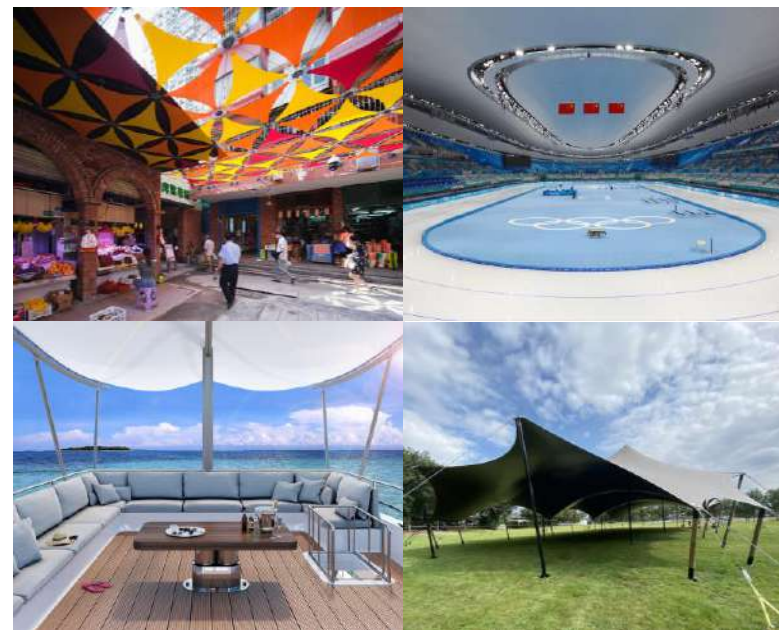


Résultats annuels 2025

SEBASTIEN BARIL
PRESIDENT DU DIRECTOIRE

SEBASTIEN SCHNEIDER
MEMBRE DU DIRECTOIRE



AGENDA

1 REVUE OPÉRATIONNELLE

2 RESULTATS FINANCIERS

3 PERSPECTIVES

4 QUESTIONS





1

REVUE OPERATIONNELLE

Les chiffres clés de 2025

ENTREPRISE

6 SITES DE PRODUCTION

- | | | | |
|---|--------|---|-----------|
| 1 | France | 1 | Allemagne |
| 2 | Suisse | 1 | Taïwan |
| 1 | Italie | | |

Filiales et bureaux de
représentation dans

16 pays

VENTES

80
PAYS

+ de **4000**
CLIENTS

PERFORMANCE

347,5 M€
chiffre d'affaires 2025

EFFECTIFS

1145
COLLABORATEURS

64%
sont hors de France

35%
ont moins
de 5 ans
d'ancienneté

58%
ont plus
de 10 ans d'ancienneté

61%
travaillent
en production

39%
travaillent
hors production

INNOVATION

5
CENTRES DE RECHERCHE

40
CHERCHEURS

36
BREVETS ACTIFS

FAITS MARQUANTS DE L'EXERCICE 2025 :

- **Résilience du Groupe**

Le Groupe a fait preuve de résilience dans un contexte inflationniste sur certaines matières premières et face à des marchés parfois en repli, assurant son évolution et la croissance de sa rentabilité.

- **Dynamique internationale**

Une forte dynamique internationale avec des succès sur des projets emblématiques à travers le monde a renforcé la présence globale du Groupe.

- **Innovation et agilité**

Le Groupe a démontré son agilité et sa capacité d'innovation pour répondre à des besoins complexes,

- **Création de valeur durable**

La mobilisation des équipes autour de la création de valeur durable traduit notre inscription dans la durée de notre modèle économique et la pertinence de nos choix stratégiques.



PERFORMANCES DES MARCHÉS HISTORIQUES

ARCHITECTURE TENDUE



PROTECTION SOLAIRE



STRUCTURE MODULAIRE



MARINE & MOBILIER



ARCHITECTURE TENDUE

Notre marché emblématique :

- **Une activité soutenue**

Une forte croissance en 2025 (membranes PVC et PTFE), reflétant l'attractivité croissante de nos produits pour les projets internationaux.

- **Des projets internationaux emblématiques**

Des projets majeurs illustrent l'expertise du Groupe : Stade Wuxi, Tropicana Stadium, Grand Stade de Tanger, Exposition universelle Osaka,...

- **Une diversification et maîtrise technique**

La diversification géographique et la maîtrise technique soutiennent continuellement la signature de contrats stratégiques, renforçant ainsi la position du Groupe.



PROTECTION SOLAIRE

Un de nos marchés porteurs :

- **Contexte 2025**

Le marché mondial de la protection solaire a reculé entre -10% et -15% en 2025, indiquant un contexte difficile.

- **Croissance du Groupe**

Malgré la régression globale, le Groupe a augmenté son chiffre d'affaires par rapport à 2024.

- **Stratégie et différenciation**

Nos prises de parts de marchés reposent sur notre capacité d'innovation et notre force commerciale.



STRUCTURE MODULAIRE

Un marché particulièrement concurrentiel :

- **Recul du marché événementiel**

Le marché événementiel a subi une baisse de 20 à 25 % en 2025, impactant négativement la performance globale.

- **Prise de parts de marché sur le marché du stockage industriel**

Sur un secteur du bâtiment de stockage industriel stable, le groupe continue sa progression d'activité par la protection de ses clients historiques et l'acquisition de clients récurrents.

- **Stratégie de diversification**

La relation client, la diversification sectorielle et géographique renforcent notre résilience face aux éventuels cycles économiques.



MARINE & MOBILIER

Deux activités différenciées :

- **Marine :**

Marché assez stable, présentant un équilibre historique entre le marché du neuf et celui du « retro-fit ».

- **Mobilier :**

Activité ayant connu un fort développement pendant la période covid puis une forte contraction à l'issue de cette dernière.

En 2025, nous constatons une légère reprise de marché, dont les consommateurs finaux sont de plus en plus attentifs à l'emprunte carbone des produits.



SOLUTIONS : DE NOUVELLES APPLICATIONS

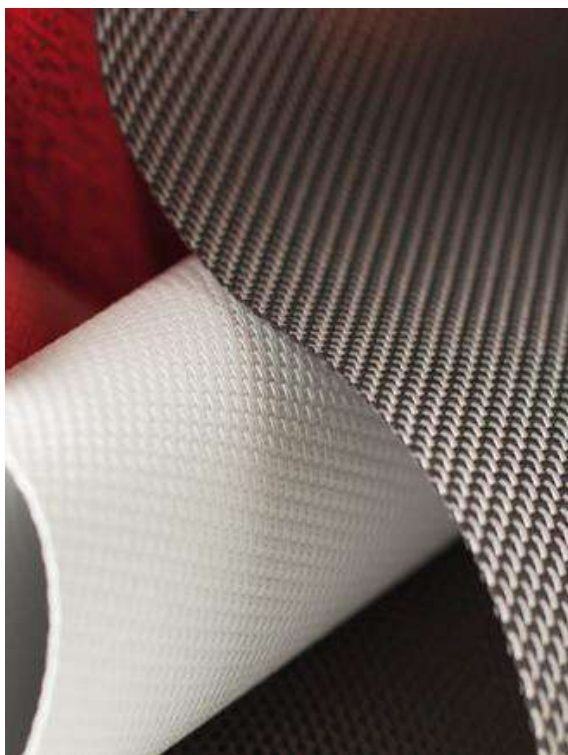
Volonté d'intégration dans la chaîne de valeur :

- Ces activités sont présentes dans différents champs d'application de nos membranes, (Biogaz, collecte d'effluents, protection littoral, aquaculture etc...)
- Cette diversification est permise par les qualités techniques présentées et développées : résistance à la déformation, perméabilité au gaz, adaptabilité à la structure finale du produit...
- Les différents segments adressés sont dynamiques, en croissance et offrent des perspectives d'applications innovantes et diversifiées pour nos produits.



NOS FONDAMENTAUX

R&D et Technologies



**Une présence
internationale**



RHSE



R&D et Technologies

Au cœur de l'histoire et de l'évolution du groupe :

- Une renommée assise sur des technologies brevetées : ex, le pre-constraint
- Les nouveaux produits : Un axe de différenciation fort face aux différents acteurs du marchés
- La capacité à anticiper ou à adresser les demandes de demain (empreinte produits, propriété techniques...)
- L'habilité à protéger une qualité malgré des contraintes sur certaines matières stratégiques

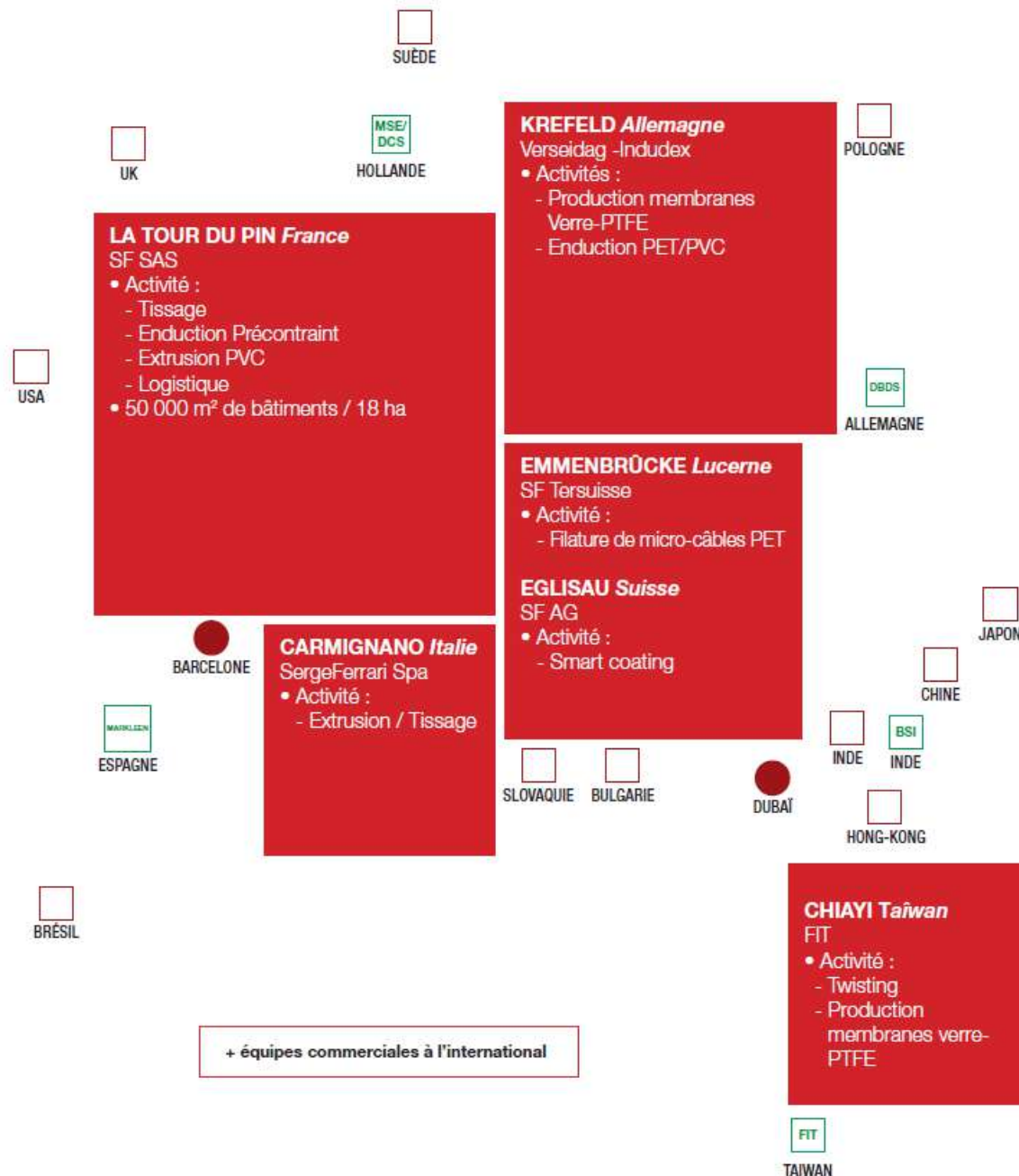
Un vecteur de croissance continue...



Une présence internationale

Une proximité avec les marchés comme facteur clé du développement

- Un maillage géographique important pour l'assise de nos équipes commerciales
- Des sociétés et bureaux de représentations dans plus de 16 pays
- Protection du lien en local avec nos clients ou nos prescripteurs
- Une plus large communication « directe » sur nos fondamentaux auprès des acteurs stratégiques



RHSE

Comme clé d'une réussite durable :

- L'écoconception
- Une approche centrée sur l'humain et son environnement
- Une trajectoire carbone toujours en ligne de mire
- Une innovation ciblée
- Une moindre utilisation de nos ressources

Une recherche systémique d'efficience



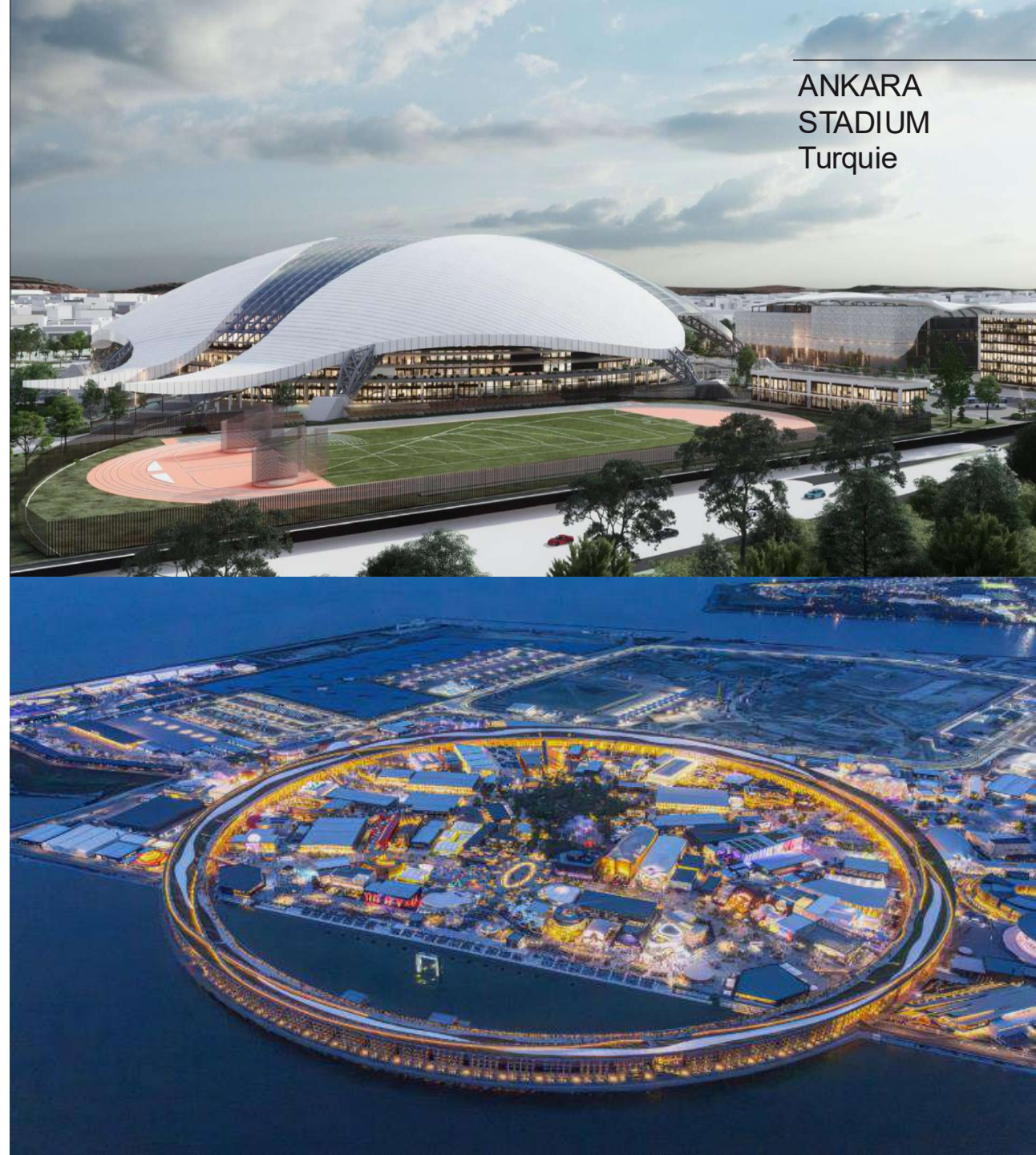
Une illustration par des grands projets,

dans different segments :

- Sportifs
- Culturelles
- Transports
- Hoteliers

Ces projets renforcent notre notoriété et nous servent ainsi de vitrine technologique.

ANKARA
STADIUM
Turquie





2

RESULTATS FINANCIERS

Eléments Financiers :

- 🔴 Chiffre d'affaires historique (+24 M€ vs N-1)
- 🔴 Progression notable sur nos marchés stratégiques
- 🔴 Hausse de la rentabilité du Groupe (EBITDA, + 200 bp)
- 🔴 Baisse du BFR
- 🔴 Levier de 2,3 au 31/12/2025 (vs 3,7 sur N-1)
- 🔴 Nouvel accord de financement pour 105 M€



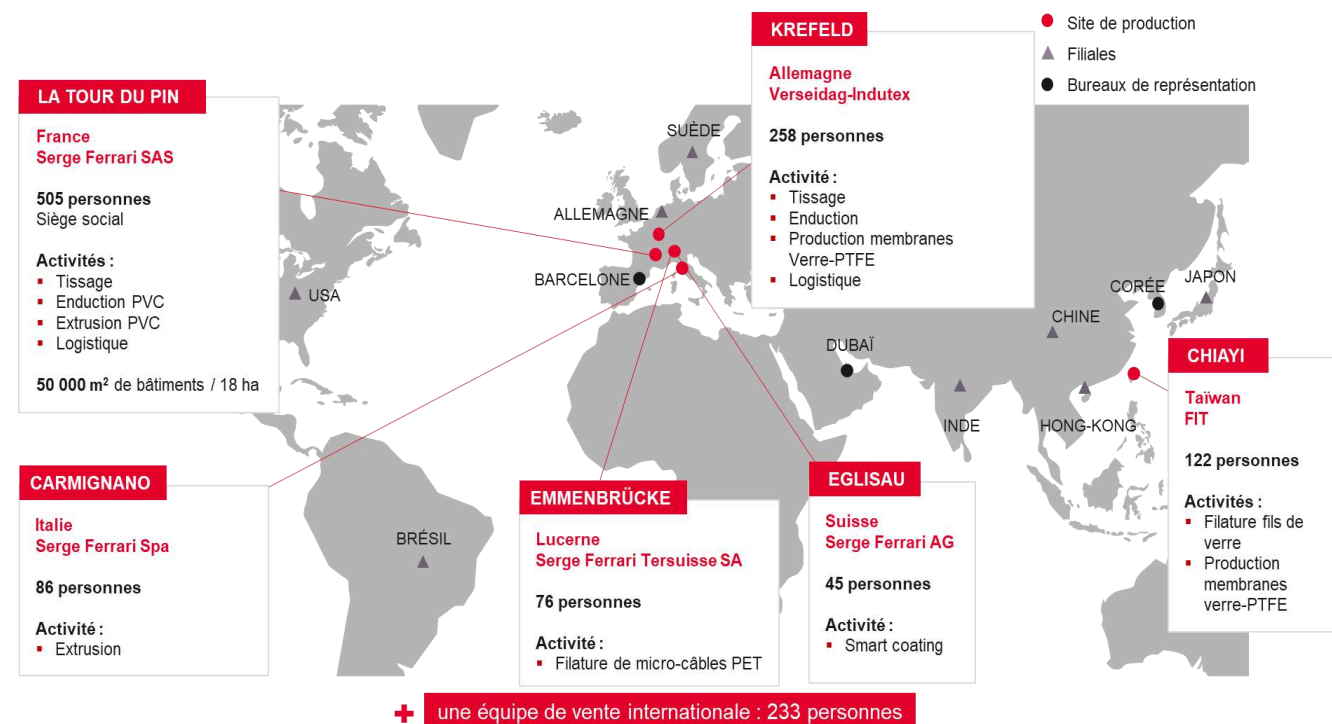
Répartition du chiffre d'affaires par zone géographique

Europe, légère croissance des ventes de +1,2 % à périmètre et change courants notamment grâce à des prises de parts de marchés : une performance solide sur des marchés historiques de plus en plus difficiles.

Americas, forte progression des ventes avec une croissance à taux de change et périmètre constants de +48,1%,

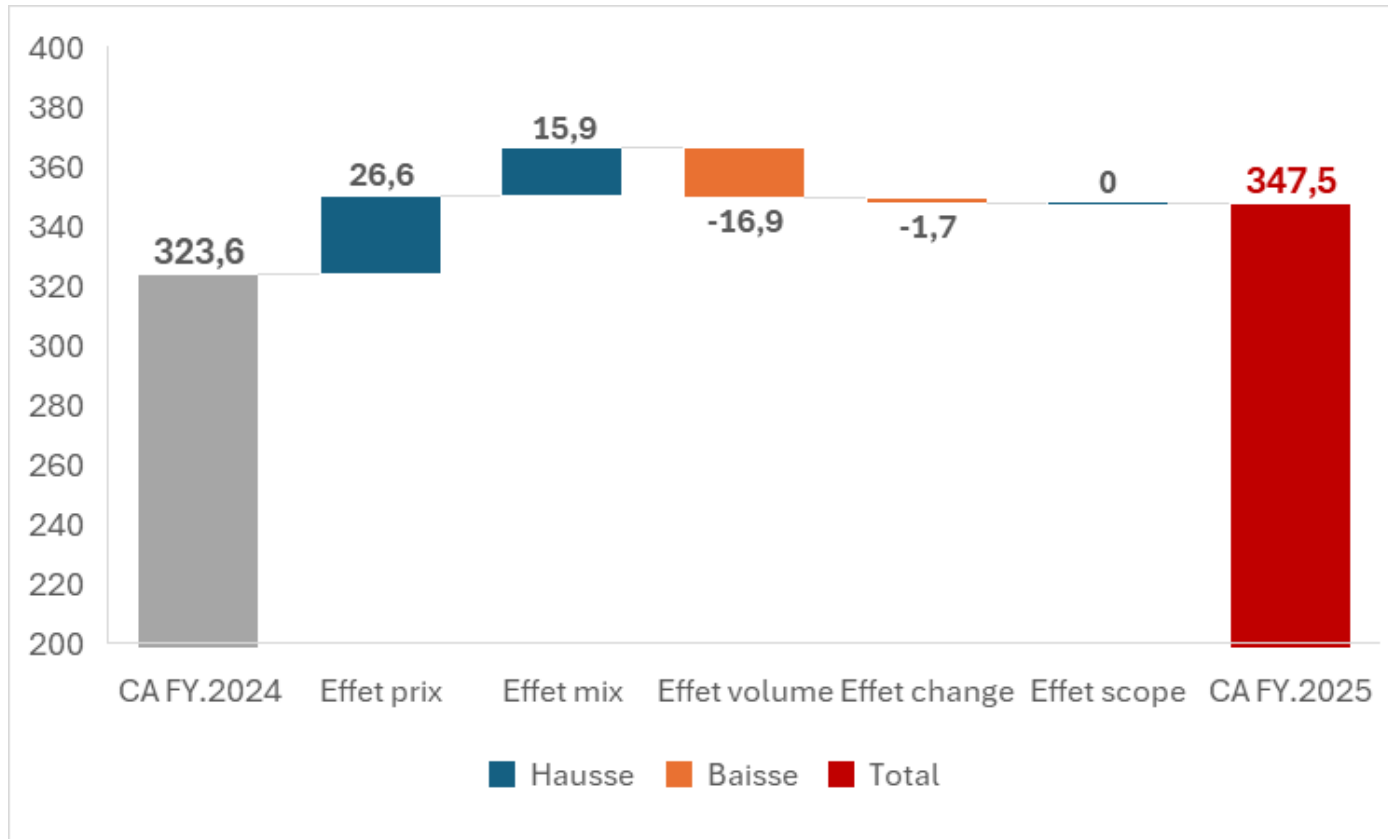
Asia – Africa – Pacific, l'activité est en hausse à +12,4% à taux de change et périmètre constants grâce à la reprise des grands projets au Moyen-Orient et à la demande soutenue sur les produits de la filiale F.I.T. à Taiwan

En milliers d'euros	31-déc-25	31-déc-24	Var. périmètre et change courants	Var. périmètre et change constants
Europe	237 027	234 217	1,20%	1,10%
Americas	47 540	33 318	42,70%	48,10%
Asia - Africa - ME - Pacific	62 964	56 102	12,20%	12,40%
Total Chiffre d'affaires	347 531	323 637	7,40%	7,90%



Evolution du chiffre d'affaires : +7,4% de croissance vs 2024

(en M€)



- La forte hausse du cours de matières premières stratégiques sur 2025 a conduit le groupe à augmenter ses prix afin de protéger son volume de marge
- Un effet mix compensant quasiment l'effet volume négatif, résultante de la volonté du groupe de concentrer ses efforts opérationnels et commerciaux sur des produits à plus forte valeur ajoutée
- Un effet change négatif résultant principalement de la variation du dollar sur l'année

Amélioration de la rentabilité opérationnelle courante

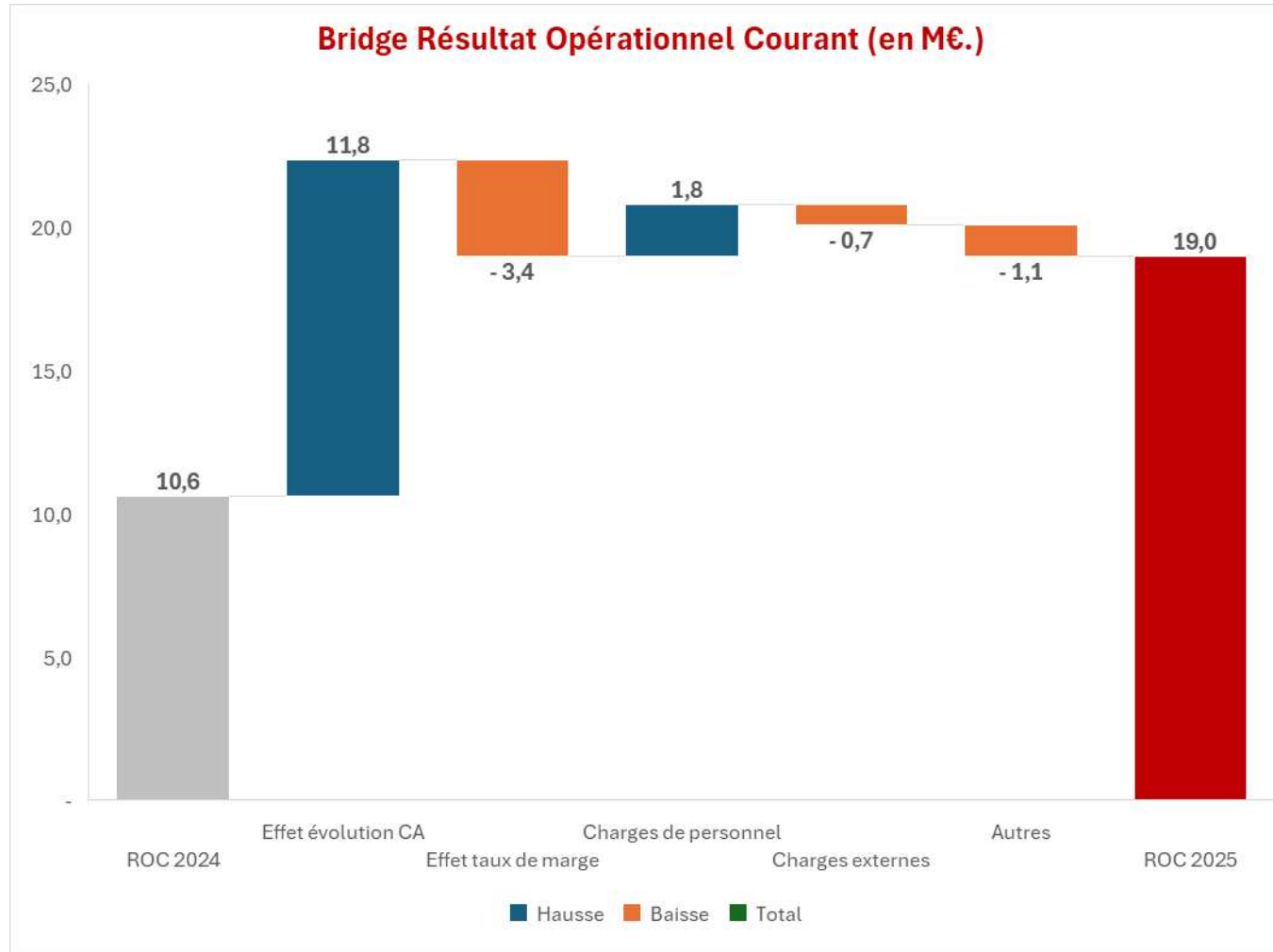
(en M€)	31.12.2025	31.12.2024	Variation	Variation %.
Chiffre d'affaires	347,5	323,6	23,9	7%
Marge brute	167,7	159,3	8,4	5%
en %.	48,2%	49,2%		
EBITDA*	29,6	21,0	8,6	29%
en %.	8,5%	6,5%		
ROC	19,0	10,6	8,4	44%
en %.	5,5%	3,3%		
Résultat net	7,5	-13,3	20,9	>100%
en %.	2,2%	-4,1%	6,3%	

Progression de la rentabilité opérationnelle :

- EBITDA Ajusté à 8,5% soit + 29% vs 2024
- Résultat Opérationnel Courant à 5,5% soit + 44% vs 2024

* EBITDA ajusté = ROP +/- coûts de restructuring +/- effet comptable des opérations d'allocation du prix d'achat des sociétés acquises +/- dot./reprises amortissements, dépréciations et provisions + CVAE

ROC : +8,4 M€. en 2025 vs 2024



- Effet volume d'activité important du fait de la croissance de +23,9 M€. du chiffre d'affaires
- Effet taux de marge : le groupe ayant uniquement répercuté les surcoûts sur ces matières premières afin de protéger sa marge en valeur absolue, entraînant une diminution de la marge unitaire en %.
- Baisse des charges de personnel suite à la finalisation du plan Transform et à des initiatives opérationnelles

Finalisation du plan Transform 2025

2023

L'Adaptabilité comme vecteur de la Rentabilité

2025

- L'optimisation de l'organisation ayant permis de diminuer les effectifs
- L'intensification des actions de R&D : abaisser la dépendance du Groupe à certaines matières premières
- Un focus sur le cash flow :
 - Réduction du BFR : < 35% du CA à fin 2025 (travaux sur la « supply chain »)
 - Des capex ciblés
 - Des ressources financières allouées stratégiquement
- Amélioration de l'efficacité industrielle : optimisation des outils de production via la réalisation de transferts intersites



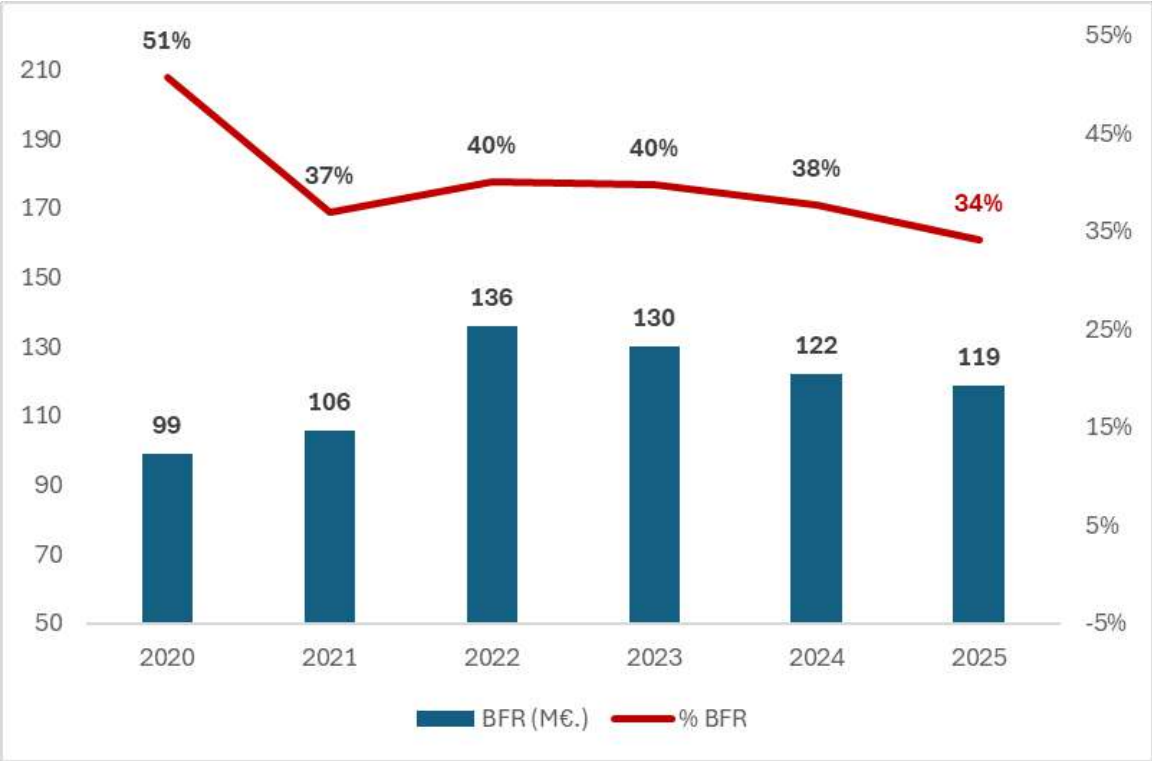
RESULTATS FINANCIERS 2025

Forte croissance du résultat net

(en M€)	31.12.2025	31.12.2024	Variation	Variation %.
ROC	19,0	10,6	8,4	44%
<i>en %.</i>	<i>5,5%</i>	<i>3,3%</i>	<i>2%</i>	
Autres charges et produits opérationnels	0,2	-10,9	11,0	>100%
Résultat Financier	-9,2	-7,6	-1,6	18%
Résultat avant impôts	10,0	-7,8	17,9	>100%
Impôts	-2,5	-5,5	3,0	>100%
Résultat net	7,5	-13,3	20,9	>100%
<i>en %.</i>	<i>2,2%</i>	<i>-4,1%</i>	<i>6,3%</i>	

- Un résultat net en forte progression vs 2024 y compris en retraitant les opérations exceptionnelles N-1

L'amélioration du BFR : pilier d'une croissance du cash flow

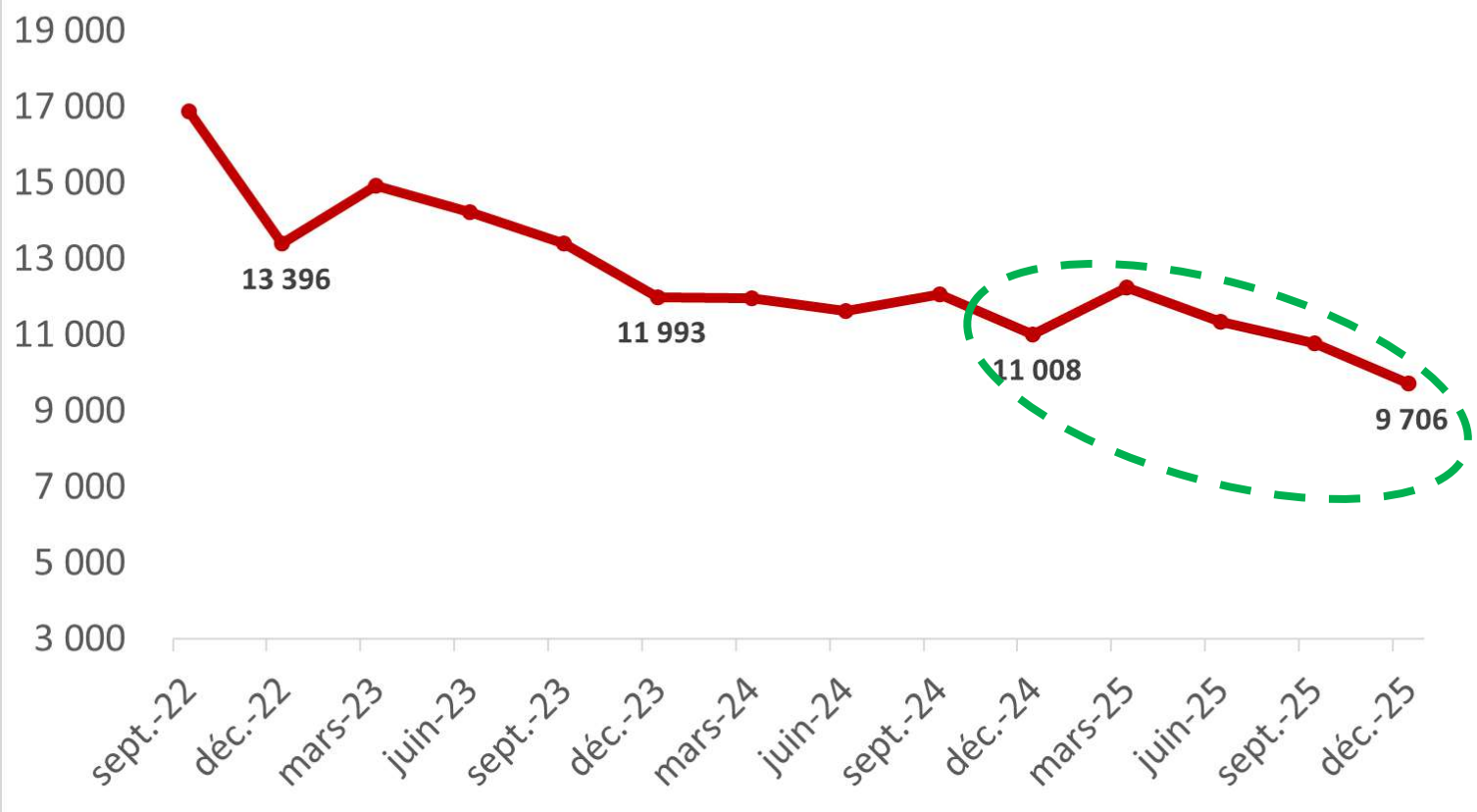


- Une baisse du BFR de -6% et -17 M€. depuis 2022 résultante d'une politique d'optimisation continue :
 - Stocks : amélioration de la supply chain et rationalisation des gammes tout en protégeant la nécessité de minimiser les délais d'approvisionnements clients; (une évolution partiellement compensée par les hausses de matières premières).
 - Clients : Cash collection et renforcement des process

En M€.	2024	2025	Variation
Stocks	96,9	95,9	-1,0%
Clients	64,9	54,2	-16,5%
Fournisseurs	39,7	31,5	-20,7%
BFR opérationnel	122,1	118,5	-2,9%
% Du CA	37,7%	34,1%	

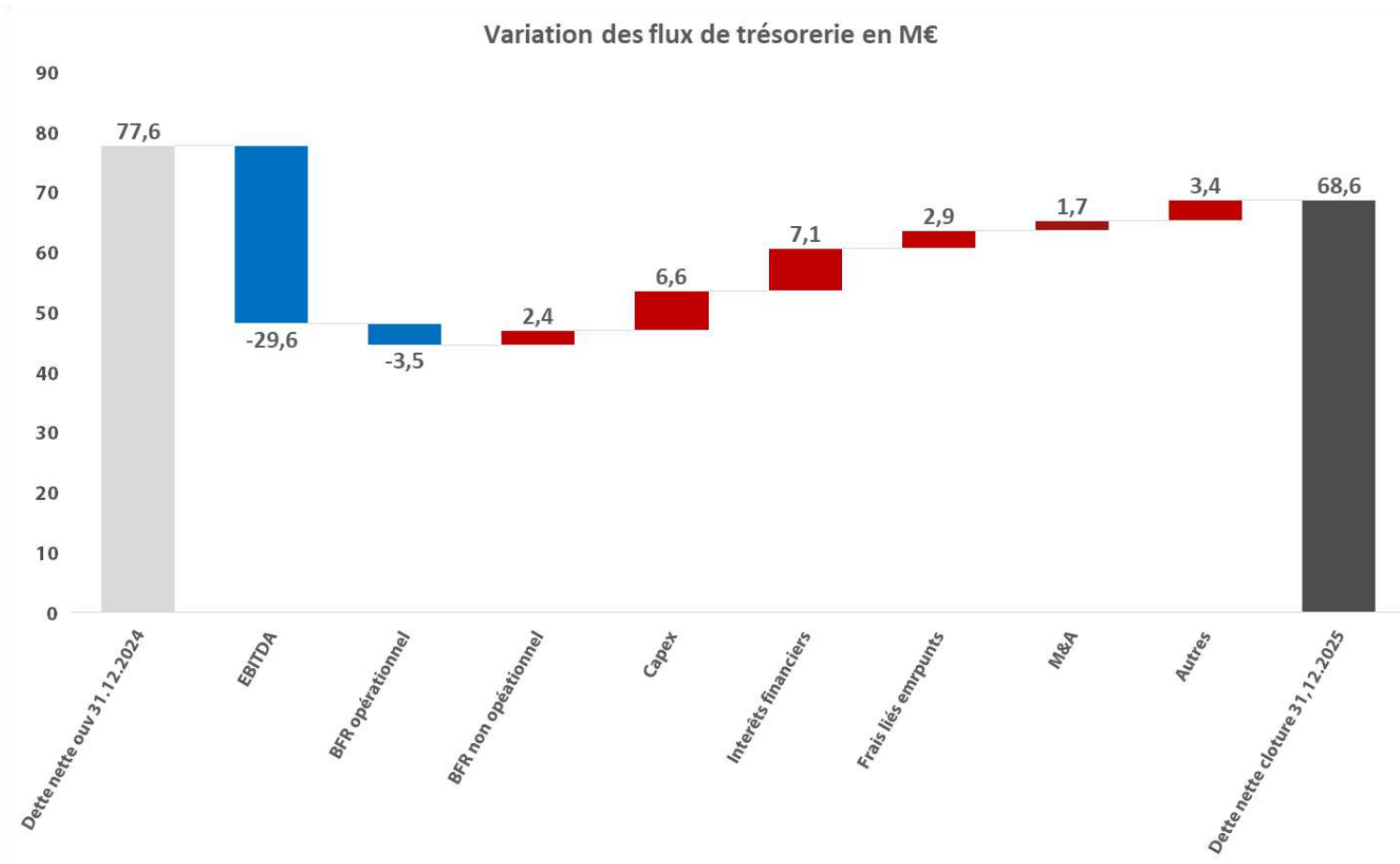
La baisse du niveau de stocks comme un des axes stratégiques du groupe

EVOLUTION DU STOCK DE PRODUITS FINIS (Km2)



**Une baisse de 1,3 M.km2 vs
2024**

Dette nette en baisse de 9 M€ en 2025



Diminution de la dette nette : Passage sous la barre des 70 M€ !

- Forte contribution de l'amélioration de la rentabilité
- Capex ciblés
- Léger impact des frais liés à la mise en place des nouveaux emprunts

Dette Financière hors IFRS 16

Montant en M€.	31.12.2025	31.12.2024
Emprunt bancaires et obligataires	94,3	98,5
Courant	15,2	34,9
Non courant	79,1	63,6
Trésorerie	- 26,6	- 21,7
Autres	0,9	0,8
Dette nette	68,6	77,6
EBITDA	29,6	21,0
Ratio de levier	2,32	3,70

- Dette nette inférieure à 70 M€; en baisse continue depuis 2022
- Forte amélioration du ratio de levier à 2,32 vs. 3,70 au 31.12.24

Une structure financière renforcée

- Signature en décembre 2025 du nouveau crédit syndiqué du Groupe
- Montant de 105 M€
- Maturité: 2031 / 2032

Projet de transfert de la cotation des titres SergeFerrari Group d'Euronext Paris vers Euronext Growth

- Redonner de la visibilité et de l'attractivité au titre avec un positionnement parmi les 50 premières capitalisations sur Euronext Growth
- Un cadre réglementaire plus aligné avec le dimensionnement du groupe

11 mars 2026 :
CP relatif au
projet



22 avril 2026
: Vote de
l'AG



Si vote favorable
: CP informant le
public

23 juin 2026 :
transfert de cotation
« au plus tôt »



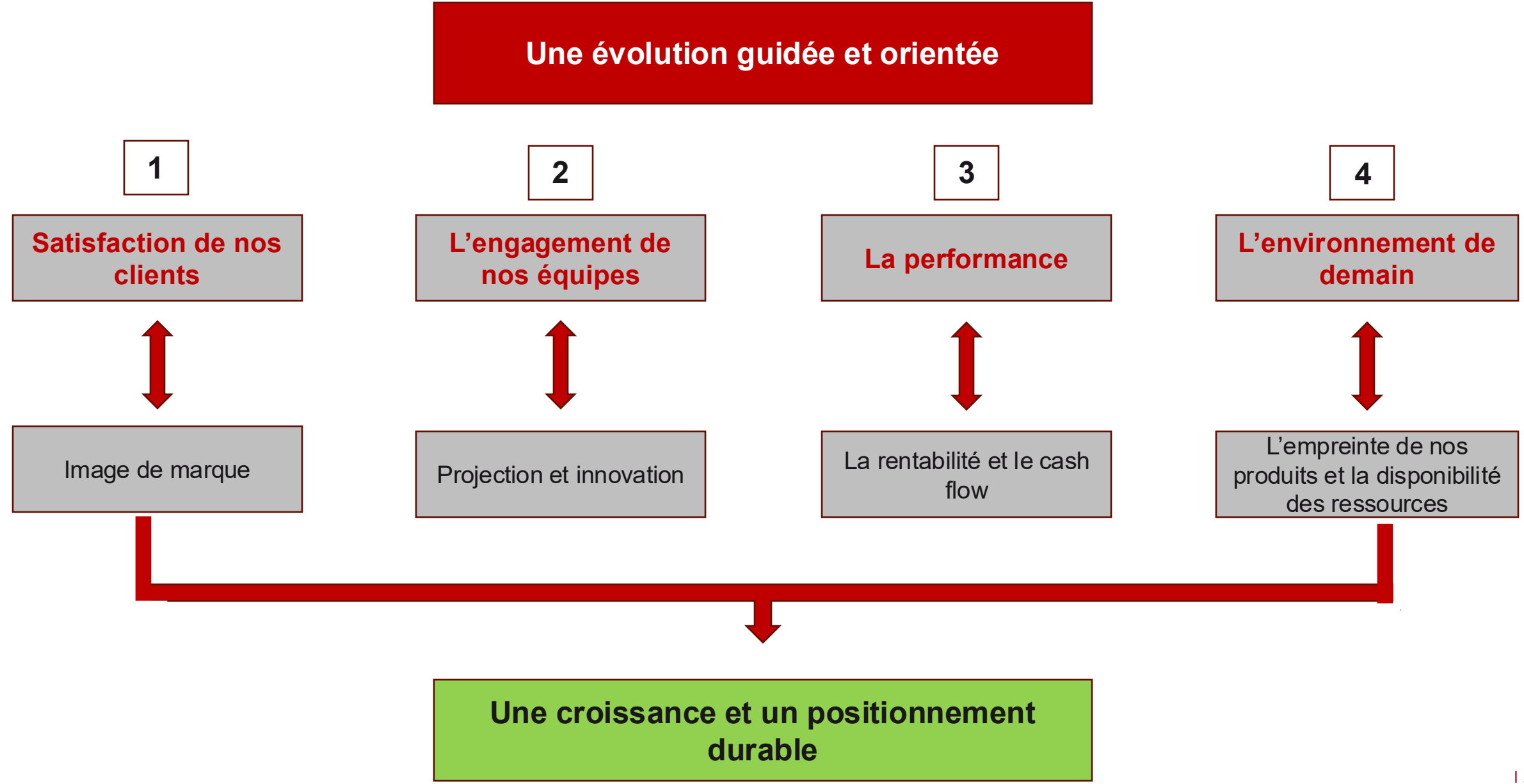
Continuité dans la gouvernance et la communication financière afin de maintenir la transparence et lisibilité des activités du Groupe



3

PERSPECTIVES

**SEBASTIEN BARIL
PRESIDENT DU DIRECTOIR**



Perspectives 2026

- 🔴 Contexte géopolitique incertain; faible visibilité sur les volumes
- 🔴 Maintien de la position concurrentielle sur nos marchés ; agilité commerciale , service clients
- 🔴 Poursuite de l'amélioration de l'efficacité opérationnelle (maîtrise des coûts, optimisation industrielle)
- 🔴 Poursuite de la maîtrise des stocks

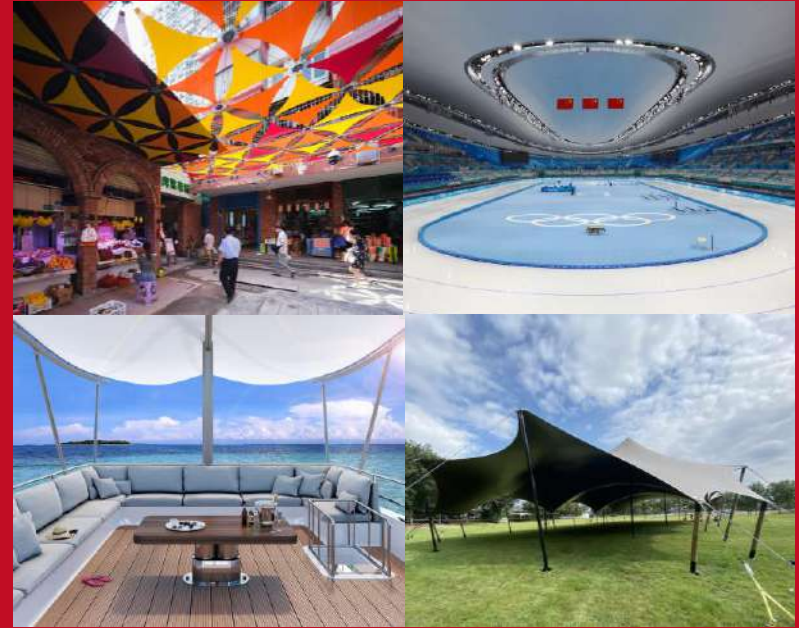




4

Q&A

Thank you for your attention



50 INSPIRED GENERATIONS
years of
commitment

Serge Ferrari
group