

UN EXPERT TECHNOLOGIQUE MONDIAL DES CIRCUITS IMPRIMÉS

MADAME, MONSIEUR, CHER ACTIONNAIRE,

Notre modèle de développement a été mis à rude épreuve ces dernières années mais a su démontrer toute son efficacité et sa résilience dans un contexte de marché complexe. Au-delà de nos fondamentaux solides, nous avons poursuivi notre stratégie d'acquisitions ciblées en 2024 et en ce début d'année 2025, nous permettant de prendre pied ou de consolider notre assise sur plusieurs marchés stratégiques dans le monde.

C'est le cas notamment en Italie, où nous avons intégré au cours de l'exercice 2024 le distributeur P.C.S. Srl et la société de design Studio E2. Ces opérations ont renforcé notre présence en Lombardie, le bassin industriel historique de l'Italie. De plus, l'intégration de Studio E2 nous a permis d'internaliser une nouvelle expertise à forte valeur ajoutée pour nos clients, à savoir la gestion de projet appliquée à tous les secteurs de l'électronique civile et industrielle.

Nous avons également réalisé avec succès l'acquisition du groupe japonais NTW, un acteur majeur de la distribution de PCB adressant un portefeuille de grands comptes locaux et disposant de 7 filiales en Asie. Une opération structurante qui nous assure tout d'abord une position de leader au Japon, un marché mature et reconnu pour sa difficulté d'accès. A cela s'ajoute l'opportunité de pouvoir intégrer un portefeuille de clients locaux de premier ordre et l'accès à de nouveaux fournisseurs, situés en Chine et en Asie du Sud-Est, diversifiant ainsi nos sources d'approvisionnement.

L'acquisition de François Frères, partenaire d'affaires de longue date et principal intermédiaire du Groupe, nous a quant à elle permis de réaliser une opération immédiatement rentable tout en internalisant un expert adressant tous les secteurs industriels et les principaux marchés du PCB au niveau mondial.

Enfin, les intégrations d'ALR Services et de Kingfisher PCB, dernières acquisitions en date, ont étendu notre activité au Royaume-Uni, l'un des principaux marchés européens de la distribution de PCB. Ces opérations s'inscrivent dans le cadre d'une structuration globale de notre offre initiée par l'implantation d'un bureau sur ce territoire. Sur la base de nos recrutements et de l'expertise reconnue de ces deux distributeurs, nous avons constitué une nouvelle Business Unit entièrement dédiée au marché britannique.

Comme pour toutes les opérations réalisées par le Groupe jusqu'ici, nous avons ciblé ces sociétés après avoir identifié un fort potentiel de synergies devant se traduire par une amélioration de la croissance rentable pour chacune d'entre elles post-intégration.

A cette politique d'acquisition ciblée s'ajoutent des initiatives visant à anticiper au mieux les évolutions qui impacteront notre métier dans les années à venir. C'est dans cette optique que nous avons acquis une participation minoritaire dans la société Jiva Materials. Sa solution Soluboard® révolutionne le marché de l'électronique en proposant un matériau unique au monde : le premier substrat de PCB entièrement biodégradable. En plus de s'inscrire pleinement dans notre stratégie de développement durable, cette collaboration réaffirme notre engagement à conserver notre expertise technologique en Europe, notamment par le biais de notre réseau d'usines.

Le Groupe ICAPE s'est également engagé dans l'actualisation des normes régissant la filière électronique. Les fabricants de PCB s'appuyaient depuis plusieurs années sur des normes de conception obsolètes, ne répondant plus aux exigences de fabrication. La norme AFNOR SPEC 2212 à laquelle nous avons collaboré au sein d'une commission regroupant les grands donneurs d'ordre du secteur MILAERO, des fabricants de PCB, des industriels et des bureaux d'études, permet maintenant aux concepteurs de cartes électroniques d'être certain que leur PCB sont fabricables sans avoir à valider leur design auprès des fabricants.

Notre rôle d'expert sur l'ensemble de la chaîne de valeur du circuit imprimé nous rend ainsi incontournable sur de nombreux secteurs industriels. Je suis convaincu que nous avons tous les atouts en main pour renouer au plus tôt avec des niveaux de rentabilité plus élevés et conforter notre positionnement d'acteur de référence de la distribution globale de PCB, gages de création de valeur pour notre Groupe, ses salariés et ses actionnaires.

Au nom de tout le Groupe ICAPE, je vous adresse tous mes remerciements pour votre soutien et votre engagement à nos côtés.



Yann **DUIGOU**
Directeur Général

Le Groupe ICAPE en quelques chiffres

181,6 M€

CA 31.12.2024

+60

PAYS COUVERTS

+3 800

CLIENTS ACTIFS

3

USINES

39

FILIALES ET 2 BUREAUX
DE SERVICES EN CHINE

77

FOURNISSEURS
QUALIFIÉS

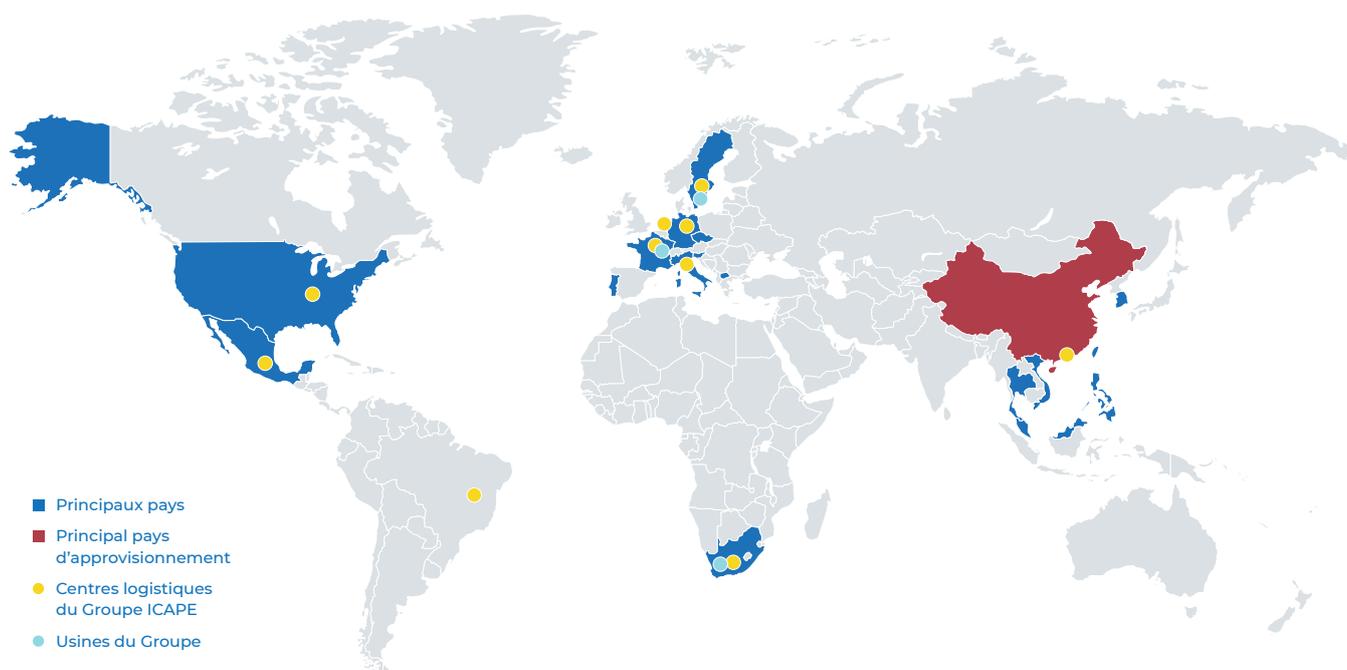
30%

DU RÉSULTAT NET
VERSÉ EN DIVIDENDE

650

EMPLOYÉS DONT 250
MULTILINGUES EN ASIE

Une capacité logistique unique pour livrer à temps, partout dans le monde et au meilleur coût



À propos du Groupe ICAPE

Fondé en 1999, le Groupe ICAPE agit en tant qu'expert technologique clé dans la chaîne d'approvisionnement des circuits imprimés et de pièces techniques.

Disposant d'une plateforme mondiale composée de 39 filiales et d'une implantation de premier plan en Chine, là où la grande majorité des circuits imprimés sont produits, le Groupe met au service de ses clients une gamme unique de produits et de services (« one-stop-shop »).

Le Groupe ICAPE a réalisé au 31 décembre 2024 un chiffre d'affaires consolidé de près de 181,6 M€.

Calendrier financier¹

Résultats annuels 2024	> 27 mars 2025
CA 1 ^{er} trimestre 2025	> 13 mai 2025
AG annuelle	> 21 mai 2025
CA 1 ^{er} semestre 2025	> 30 juillet 2025
Résultats 1 ^{er} semestre 2025	> 1 ^{er} octobre 2025
CA 3 ^{ème} trimestre 2025	> 13 novembre 2025

Informations soumises à modification

Retour sur les acquisitions réalisées en 2024 et début 2025

	<p>P.C.S. SRL </p> <p>Distributeur italien de circuits imprimés</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Expertise à 360° de la chaîne de valeur du PCB▪ Portefeuille composé d'environ 80 clients issus du bassin industriel lombard	<p>0,70 M€ CA 2022</p>
	<p>Studio E2 </p> <p>Société de design italienne</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Plus de 40 années d'expérience en matière de gestion de projet appliquée à tous les secteurs de l'électronique civile et industrielle▪ Portefeuille de plus de 70 clients	<p>0,28 M€ CA 2022</p>
	<p>NTW </p> <p>Un spécialiste de la distribution de PCB en Asie</p> <ul style="list-style-type: none">▪ 7 filiales en Asie▪ Réseau de fournisseurs diversifié dans la région▪ Portefeuille de grands comptes japonais positionnés sur des industries très diversifiées, allant de la bureautique aux outils de communication et d'infrastructures	<p>>20,0 M\$ CA 2024</p>
	<p>FRANÇOIS FRÈRES </p> <p>Agent adressant les marchés principaux du PCB au niveau mondial</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Internalisation du principal intermédiaire du Groupe▪ Expert adressant tous les secteurs industriels	<p>Acquisition immédiatement relative</p>
	<p>ALR SERVICES </p> <p>Distributeur britannique de PCB</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Portefeuille de 300 clients EMS¹ et OEM² actifs dans le domaine de la défense et de l'industrie automobile	<p>2,5 M€ CA 2024</p>
	<p>KINGFISHER PCB </p> <p>Spécialiste britannique des PCB depuis plus de 35 ans.</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Portefeuille de clients issus d'industries très diversifiées, notamment l'aérospatial, les télécommunications, l'automobile ou encore l'industrie de l'énergie	<p>1,5 M€ CA attendu en 2025</p>

¹ Electronic Manufacturing Services : sous-traitant électronique pouvant assurer le montage de composants électroniques et la fabrication de produits électroniques complets.

² Original Equipment Manufacturer : clients finaux capables de faire l'assemblage de leurs cartes électroniques dans leurs propres usines.

Pipeline d'acquisitions potentielles en cours de discussion

ZONE	CIBLE	CA	ZONE	CIBLE	CA
Amérique	Cible #1	21,0 M€	Europe	Cible #7	8,0 M€
Asie	 NTW Inc.	18,0 M€	Europe	Cible #8	7,2 M€
Europe	Cible #3	16,0 M€	Europe	Cible #9	5,5 M€
Europe	Cible #4	12,0 M€	Asie	Cible #10	4,6 M€
Europe	Cible #5	10,0 M€	Pacifique	Cible #11	4,3 M€
Europe	Cible #6	10,0 M€	Europe	Cible #12	1,7 M€

> 11 cibles à l'international en cours de discussions pour un potentiel d'environ 100,3 M€ de chiffre d'affaires additionnels

La presse en parle

LesEchos  **Icape monte en puissance en Asie**
20 SEPTEMBRE 2024

Le groupe fait un pas de plus sur le marché asiatique de la distribution de circuits imprimés en rachetant le plus gros acteur japonais du secteur, NTW. Avec 40 salariés et 7 filiales au Japon, en Chine, mais aussi à Hong Kong, aux Philippines, au Vietnam et en Thaïlande, NTW devrait afficher un chiffre d'affaires de 20 millions de dollars cette année. Son dirigeant et fondateur, Takashi Yasuda, restera présent « au moins jusqu'en 2028 », pour aider le groupe français à construire sa stratégie.

BOURSIER.COM  **Confirmations de l'ensemble des objectifs du groupe**
26 SEPTEMBRE 2024

Au 30 juin 2024, le chiffre d'affaires du groupe est ressorti à 86,6 M€, en recul de 8,4% par rapport au premier semestre 2023, traduisant la baisse de l'activité au premier trimestre liée à la conjoncture puis son amélioration au cours du trimestre suivant. Sur le plan séquentiel, l'activité ressort en progression de 1,9% par rapport au précédent semestre, indiquant ainsi les prémices de la reprise attendue au second semestre.

investir  **Des synergies à venir pour renforcer la rentabilité**
28 SEPTEMBRE 2024

La société table ainsi toujours sur une croissance organique annuelle moyenne de 10 % entre 2023 et 2026 et sur environ 120 millions d'euros de chiffre d'affaires additionnel réalisé par croissance externe sur la même période. Icape cible également une marge de résultat opérationnel courant d'environ 9,5 % à l'horizon 2026 et un chiffre d'affaires d'environ 500 millions d'euros à moyen terme.

ViPress.net  **Icape étend ses activités au Royaume-Uni avec l'acquisition d'ALR Services**
18 DÉCEMBRE 2024

Avec ce nouveau rachat, le fournisseur français de circuits imprimés prend pied au Royaume-Uni, un marché très concurrentiel pour les acteurs de la distribution de PCB. Fondé en 1995, ALR Services est une société basée à Thame, à environ 75 kilomètres au Nord-Ouest de Londres, forte de 300 clients, aussi bien sous-traitants qu'équipementiers, actifs dans le domaine de la défense et, dans une moindre mesure, de l'automobile. ALR Services table sur un chiffre d'affaires de 2,5 millions de livres sterling (environ 3 millions d'euros) en 2024.

Réaffirmation de l'ensemble des objectifs de croissance et de rentabilité du Groupe

2023 – 2026		Commentaires
Croissance organique annuelle	~10%/an en moyenne ¹	Poursuite des tendances observées depuis 2021 favorables aux acteurs de taille critique
Croissance externe (CA supplémentaire)	~120 M€ ²	Dans le cadre de sa stratégie de croissance externe, le Groupe profitera de la dynamique de consolidation d'un marché très fragmenté
2026		¹ entre 2023 et 2026 ² du début 2023 à fin 2026
Marge de ROC	~9,5%	<ul style="list-style-type: none"> Amélioration de la marge brute du Groupe Exploitation des investissements récents réalisés en 2020-2021 pour mettre à l'échelle la plateforme et absorber la croissance future Amortissement des coûts fixes résultant des effets d'échelle
Moyen-terme		
Chiffre d'affaires	~500 M€	<ul style="list-style-type: none"> Grâce à une politique de croissance externe soutenue, couplée à une forte croissance organique, le Groupe devrait atteindre 500 millions d'euros de chiffre d'affaires à moyen-terme

> Politique de dividendes : objectif de taux de distribution d'environ 30%

Actionnariat (au 1^{er} décembre 2023)

- Famille Ballenghien | 51,32%
- Salariés et autres | 20,93%
- Management | 15,09%
- Flottant | 12,66%

L'action ICAPE Holding

Place boursière : Euronext Growth

Code ISIN : FR001400A3Q3

Mnémonique : ALICA

Nombre d'actions sur les marchés boursiers : 8 088 182

Couverture analystes

Contact GROUPE ICAPE

Arnaud Le Cognic, Directeur financier
01 58 18 39 10 - investor@icape.fr

Contact NewCap

Nicolas Fossiez - Louis-Victor Delouvrier, Relations investisseurs
01 44 71 94 98 - icape@newcap.eu