Résultats annuels 2016

PARIS, LE 15 MARS 2017

Serge Ferrari

Créateur de matériaux composites souples innovants

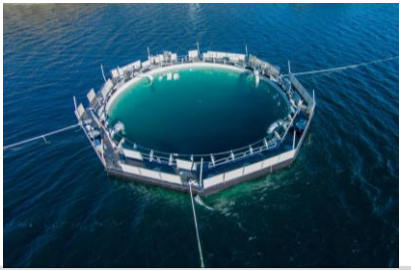
Créateur, fabricant et distributeur de matériaux composites souples innovants

Un leader technologique international

Un savoir-faire et des procédés industriels propriétaires

Un groupe familial et international aux objectifs ambitieux

Des matériaux composites innovants pour 3 marchés porteurs

	MATÉRIAUX INNOVANTS POUR L'ARCHITECTURE	MATÉRIAUX DE SPÉCIALITÉS POUR LES PROFESSIONNELS	TOILES COMPOSITES « CONSUMERS »
Exemples d'applications			
	40% du C.A. 2016	**37%** du C.A. 2016	**23%** du C.A. 2016

SergeFerrari Group

Un groupe familial et international

158 M€

Chiffre d'affaires en 2016

730

Collaborateurs au 31.12.2016

16 M€

EBITDA au 31.12.2016

140 M€

Capitalisation boursière

au 13.03.2017

Partie 1

Faits marquants et résultats annuels 2016

Serge Ferrari

2016 : Faits marquants

UN EXERCICE 2016 DE TRANSFORMATION

- Fort renforcement des équipes et des structures
- Ouverture de nouvelles implantations à l'international
- Acquisition stratégique d'un distributeur européen Giofex
- Préparation d'un plan stratégique SF2020

ARENA SPORTIVE A MIRAMAS EN PRÉCONTRAINT TX30

PRÉPARER LA CROISSANCE RENTABLE DE DEMAIN

Structuration et renforcement des équipes (1/2)

1 Poursuite du recrutement des équipes commerciales

107 commerciaux
au 31.12.2013

156 commerciaux
au 31.12.2016

Amphithéâtre / Pologne

COP 22 / Marrakech

Structuration et poursuite du renforcement des équipes (2/2)

2 Arrivée de nouveaux managers expérimentés et internationaux

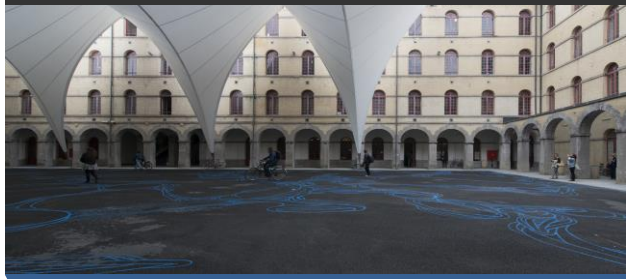
2 Managers Business Group

- **JP. M. – BG Architecture**
- **I. V. – BG Consumer**

2 Managers Business Area

- **F. G. – BA Nord**
- **N. G. – BA APMEA**

Préau école / belgique



+ d'une quinzaine de collaborateurs clefs recrutés en 2016 sur l'ensemble des services

Attractivité du groupe confirmée

Poursuite du développement international avec la création de nouvelles filiales

Pays cibles et dates de lancement

- Inde : 1er avril 2016
- Chine : 1er janvier 2017
- Turquie : 1er janvier 2017
- Allemagne : 1er trimestre 2017

OBJECTIF : ÊTRE PRÉSENT EN DIRECT SUR LES MARCHÉS À FORT POTENTIEL DE CROISSANCE

Prise de participation dans Giofex en septembre 2016

ENJEU STRATÉGIQUE POUR SERGE FERRARI :

Développer un réseau de distribution leader européen procurant un service optimisé pour les clients de petite et de moyenne taille sur la grande Europe (hors Italie) avec un partenaire historique

ENJEU ECONOMIQUE POUR SERGE FERRARI :

- Sécuriser et développer de nouveaux débouchés (croissance)
- Réintégrer la marge distributeur
- Impact dilutif sur les marges à CT (modèle distributeur) Réorganisation et déploiement en cours pour optimiser la performance économique

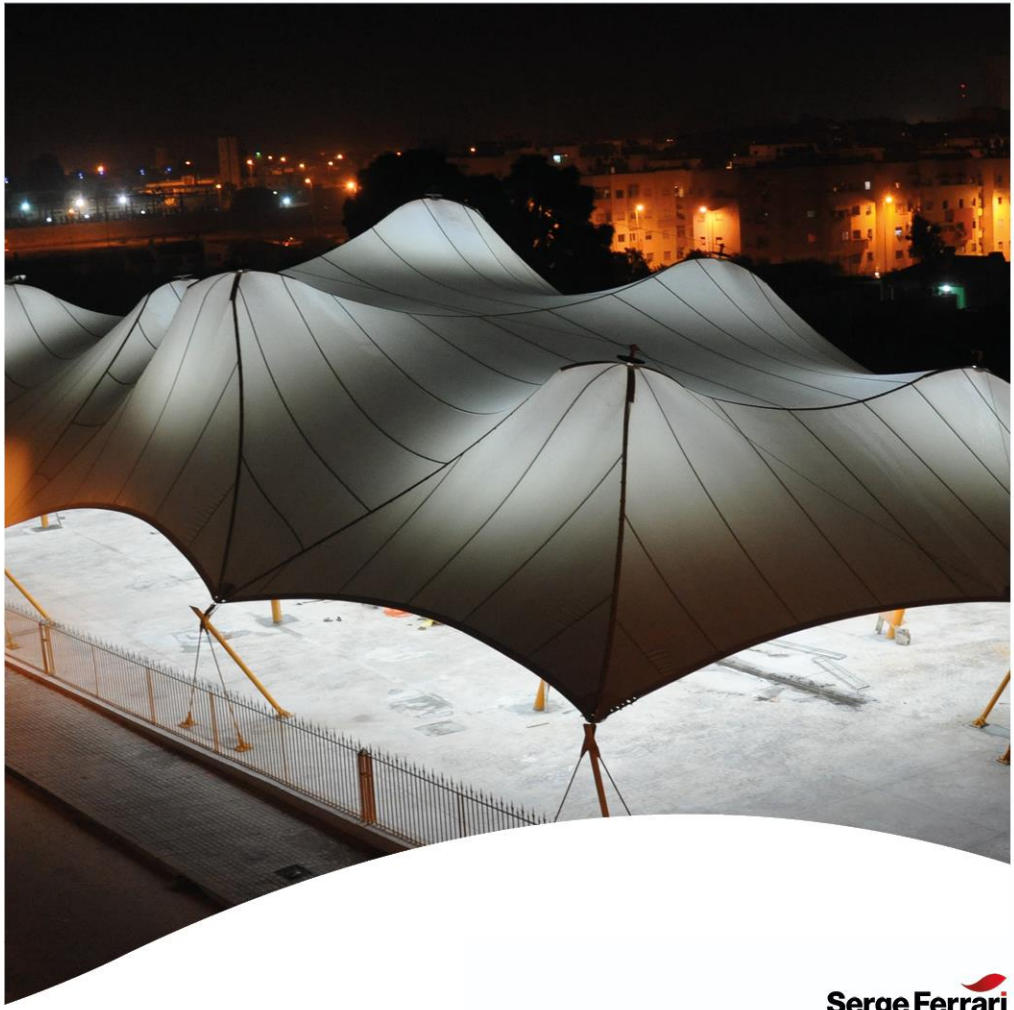
GIOFEX en 2016 :

Chiffre d'affaires 14,5 M€

48 collaborateurs

Partie 2

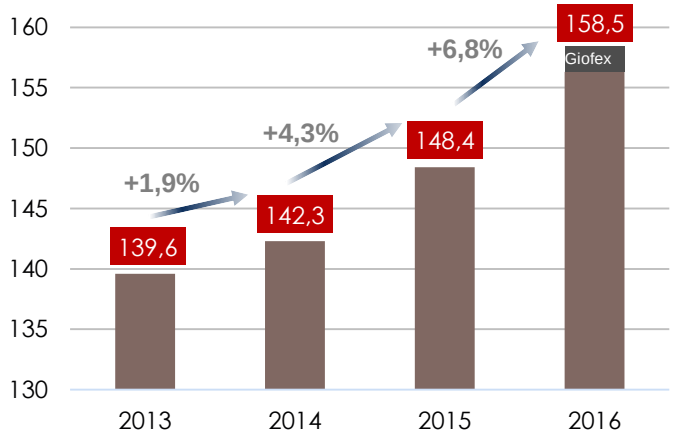
Résultats annuels 2016



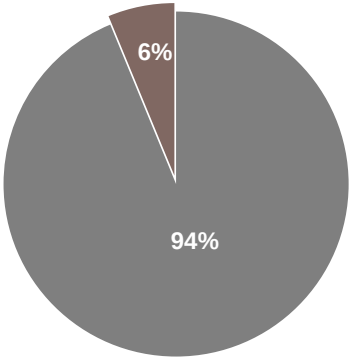
Serge Ferrari

Evolution et analyse du chiffre d'affaires 2016

Poursuite de la croissance



Répartition du CA



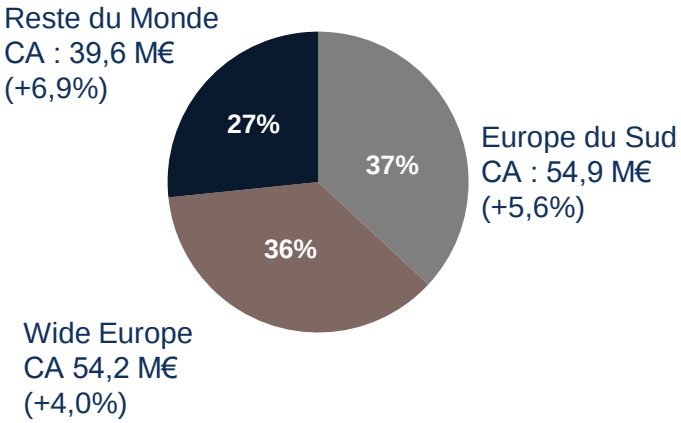
Matériaux composites

Autres (dt Giofex)

- Croissance organique 2016 : +5,4%
  - Effet volume +5,0% / effet prix +0,5% / effet change -0,1%
- Contribution sur 3 mois Giofex : 2,2 M€ (3,0 M€ avant intragroupe)

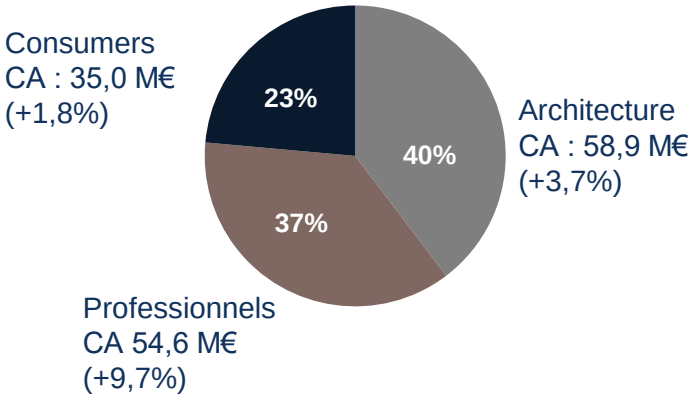
Evolution et analyse du chiffre d'affaires matériaux composites

Répartition et évolution par zones géographiques



- Croissance dans toutes les zones géographiques

Répartition et évolution par Business



- Forte dynamique du marché « Professionnels »

EBITDA stable malgré les investissements de croissance

(en milliers d'euros)	31.12.2016	31.12.2015	Variation
Chiffre d'affaires	**158 469**	148 398	+6,8%
EBITDA ajusté	**15 929**	15 912	-
Dont EBITDA à périmètre constant	**16 115**	15 912	-
Dont EBITDA Giofex	**(186)**	-	-
Résultat opérationnel courant	**7 082**	8 030	-13,4%
Dont ROC à périmètre constant	**7 348**	8 030	-9,2%
Dont ROC Giofex	**(265)**	-	-
Résultat net	**4 255**	4 787	-11,3%

- Bonne tenue de la marge brute (mix produits + favorable) : +6,5%
- Impact dilutif de Giofex (trimestre à saisonnalité défavorable)
- ROC pénalisé par des provisions : > à 1 M€ (non récurrent)

Des investissements de croissance importants

(en milliers d'euros)	31.12.2016 Hors Giofex	31.12.2015	Variation
Marge brute sur coûts standards	**69 146**	**64 923**	+6,5%
En % des ventes	**46,5%**	46,0%	+0,5 point
Coûts commerciaux	**(41 279)**	(36 649)	+13%
En % de la marge brute	**60%**	56%	-
Coûts R&D (net IFRS)	**(3 549)**	(2 428)	+46%
Autres frais opérationnels nets	**(16 970)**	(17 815)	-5%
EBIT	**7 348**	8 031	-9%

- Croissance de la marge brute en % des ventes
- Investissements R&D (CEA Tech, renforcement des effectifs)
- G&A : structuration des fonctions centrales

Autofinancement des opérations d'investissements

(en milliers d'euros)	31.12.2016	31.12.2015
Capacité d'autofinancement	**14 204**	13 888
Variation du BFR	**(4 193)**	2 739
Flux net de trésorerie généré par l'activité	**9 015**	15 631
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissements	**(8 966)**	(8 526)
Flux net de trésorerie de l'activité après investissement	**49**	7 105
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financements	**(666)**	(2 303)
Variation de la trésorerie	**(566)**	4 286

- Progression de la capacité d'autofinancement
- Augmentation significative du BFR (impact Giofex + augmentation ponctuelle stocks)
- Investissements autofinancés par l'activité

Structure bilantielle très saine au 31.12.2016

(en milliers d'euros)	31.12.2016	31.12.2015
Stocks nets	**43 352**	36 482
Clients nets	**34 342**	33 147
Fournisseurs	**-22 178**	-17 121
BFR Opérationnel	**55 516**	52 508
% du chiffre d'affaires	**35,0%**	35,4%
Capitaux propres part du groupe	**92 209**	98 035
Trésorerie nette d'endettement	**23 071**	20 847

48,8 M€ trésorerie au 31.12.2016

10,2 M€ dettes CT
15,5 M€ dettes LT
au 31.12.2016

0,12 € (=)
Dividende proposé par action au titre de 2016

Partie 3

Plan stratégique SF 2020

Serge Ferrari

Plan stratégique Serge Ferrari 2020

Capitaliser sur nos atouts : accélérer notre croissance et faire progresser nos marges

- En insufflant un nouveau souffle
- En définissant nos priorités et en concentrant nos forces et nos produits sur les marchés les plus stratégiques

MISE EN ŒUVRE PLAN SF 2020

NOTRE MÉTHODE STEP BY STEP

1/ Analyse des priorités stratégiques
(segmentation marchés par marchés, quantification et priorisation des marchés en fonction de nos atouts)

2/ Elaboration de plans d'actions et allocations des ressources (investissements industriels et d'innovation, croissance externe, équipes commerciales et marketing)

40
collaborateurs
impliqués dans la task force (bottom up) accompagnés par un cabinet de consulting

SF2020 : En route vers la croissance

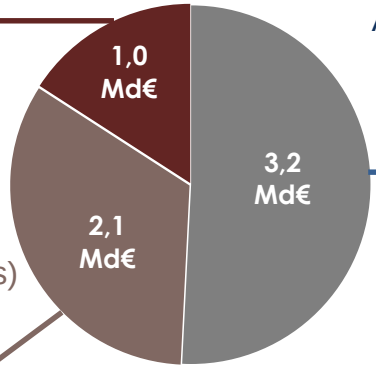
13 MARCHÉS DÉFINIS – UN MARCHÉ ADRESSABLE DE PLUS DE 6 MD€

Toiles composites « consumers

Mobilier
Yachting
Protection solaire Résidentielle

Professionnels (matériaux de spécialités)

Structures modulaires
Environnement
Sureté / Sécurité
Tarpaulin
Communication visuelle



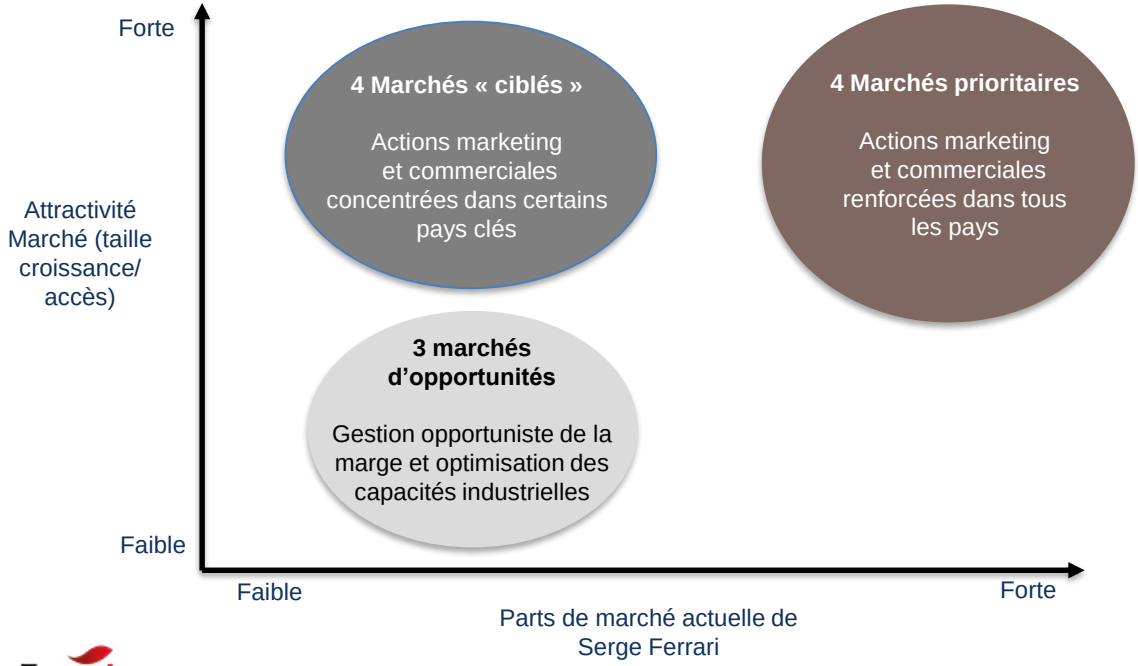
Architecture (matériaux innovants)

Protection solaire non résidentielle
Architecture tendue
Façade
Acoustique
Membranes respirantes

Source : Société

Plan stratégique Serge Ferrari 2020

UNE STRATÉGIE DÉFINIE POUR LES 11 MARCHÉS EXISTANTS



Plan stratégique Serge Ferrari 2020

2 MARCHÉS STRATÉGIQUES A FORT POTENTIEL GRÂCE À DES INNOVATIONS RÉCENTES

2 nouveaux marchés

Développement d'une offre en matériaux composites souples pouvant se substituer aux solutions traditionnelles

Focus sur des marchés de taille importante

Mise en place en cours de 2 équipes dédiées

En mode projet regroupant les fonctions R&D, produits et commerciale (allocation interne)

Une nouvelle organisation commerciale finalisée début 2017

3 BUSINESS GROUP MANAGERS

MATÉRIAUX INNOVANTS
POUR L'ARCHITECTURE
J-P. M.

MATÉRIAUX DE SPÉCIALITÉS
POUR LES PROFESSIONNELS
S. B.

TOILES COMPOSITES
« CONSUMERS »
I. V.

10 RESPONSABLES DE MARCHÉ COUVRANT LES 13 MARCHÉS

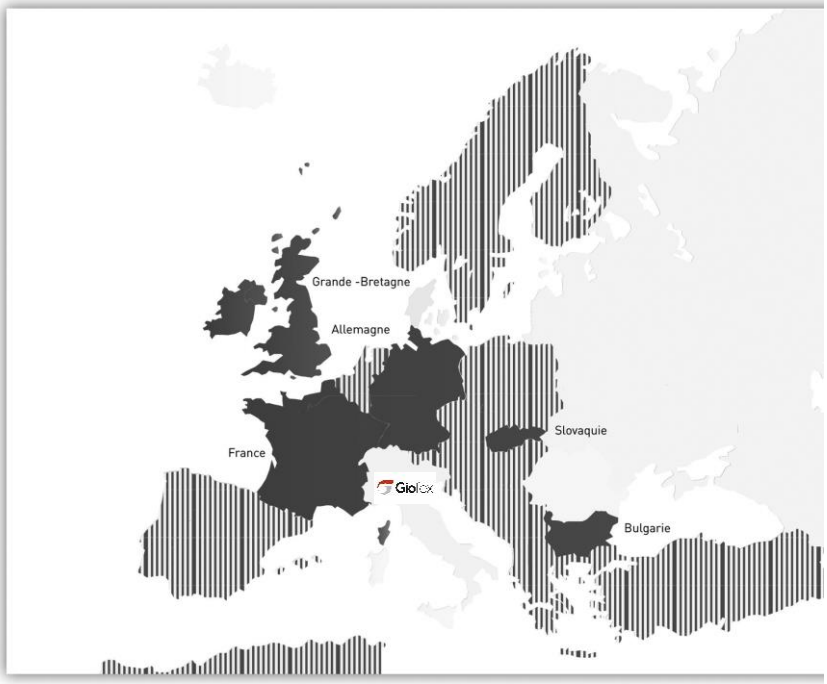
3 BUSINESS AREA MANAGERS

Europe du Sud	Wide Europe	Asie/Pacifique
N. G.	F. G.	N. G.

25 RESPONSABLES TERRITOIRES (COUVRANT 100 PAYS)
ANIMATION DE 130 COMMERCIAUX ET DISTRIBUTEURS

Intégration verticale pour nous rapprocher de nos clients finaux

Un facteur d'accélération du **développement en Europe**



Giofex

- PAYS COUVERTS A CE JOUR
- PAYS SUPPLÉMENTAIRES COUVERTS D'ICI À 5 ANS PAR GIOFEX

Objectif commercial : Adresser le marché diffus avec une approche **« one-stop shopping »** unique

Des investissements industriels pour accompagner la croissance

UNE PRODUCTION ANNUELLE > À 20 000 TONNES

Lancement de la construction d'une nouvelle unité de production sur le site de La Tour du Pin : 4ème ligne de production

Investissements dédiés sur 3 ans (2018/2020)

30 M€

Plan stratégique SF 2020 :
Enclencher un cercle vertueux de croissance

Croissance organique : Délivrer une croissance organique régulière supérieure à celles des 3 dernières années

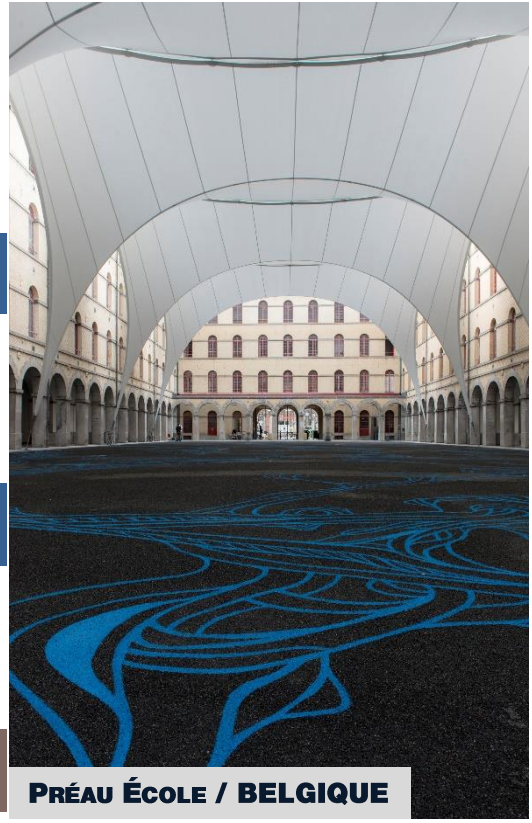
Début de l'accélération attendue : S2 2017

Croissance Externe : Fédérer autour du projet des sociétés complémentaires soit sur le plan commercial, soit au niveau produit ou technologique

Des dossiers déjà à l'étude

Rentabilité Opérationnelle : Effet de levier de la croissance sur une structure de coûts déjà dimensionnée

Objectif : Progression marge EBITDA à partir de 2018



PRÉAU ÉCOLE / BELGIQUE

■ Partie 4

Carnet de l'actionnaire

Serge Ferrari

Carnet de l'actionnaire

COTATION

- Cotation sur Euronext Paris – Compartiment C
- Code ISIN : FR0011950682
- Eligible PEA-PME & FCPI

BOURSE

- Nombre d'actions (au 31.12.2016) : 12 299 259
- Capitalisation boursière au 27 février 2017: 143 M€
- Cours le + haut depuis le 01.01.2016 : 14,10 €
- Cours le + bas depuis le 01.01.2016 : 10,06 €

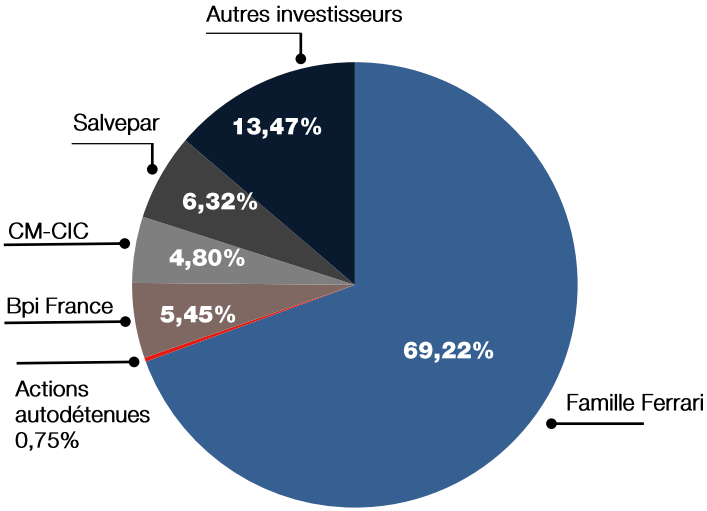
Prochaines publications	
AG	20 Avril 2017
CA T1 2017	27 Avril 2017
CA T2 2017	12 Juillet 2017
RS 2017	13 Septembre 2017
CA T3 2017	18 Octobre 2017

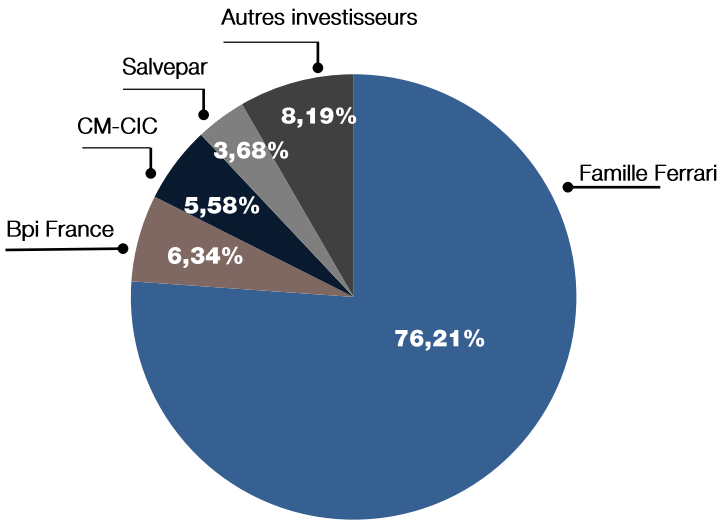
Diffusion après clôture de la Bourse

Un Groupe familial

Répartition du capital au 31.12.2016

NOMBRE D'ACTIONS	DROITS DE VOTE





Nous différencier à tous les échelons

Orienter les développements

Vers des Solutions
*à **faibles Impacts***

Serge Ferrari

Un secteur concurrentiel fragmenté

PRINCIPAUX CONCURRENTS		
Architecture	**Spécialités**	**Consumers**
Verseidag (D)	Mehler* (D)	Herculite (US)
Seaman (US)	Sioen* (B)	Twitchel (US)
Hiraoka (J)	Heytex (D)	Phifer (US)
Chukoh (J)	Hanwha* (SK)	Glen Raven (US)
Saint Gobain (US)	SRF* (IN)	Parà (I)
Hunter Douglas* (NL)	Dickson Coating (F)	Sattler (A)
Phifer (US)	Seaman (US)	
Dörken (D)	Verseidag (D)	

* Sociétés cotées

Part des segments couverts par chaque acteur dans chacun des domaines d'activité (estimations société)

Avantages technologiques du Précontraint

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

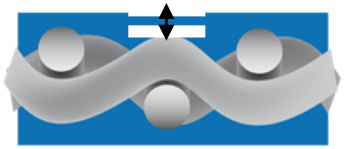
Principaux avantages du Précontraint® :

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

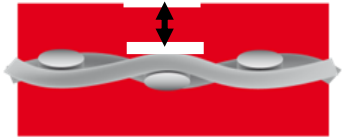
Le brevet du Précontraint® est aujourd'hui tombé dans le domaine public mais le savoir-faire du Groupe et ses machines conçues en interne constituent une forte protection et une barrière à l'entrée face aux concurrents qui utilisent des équipements standards.

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

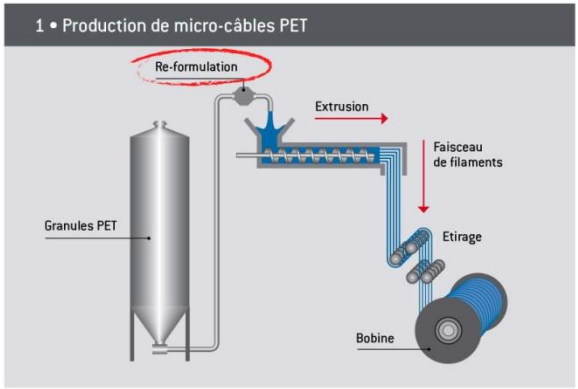


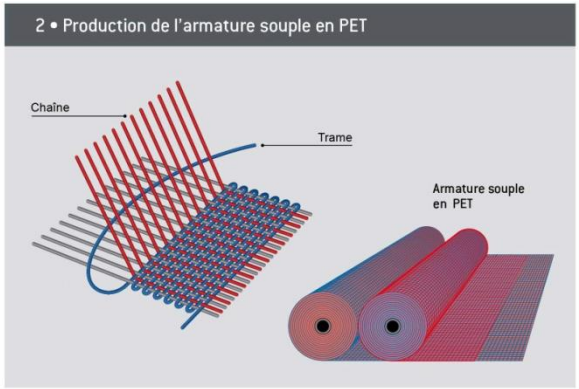
50 µm
Technologie classique
650g/m²

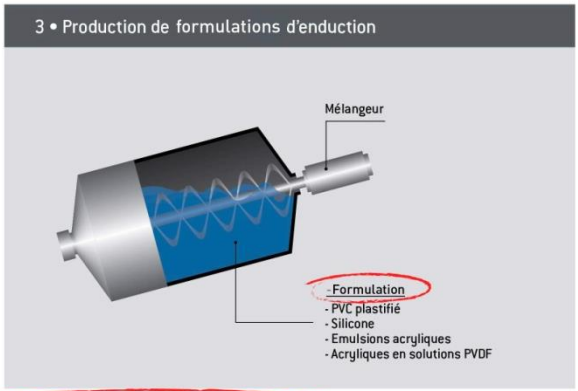


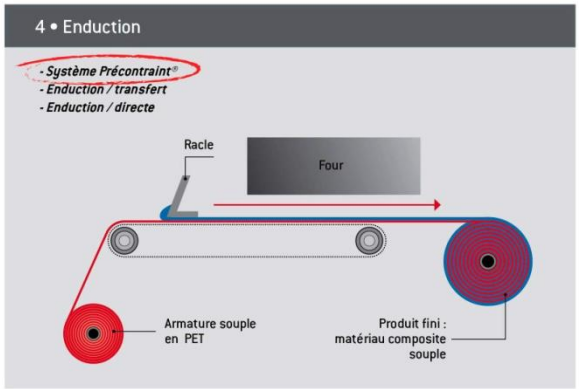
230 µm
Technologie Serge Ferrari
650g/m²

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









avantages concurrentiels uniques

Serge Ferrari

www.sergeferrari.com