuille de + de 1 500 clients en 2013 avec une fidélité élevée des principaux clients



# Une stratégie industrielle axée sur l'innovation, la productivité et la qualité

Une production annuelle > à 20 000 tonnes

- Intégration verticale micro-câbles PET (production 7j/7 en continu à Lucerne - CH)

  Des lignes de production automatisées et des outillages propriétaires conçus par un bureau d'études interne

  Intégration de la fabrication des équipements de haute technologie sensible

- Des employés hautement qualifiés
  - Formation interne de 2 ans
  - Rémunération moyenne pour les niveaux 1 : 1,9 fois le SMIC pour 2013

- R&D : 4,5 M€ de dépenses en 2013 (soit 3,3% du C.A.)
  - 3 laboratoires (Lucerne/Eglisau/Tour du Pin)
  - 28 experts
  - 2 à 3 nouveaux brevets déposés par an

Serge Ferrari

# Une filière de régénération de matières 1ères en partenariat avec Solvay

**Joint-Venture 40/60 avec le Groupe Solvay permettant de produire des matières 1ères de 2ème génération**

| | |
|---|---|
| **Procédé de base** Vinyloop® avec SOLVAY : | **1998** |
| **Pilote Laboratoire** : | 2002 |
| **Pilote Technologique** et démarrage Unité Vinyloop®: | 2004 |
| **Industrialisation** : | 2006/07 |
| **Démarrage du procédé Industriel Texyloop® :** Technologie unique de recyclage à 100 % | **2008** |

**www.texyloop.com**

- Usine Vinyloop SPA basée à Ferrare (IT) – Capacité de traitement de 4 millions de m²/an
- Matières premières 2ème génération utilisées dans les fabrications Serge Ferrari® et dans d'autres filières
- Méthodes d'évaluation (Analyses du Cycle de Vie) normées ISO 14040 et ISO140044
- Licence mondiale d'utilisation de Vinyloop®
- **Depuis 2004, plus de 6,5 millions de m² ont été collectés**

La JV fait partie d'une business unit du partenaire ayant fait l'objet d'une cession en 2013 à un groupe financier. La société n'est pas informée d'intentions du repreneur qui le conduiraient à discontinuer cette activité.

Serge Ferrari

# Une innovation et une démarche développement durable récompensées

- Obtention en 2014 du **label « Agir pour notre avenir »**

AGIR pour notre avenir

décerné par

GENERALI Solutions d'assurances
Génération responsable

- **Lauréat de l'Etoile de l'observateur 2010** récompensant la démarche développement durable et éco-conception du Groupe Ferrari

étoile observeurdudesign

SOLAR DECATHLON EUROPE MADRID 2012

- **Lauréate du Solar Decathlon Europe 2012**

- **Lauréate du Prix de l'industrie 2014 de l'Institut Confluence**

PRIX DE L'INDUSTRIE
Prix de l'industrie 2014
SEMAINE DE L'INDUSTRIE du 7 au 13 avril 2014
7 Avril 2014

- Texyloop Toitures Végétalisées (Éco-matériau) **« innovation coup de cœur » du Trophée Innov'R** de l'Ardi Rhône-Alpes **2013**

TROPHEE INNOV'R

# Comex groupe

**Philippe Brun**
Directeur Général
Délégué Finances
2011*

**Sébastien Ferrari**
Président Directeur
Général
1980*

**Romain Ferrari**
Directeur Général Délégué
1990*

**Hervé Garcia**
Directeur RH
2000*

**Marc Beaufils**
Directeur Général
du Développement
International
2013*

**Carlos Saiz**
Directeur de
l'innovation
1994*

**Niklaus Zemp**
Directeur Général
Industrie
2000*

**Date d'arrivée dans le Groupe*

# Un Groupe structuré à gouvernance ouverte

## Conseil d'Administration

**Sébastien Ferrari – Président Directeur Général**

**Romain Ferrari – Directeur Général Délégué**

**Philippe Brun – Directeur Général Délégué Finances**

**Bertrand Chammas***

**Karine Gaudin***

**Victoire Gottardi**

**Bertrand Neuschwander***

**bpifrance* à compter du 18 mars 2015**

** Administrateurs réputés indépendants*

## Comité stratégique

**Sébastien Ferrari**
**Romain Ferrari**
**Bertrand Chammas**
Président Directeur Général de Gerflor
**Bertrand Neuschwander**
Directeur Général Délégué – Groupe Seb
**Eric Verin**
Président Directeur Général de Cavok
**Philippe Brun** en qualité de Secrétaire

## Comité d'audit

**Karine Gaudin**
Directeur Général de Lamy Lexel
**Victoire Gottardi**

# Disclaimer

Cette présentation a été préparée par SergeFerrari Group (la « Société ») uniquement en vue d'être utilisée lors de présentations investisseurs. En recevant cette présentation et en participant à cette réunion, vous reconnaissez avoir pris connaissance des restrictions suivantes.

Cette présentation ne constitue ni ne fait partie d'aucune offre ou invitation de vente ou de souscription de titres. Ni le présent document, ni une quelconque partie de ce document, ne constitue le fondement d'un quelconque contrat ou engagement, et ne doit pas être utilisé à l'appui d'un tel contrat ou engagement. Toute décision d'acquérir ou de souscrire des titres dans le cadre d'une quelconque future offre ne pourrait être prise que sur la base de l'information contenue dans un prospectus visé par l'Autorité des marchés financiers ou dans tout autre document d'offre qui serait alors établi et émis par la Société dans le cadre de cette offre.

En outre, cette présentation ne constitue pas une offre de souscription de valeurs mobilières ou la sollicitation d'une offre de souscription de valeurs mobilières aux États-Unis. Les actions de la Société n'ont pas été et ne seront pas enregistrées au titre du U.S. Securities Act de 1933, tel que modifié, et la Société n'a pas l'intention de procéder à une quelconque offre au public de ses actions aux États-Unis.

Le présent document constitue une communication à caractère promotionnel et non pas un prospectus au sens de la Directive 2003/71/CE du Parlement européen et du Conseil du 4 novembre 2003, telle que modifiée, notamment par la Directive 2010/73/UE du Parlement européen et du Conseil du 24 novembre 2010 et telle que transposée dans chacun des États membres de l'Espace économique européen (la « Directive Prospectus »). S'agissant des États membres de l'Espace économique européen ayant transposé la Directive Prospectus, aucune action n'a été entreprise et ne sera entreprise à l'effet de permettre une offre au public de valeurs mobilières nécessitant la publication par la Société d'un prospectus dans un État membre autre que la France. En conséquence, les actions de la Société ne peuvent être offertes et ne seront offertes dans aucun des États membres autre que la France, sauf conformément aux dérogations prévues par l'article 3(2) de la Directive Prospectus, si elles ont été transposées dans le ou les États membres concernés ou dans les autres cas ne nécessitant pas la publication par la Société d'un prospectus au titre de l'article 3(2) de la Directive Prospectus et/ou des réglementations applicables dans ces Etats membres.

Cette présentation vous est communiquée à titre personnel uniquement pour votre information et pour n'être utilisée que pour les besoins de la présentation de la Société.

Vous devez respecter toutes les lois applicables à la possession de telles informations y compris les lois en matière de délits d'initiés, les règlements en vigueur ou les recommandations de l'Autorité des marches financiers. Ni cette présentation, ni une copie de celle-ci, ni aucune information qu'elle contient ne peut être apportée, communiquée ou distribuée, directement ou indirectement aux États-Unis, au Canada, au Japon ou en Australie ou a tout résident de ces pays. Le non-respect de l'une de ces restrictions peut constituer une violation de restrictions légales en matière d'offre d'instruments financiers aux États-Unis, au Canada, au Japon ou en Australie. La distribution du présent document dans d'autres pays peut faire l'objet de restrictions légales et les personnes qui viendraient à le détenir doivent s'informer quant à l'existence de telles restrictions et s'y conformer.

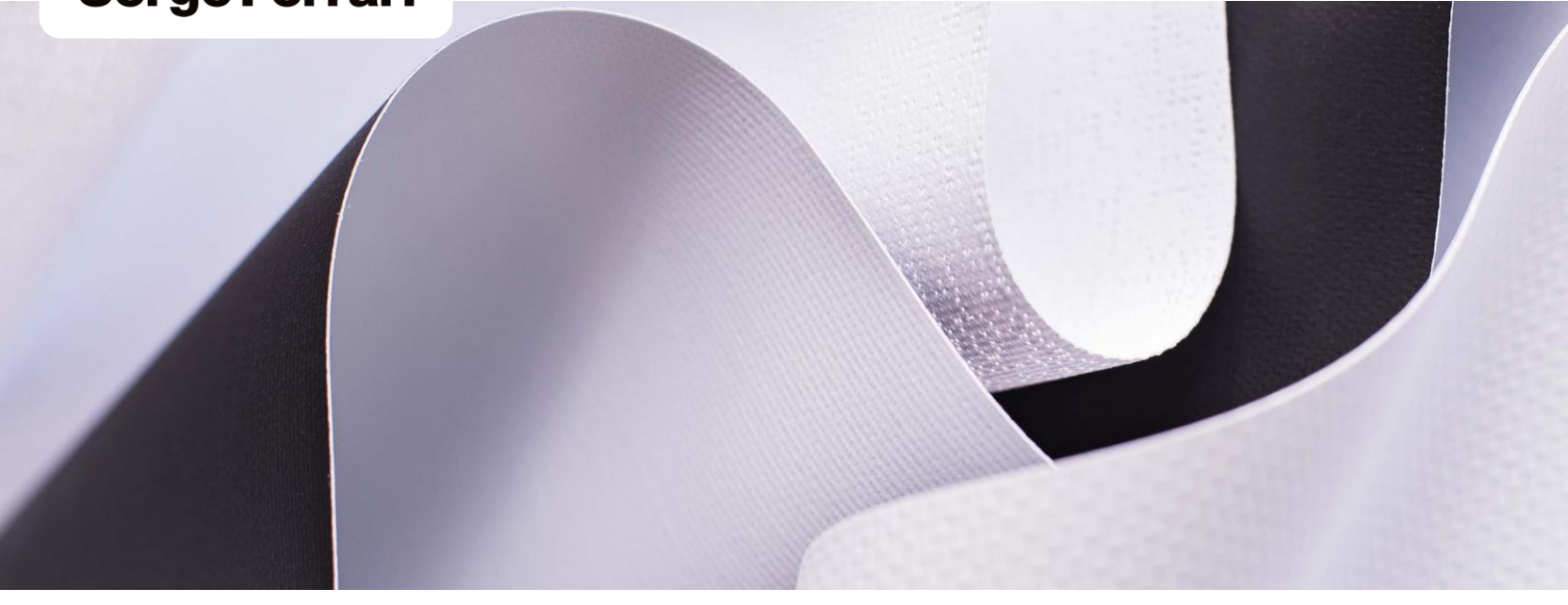
Cette présentation a été préparée par, et sous la seule responsabilité de la Société. Les informations figurant ci-après n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante de la part de la Société, de ses conseillers ou de toute autre personne et peuvent faire l'objet d'une mise à jour, d'ajouts, et de révisions pouvant être significatifs.

Aucune déclaration, garantie ou engagement exprès ou implicite ne pourra servir de fondement à une réclamation quant à l'exactitude, la sincérité, l'exhaustivité ou la pertinence des informations et avis contenus dans le présent document.

La responsabilité de la Société, de ses conseils et de leurs représentants ne saurait être engagée pour tout préjudice résultant de toute utilisation qui est faite de cette présentation ou de son contenu, ou lié de quelque manière que ce soit à cette présentation. La Société n'est pas tenue de procéder à une actualisation ou une mise à jour des informations contenues dans cette présentation et toute information contenue dans cette présentation est susceptible d'être modifiée sans notification préalable.

Cette présentation contient des indications sur les objectifs ainsi que les axes de développement de la Société. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « s'attendre à », « pouvoir », « estimer », « avoir l'intention de », « envisager de », « anticiper », ainsi que d'autres termes similaires. Ces données sont sujettes à des risques et des aléas pouvant se traduire, ultérieurement, par des données réelles substantiellement différentes. Ces objectifs et axes de développement ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétées comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront, que les hypothèses seront vérifiées ou que les objectifs seront atteints. Par nature, ces objectifs pourraient ne pas être réalisés et les déclarations ou informations figurant dans la présentation pourraient se révéler erronées, sans que la Société, ses conseils et leurs représentants se trouvent soumis de quelque manière que ce soit à une obligation de mise à jour, sous réserve de la réglementation applicable.

Cette présentation contient des informations sur les marchés du Groupe et ses positions concurrentielles, y compris des informations relatives à la taille des marchés. Compte tenu de l'absence d'étude de marché relative au secteur d'activité du Groupe, ces informations proviennent d'estimations de la Société et ne sont fournies qu'à titre indicatif. Les estimations du Groupe sont fondées sur des informations obtenues auprès de clients, fournisseurs, organisations professionnelles et autres intervenants des marchés au sein desquels le Groupe opère. Bien que la Société considère que ces estimations soient pertinentes à la date d'enregistrement du Document de base de SergeFerrari Group, elle ne peut pas garantir l'exhaustivité ou l'exactitude des données sur lesquelles ces estimations sont fondées, ou que ses concurrents retiennent les mêmes définitions des marchés sur lesquels ils opèrent. Ces estimations, ainsi que les données sur lesquelles elles sont fondées, n'ont pas été vérifiées par des experts indépendants. Le Groupe ne donne aucune garantie sur le fait qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les marchés obtiendrait les mêmes résultats. Dans la mesure où les données relatives aux parts de marché et aux tailles de marché figurant dans cette présentation ne sont que les estimations du Groupe, elles ne constituent pas de données officielles.

Serge Ferrari

Créateur
de matériaux
composites
souples
innovants