antalis
Just ask Antalis

ODDO BHF NEXTCAP FORUM

6 juin 2018

Avertissement

En assistant à la réunion au cours de laquelle est commentée cette présentation ou en lisant le présent document, vous reconnaissez avoir pris pleinement connaissance de cet avertissement et être lié par son contenu et ses restrictions :

Les informations figurant dans ce document ne doivent être appréciées qu'à la date de ce document et Antalis ne reconnait, en dehors des cas prévus par la loi, aucune obligation ou engagement de présenter une mise à jour ou une révision de ces informations afin de refléter les changements qui interviendraient sur les événements, situations, hypothèses ou circonstances sur lesquels elles sont basées. Ces informations ne doivent être considérées ni comme un conseil d'investissement ni comme constitutives d'une offre portant sur les actions de la société.

Certaines informations communiquées dans cette présentation contiennent ou peuvent contenir des indications sur les objectifs du groupe ou des déclarations à caractère prospectif. Celles-ci peuvent être identifiées par l'emploi du conditionnel et de mots tels que « souhaite », « s'attend à ce que », « anticipe », « dans le futur », « a l'intention de », « projette », « croit », « estime » et d'autres expressions similaires.

Fondées alors sur des hypothèses qui peuvent s'avérer inexactes, elles ne constituent pas des prévisions, ne sont en aucun cas des garanties que les faits et données énoncés se produiront ou que les objectifs seront atteints. Par nature, ces objectifs pourraient ne pas être réalisés et les hypothèses sur lesquelles ils sont fondés pourraient s'avérer erronées. Les événements et résultats réels pourraient différer sensiblement des objectifs formulés ou des résultats induits par les informations prospectives contenues dans cette présentation.

Les performances futures de la société sont soumises à différents risques et incertitudes, la plupart étant difficiles à prévoir et généralement hors du contrôle de la société. Ces risques ou incertitudes incluent ceux cités et identifiés au chapitre 5 « Facteurs de risques » du rapport financier annuel 2017 d'Antalis disponible sur le site de la société (www.antalis.com).

Positionnement et stratégie d’Antalis

Un groupe leader dans ses métiers

Trois secteurs d'activité

Papiers

#1 en Europe
#1 mondial
(hors États-Unis)

Emballage

#1 en Europe

Com. Visuelle

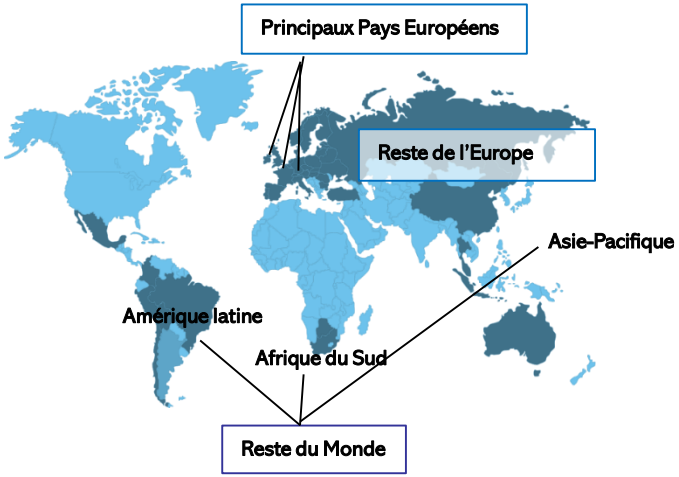
#2 en Europe

Chiffres clés 2017

- Chiffre d'affaires : **2,4 mds €**
- EBITDA : **84 M€**
- ROCE(1) : **12 %**

(1) Après impôts normatifs

Une implantation dans 43 pays sur 5 continents

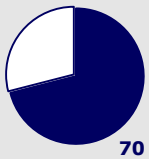


- Une présence dans 28 pays en Europe avec une position de n° 1 ou n° 2 dans 21 d'entre eux dans le secteur Papiers

Une logistique efficace au service de 140 000 clients dans le monde

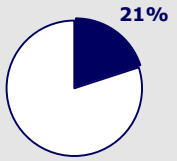
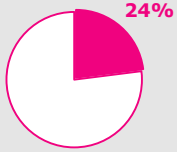
- 123 centres logistiques dans le monde
- 533 000 m² de surface de stockage
- 13 500 livraisons par jour

Une offre Papiers complète

Papiers	Principaux produits	Principales Marques	Clients	Taille du marché en Europe(1)	Position sur le marché(1)
Contribution au CA 2017  70 %	**Papiers d'impression** • Papiers couchés et non couchés • Papiers de spécialité et de création • Enveloppes • Pré-presse	NOVATECH, Print Speed, tom&otto, digigreen, conqueror, cocoon	• Imprimeurs • Agences de publicité • Editeurs	**7,3Mt** de papiers - 4 % par an	#1 en Europe, avec 19% de parts de marché
Contribution à la marge brute 2017 65 %	**Papiers de bureau** • Papier pour photocopieuse (A4, A3) • Enveloppes	image, xerox, Data copy, Pioneer, Color Copy	• Grandes entreprises • Organismes publics et administrations • Distributeurs de fournitures de bureau		#1 mondial (hors US)

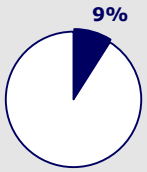
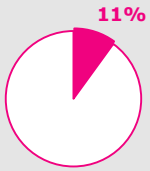
(1) Source: estimations par la Société du marché potentiel de la distribution de Papiers

Une gamme complète de produits et de solutions d'Emballage

Emballage	Principaux produits	Principales marques	Clients	Taille du marché(1) (Europe)	Position sur le marché(1)
Contribution au CA de 2017  **Contribution à la marge brute de 2017** 	• Consommables : calage et remplissage, films, boîtes et palettes, bandes adhésives, papiers et cartons • Machines - Principales utilisations : transport, filmage, systèmes de rétractation, palettisation, cerclage, calage et remplissage, fermeture de boîtes • Produits d'emballage sur-mesure fabriqués par les centres de conception CAD/CAM d'Antalis	MASTER 3M Sealed Air Re-imagine Ranpak Branopac Solutions & Systèmes	• Grandes entreprises industrielles (constructeurs automobiles, électroniques, industrie agroalimentaire) • Sociétés internet / e-commerce • Sociétés de logistique • Imprimeurs (ventes croisées)	**7Mds€** en Europe en 2017 +2/3% de croissance par an	#1 en Europe, avec entre 7% et 8% de parts de marché #1 en Allemagne #2 au Royaume-Uni

(1)Source: estimations de la Société du marché potentiel de la distribution d'Emballage

Communication Visuelle : des supports d'impression au matériel d'impression digitale

Communication Visuelle	Principaux produits	Marques principales	Clients	Taille du marché(1) (Europe)	Position sur le marché (1)
Contribution au CA en 2017  **Contribution à la marge brute en 2017** 	 • Adhésifs, vinyles • Bannières • Supports souples ou rigides, à base de papier/carton • Supports pour impression grand format pour la communication extérieure ou la décoration intérieure (signalétique, mobilier urbain, décors de vitrines, murs, sols, rideaux) • Publicité sur le lieu de vente (PLV) • Encre et machines d'impression grand format • CFP hardware	 	• Imprimeurs numériques • Imprimeurs grand format • Fabricants de PLV • Fabricants de signalétique • Sérigraphistes	**3Mds €** en Europe en 2017 1% de croissance par an	**#2** en Europe, avec entre 7% et 8% de parts de marché

(1)Source : estimations de la Société du marché potentiel de la distribution de Communication VIsuelle

Deux canaux de distribution complémentaires, source de valeur ajoutée

Stock

Approvisionnement	Gestion des stocks & Stockage	Prises de commandes	Transport & livraison	Facturation
Approche des achats optimisée avec un nombre de fournisseurs limité	Réseau à deux niveaux de qualité comprenant 123 entrepôts gérés pour la plupart par Antalis	Une force de vente performante vendant plus de 12 000 références en France et 16 000 au Royaume-Uni	Externalisation à des transporteurs leaders ou régionaux	Facturation clients par Antalis
Un pouvoir d'achat maximisé	**Une gestion des stocks optimisée**	**Des équipes de vente dédiées**	**Externalisé**	

Un modèle de distribution standardisé

- Une gamme de produits standards permettant une livraison en J+1

Facteurs clés de différenciation

- Une clientèle diversifiée
- Un réseau logistique de qualité de portée internationale
- Un système de livraison efficace
- Une activité stock supérieure à celle des distributeurs papiers

72%
des ventes (1)

Fabrication

Conseils & prises de commandes	Transport & livraison	Facturation
Une force de vente gérant les demandes spécifiques des grands clients	Livraison directe du client final pour l'usine du fournisseur	La facturation des clients est établie par Antalis
Une connaissances approfondie des besoins des clients et de l'offre fournisseurs	**Externalisé**	

Un modèle dédié

- Adapté à de larges volumes de produits standardisés ou à des demandes sur-mesure pour des produits personnalisés avec des délais de livraison supérieurs à J+1

Facteurs clés de différenciation

- Capacités d'approvisionnement
- Connaissance des clients
- Expertise en solutions sur mesure

28%
des ventes (1)

Éléments clés

- Les canaux Stock & Fabrication permettent de répondre à un large éventail de besoins clients

(1) À fin 2017

Un acteur majeur de la consolidation du marché de la distribution de Papiers en Europe

Consolidation

- Exposition mondiale et positionnement concurrentiel assurant à Antalis un rôle de premier plan dans le processus de consolidation du secteur de la distribution de Papiers en Europe et des atouts majeurs pour saisir les opportunités de restructuration du marché
- Savoir-faire reconnu dans l'intégration d'acquisitions de grandes entreprises durant les 10 dernières années
- Optimisation constante de la performance opérationnelle via l'homogénéisation des systèmes informatiques, la rationalisation de la chaîne d'approvisionnements, la gestion des prix, le pouvoir d'achats et les synergies

Acquisitions d'Antalis

Société (CA en M€)

- 2007 : Map Merchant (1 400M€)
- 2013 : Xerox Document Supplies Europe business (300M€)
- 2016 : Swan Paper (13M€)

2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017

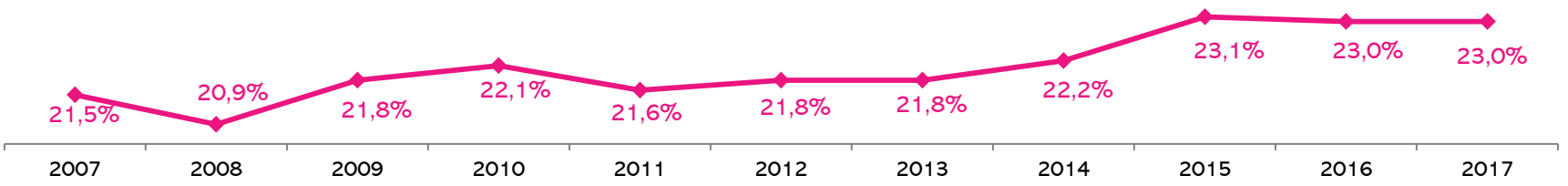
Evolutions de marché

Les transactions récentes confirment la tendance de consolidation en cours

- 2013 : Disparition de PaperlinX Europe
- 2016 : Berberich acquiert Igepa Autriche
- 2016 : Cession croisée entre Papyrus et Inapa de leurs activités en France et en Suisse

Marge brute de la division Papiers

Amélioration de la marge brute d'Antalis sur l'activité Papiers

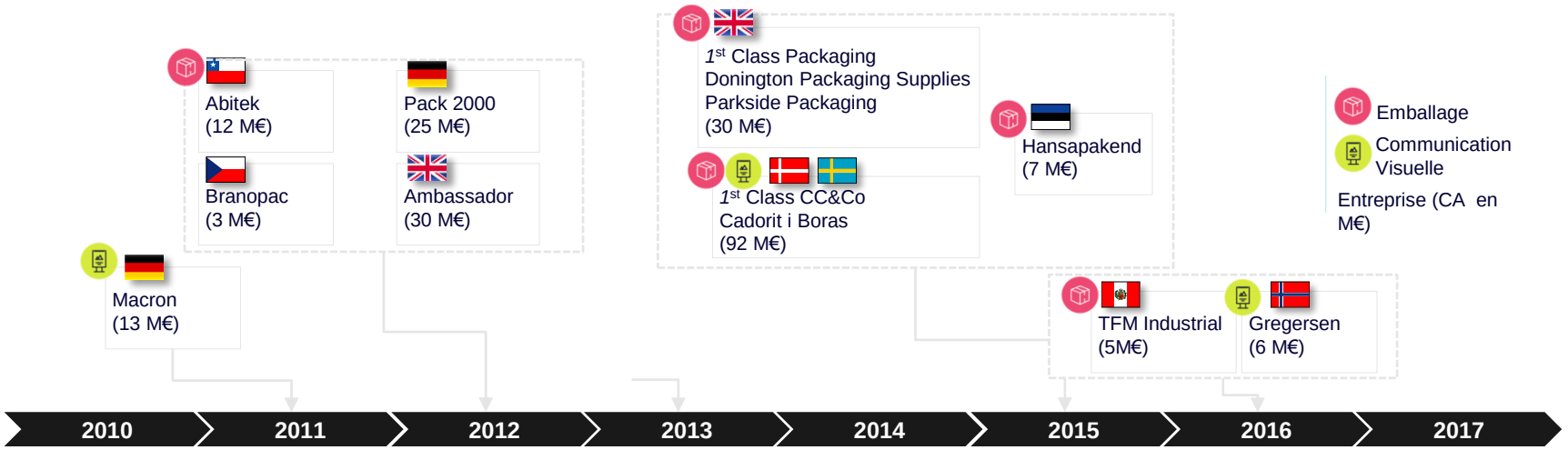


Une transformation réussie de son portefeuille d'activités

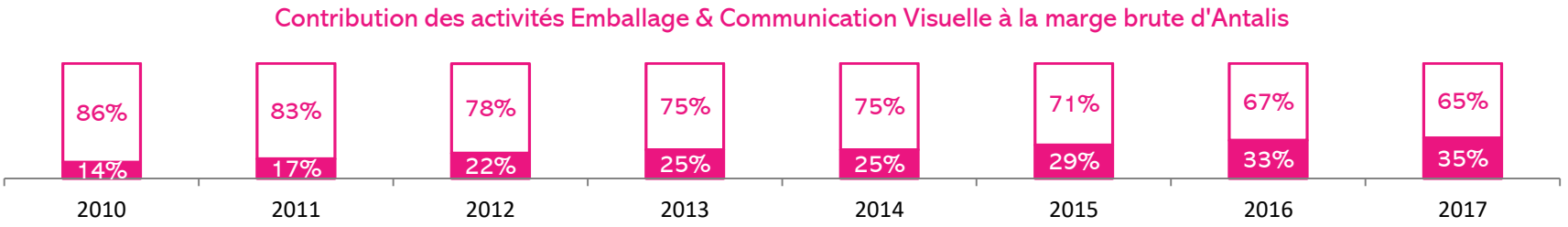
Transformation

- Transition réussie d'un positionnement spécialisé dans la distribution de Papiers vers des activités à plus fortes croissance et marges : Emballage et Communication Visuelle
- 13 acquisitions réalisées avec succès sur les 7 dernières années
- Fort développement des activités Emballage et Communication Visuelle en capitalisant sur la plateforme rentable d'Antalis (réseaux logistiques, architecture IT, portefeuille de clients)

Historique des acquisitions d'Antalis



Contribution à la marge brute



Une organisation commerciale omnicanale à valeur ajoutée

Commerciaux terrain

- ✓ Dédiés aux grands et moyens comptes, en charge d'une zone géographique spécifique

Conseillers de vente au téléphone

- ✓ Conseillent les clients, gèrent directement les prises de commande et les tâches administratives afférentes
- ✓ Situés dans des centres d'appels

Télévendeurs

- ✓ Gèrent les comptes de petite taille, assurent également la prospection commerciale

Consultants en supports d'impression

- ✓ Consultants terrain auprès des agences de communication et des annonceurs

Techniciens après vente

- ✓ Assurent le support après vente pour la réparation et la maintenance des machines + la gestion des réclamations

Catalogue de produits

- ✓ **Un catalogue unique en termes de nombre de références pour les Papiers, l'Emballage, et la Communication Visuelle**
  - Papiers : 12 000 références disponibles pour les clients français et 16 000 pour les britanniques
  - Catalogue adapté à chaque pays et traduit dans plus de 40 langues

Catalogue de services

- ✓ **Un catalogue de services formalisant l'offre unique d'Antalis**
  - Jusqu'à 70 services offerts dans les plus grands pays…
  - … couvrant des besoins très variés (networking, personnalisation, logistique à valeur ajouté…) adapté à chaque pays

Showroom

- ✓ **Plusieurs showrooms dans le monde**
- ✓ **Ouverture d'un flagship à Paris (septembre 2016)**
  - Mise à la disposition des professionnels de la dernière génération de presses numériques grâce aux partenariats d'Antalis avec Xerox et Roland

Eléments clés

- ✓ **Des forces de vente dédiées pour chacun des secteurs d'activité assurant une couverture commerciale efficace**
- ✓ **Tarification client et suivi de la profitabilité grâce à l'utilisation d'outils IT spécifiques**

Une organisation logistique performante

Réseau logistique mondial de 123 entrepôts (533 000 mètres carrés au total)

118 CENTRES DE DISTRIBUTION

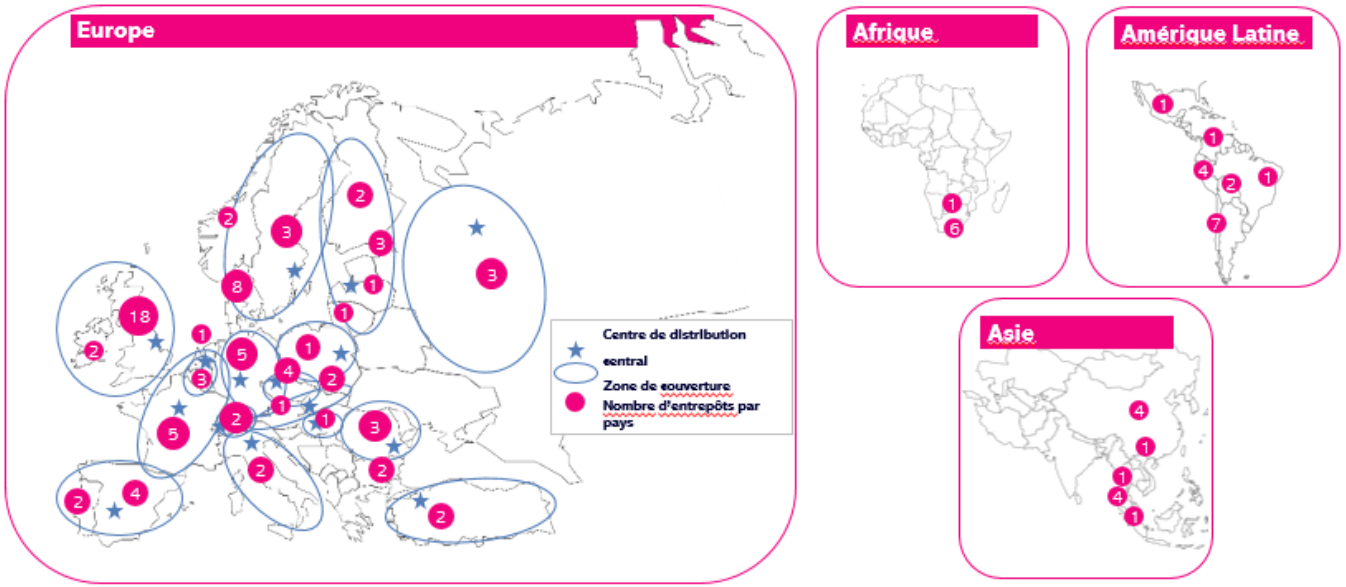
235M€ (1) DE STOCKS

14 000 LIVRAISONS

PAR JOUR DANS LE MONDE

LIVRAISON J+1

AVANT MIDI
LA PLUPART DU TEMPS



Réseau rationnalisé

- ✓ **1 centre de distribution central par pays (jusqu'à 42 000m²),** généralement loué et exploité par Antalis
- ✓ **Centres de distribution régionaux de taille inférieure dans les grands pays :** principalement sous-traités (10 pays), stocks limités, service de livraison rapide grâce à la proximité des clients

Transport sous-traité

- ✓ Principalement sous-traité à des **entreprises de transport locales**
- ✓ **Permet de bénéficier d'un réseau d'entreprises spécialisées en transport** dans les plus grands pays

Infrastructure IT performante

- ✓ **Infrastructure agile** assurant la productivité et une organisation efficace de l'entrepôt et du transport
- ✓ **Gestion fluide des commandes**
- ✓ **Gestion efficace des entrepôts** (« WMS ») et **des transports** (« TMS »)
- ✓ **Suivi régulier des taux d'erreurs**

Note: (1) 2017 moyenne

Une politique d'achats efficace

Achats : stratégie et initiatives

1 Partenariats stratégiques avec des fournisseurs internationaux…

- Négociations de remises annuelles en fonction d'objectifs de volumes et de chiffre d'affaires
- Optimisation des conditions d'achats au niveau du groupe

2 … avec de forts points de contacts

- Négociations de conditions d'achats spécifiques par les filiales d'Antalis
- Flexibilité pour réagir rapidement à la dynamique des marchés locaux

3 Diversification de la base fournisseurs

- Les 11 fournisseurs les plus importants représentent 53% du total des achats en valeur en 2017

4 Accent sur le contrôle de la chaine d'approvisionnement et traçabilité via la plateforme en ligne Antrak

- 256 fournisseurs enregistrés garantissant un contrôle constant de la conformité des produits et des sites de fabrication aux normes réglementaires

Stratégie d'achats par secteur d'activité

Papiers

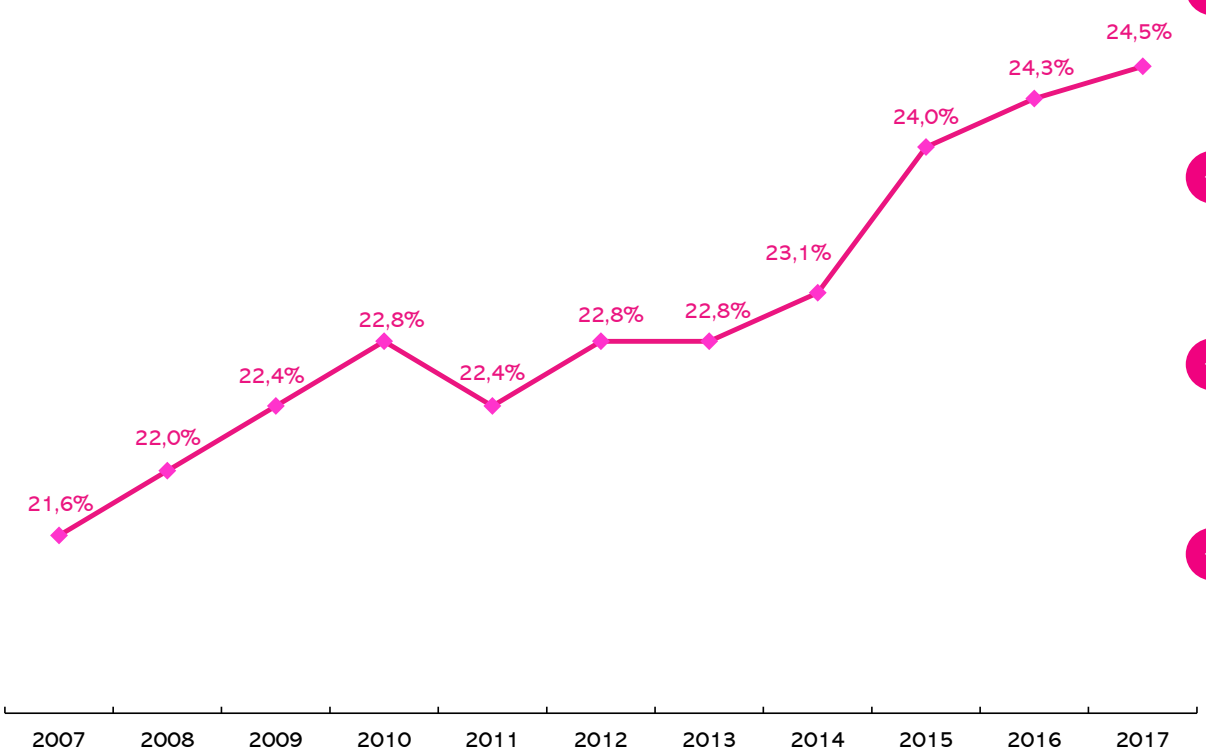
- **Centralisation de l'approvisionnement** en papier autour d'un nombre limité de fournisseurs
- Stratégie mise en oeuvre par **l'équipe achats du Groupe en relation avec les directeurs d'achats régionaux**
- Relations étroites avec les fournisseurs permettant de bénéficier d'un approvisionnement rapide et réactif

Emballage et Communication Visuelle

- **Rationalisation continue du portefeuille de fournisseurs afin qu'il soit moins fragmenté**
- Stratégie d'approvisionnement et relations avec les fournisseurs stratégiques **gérées par une équipe dédiée au niveau Groupe**

Amélioration constante de la marge brute

Evolution de la marge brute depuis 2007 (1)



- ✓ **Effet mix** : contribution croissante des activités Emballages et Communication Visuelle
- ✓ Gestion active de la politique de prix
- ✓ Responsables prix dédiés dans tous les pays
- ✓ Évolution du mix au sein de chacun des secteurs d'activité
- ✓ Optimisation des conditions d'achats

✓ **Gain de 290 points de base depuis 2007**

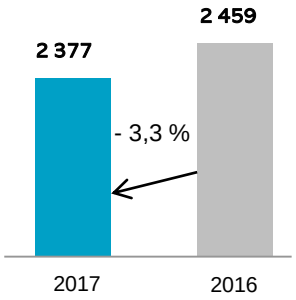
(1) Marge brute = (Chiffre d'affaires – Coût des ventes – (Remises et escomptes fournisseurs) / Chiffre d'affaires

Revue de l’exercice 2017

Chiffres clés de l'exercice 2017

- **De solides performances opérationnelles en ligne avec les prévisions**

Chiffre d'affaires (en M€)

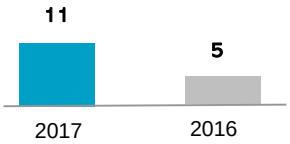


Recul du chiffre d'affaires de 1,8 % à taux de change constants

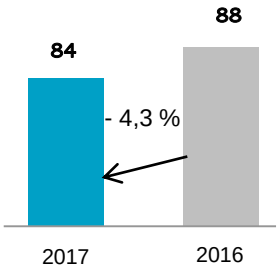
- Baisse des volumes en Papiers compensée partiellement par l'activité Emballage
- Impact défavorable des devises (38 M€), principalement la livre sterling
- Contribution des sociétés acquises fin 2016 (25 M€)

Progression du taux de marge brute à 24,5 % (+ 0,2 point)

Résultat net (en M€)



EBITDA (en M€)

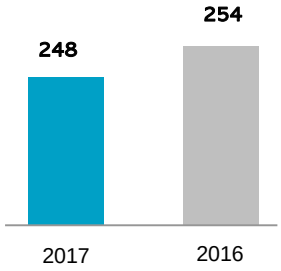


Stabilité du taux de marge d'EBITDA à 3,6 %

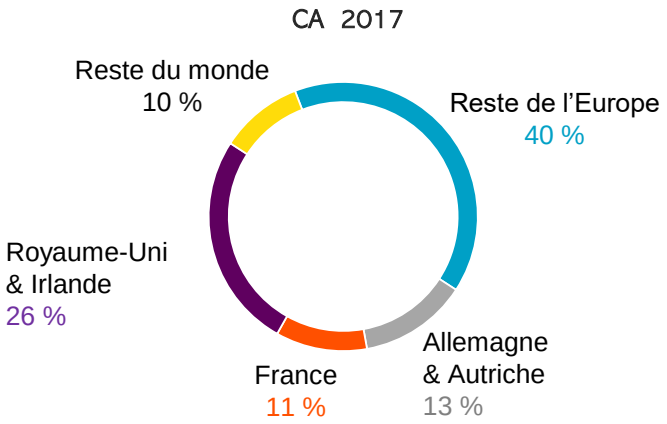
- Optimisation continue de la chaine logistique
- Baisse des coûts commerciaux et logistiques
- Impact défavorable des devises (2 M€)

Dette nette (en M€)

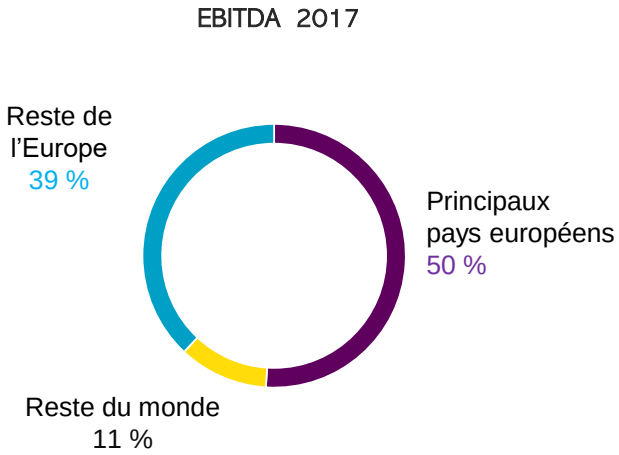
Ratio dette nette/ EBITDA : 2,93x



Chiffres clés par zone géographique



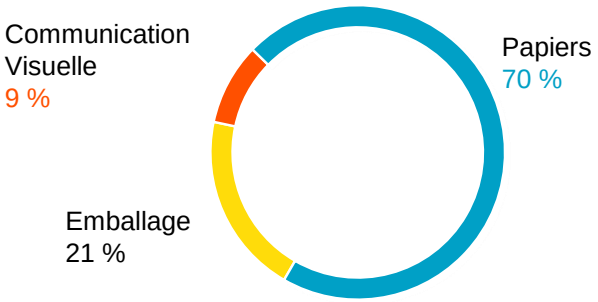
- **Chiffre d'affaires à 2 377 M€**
  - **Principaux Pays Européens** : maintien du taux de marge brute malgré la baisse des volumes en Papiers et la dépréciation de la livre sterling
  - **Reste de l'Europe** : amélioration du taux de marge brute de 0,4 point à 25,9 %
  - **Reste du Monde** : progression du taux de marge brute à 28,0 % (+ 1,3 point)



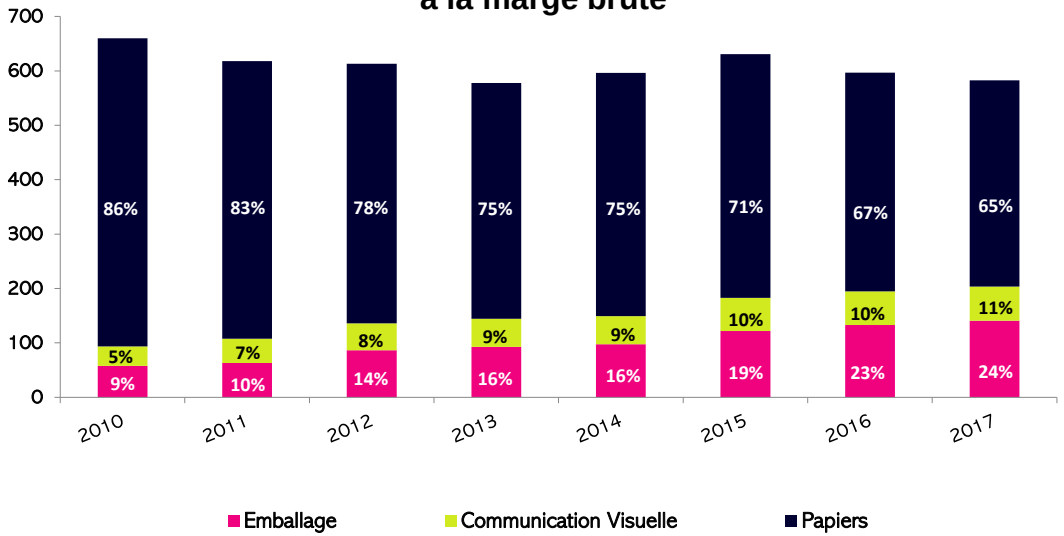
- **Marge d'EBITDA à 3,6 %**
  - **Principaux Pays Européens** : stabilité du taux de marge d'EBITDA à 3,5 % malgré l'impact des devises
  - **Reste de l'Europe** : amélioration de la marge d'EBITDA à 3,5 % (+ 0,1 point)
  - **Reste du Monde** : stabilité de la marge d'EBITDA à 4,2 % (- 0,1 point)

Chiffres clés par secteur d'activité

Chiffre d'affaires par secteur d'activité



Évolution de la contribution à la marge brute



Papiers

- Maintien du taux de marge brute malgré la baisse des volumes dans un contexte de fortes hausses des prix
- Impact positif de l'intégration de Swan Paper (Irlande) compensant partiellement la dépréciation de la livre sterling

Emballage

- Croissance des ventes (+ 3,4 %) et de de la marge brute (+ 4,7 %) avec une légère amélioration du taux de marge brute
- Impact positif de l'intégration de TFM Industrial (Pérou) compensant l'évolution défavorable des devises

Communication Visuelle

- Croissance de la marge brute et forte amélioration du taux de marge brute (+ 1,3 point) malgré le retrait du chiffre d'affaires
- Impact positif de l'intégration de Gregersen (Norvège) compensant l'évolution défavorable des devises

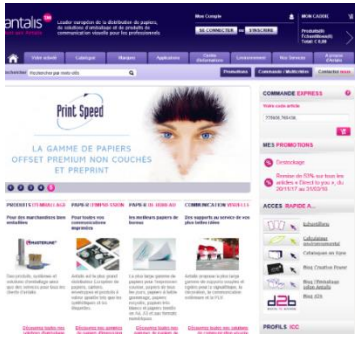
Chiffres clés du e-commerce

e-commerce (sites de vente en ligne + EDI)

CA 2017
312 M€

Taux de
e-penétration*
35 %
(+1,3 point)

Sites de vente en ligne



- Opérationnels dans les **30 principaux pays** du groupe
- Taux de **e-pénétration* en progression de 1,7 point**
- **1 674 millions de lignes** de commandes stock

Innovations digitales

easystock
The Antalis-managed stock service*

* Nombre de lignes de commandes stock via les sites de e-commerce et l'EDI

Une politique pionnière en RSE

- Plan 2016 – 2020
  - Suivi des indicateurs de performance(1)

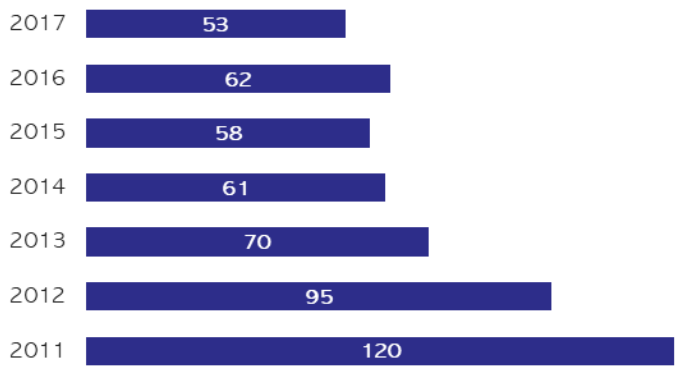
Initiatives	Indicateurs	Objectifs 2020	Situation 2017
Bonne pratique des affaires	Pourcentage de salariés à risque formés	100 %	100 %
Traçabilité	Pourcentage d'approvisionnements couverts par une procédure de traçabilité incluant une diligence raisonnée	85 %	81,2 %
Énergie	Pourcentage du volume de transport couvert par un calcul de l'empreinte carbone	90 %	72 %
Sécurité des personnes	Indice de fréquence des accidents avec arrêt	7	9,9
Formation des salariés	Pourcentage de salariés formés	80 %	90,2 %
Produits écoresponsables	Pourcentage de produits papiers écoresponsables	-	75 %

(1) Les objectifs, fixés à partir des indicateurs définis pour 2020, prennent l'année 2015 comme base.

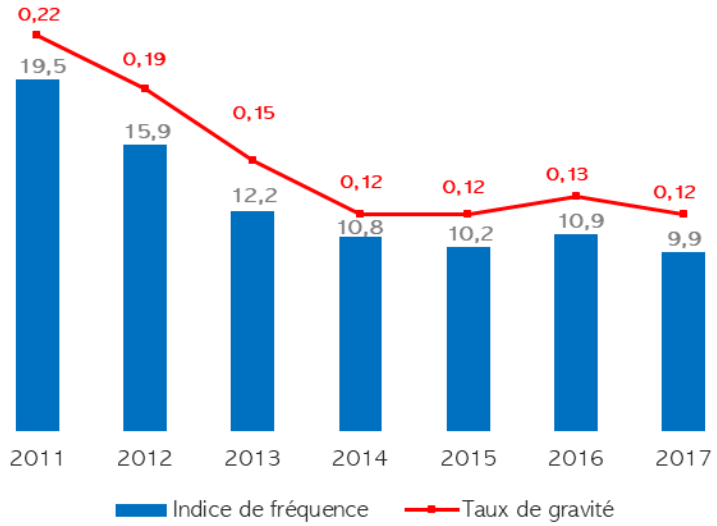
RSE : Sécurité au travail

Amélioration de l'indice de fréquence d'accidents avec arrêt

Accidents avec arrêt



Indice de fréquence



- **Indicateur de performance 2017**
  - Indice de fréquence à 9,9 (10,9 en 2016)

Objectif 2020 : 7

RSE : traçabilité des produits

Antrak, une plateforme de traçabilité innovante dans le secteur de la distribution

- Chiffres clés 2017
  - 256 fournisseurs
  - 45 800 informations centralisées dont
    - 5 300 documents de conformité portant sur près de 2 200 marques distribuées
    - 510 sites de production
- Indicateur de performance 2017
  - 81 % de la valeur totale des achats
  - 86 % du volume d'achat Papiers

objectif 2020 : 85 %

- Procédure additionnelle pour les nouveaux fournisseurs depuis 2015
  - Préalable au référencement
  - 191 nouveaux fournisseurs potentiels évalués en 2017
    - 6 % non référencés (10 % en 2016)
- Module de diligence raisonnée additionnelle en 2017
  - Évaluation du risque potentiel concernant le respect des droits fondamentaux
  - Grille renforçant les informations et les garanties dans le domaine du droit du travail, des droits de l'homme, de la sécurité au travail, de la lutte anti-corruption, etc.

Comptes 2017

Compte de Résultat consolidé

en millions d'euros	2017	2016	Variation
Chiffre d'affaires	2 377,4	2 458,5	- 3,3 %
Marge brute	582,4	596,5	- 2,4 %
EBITDA	84,4	88,2	- 4,3 %
Marge en %	*3,6 %*	*3,6 %*	-
Résultat Opérationnel Courant	65,8 (1)	64,4	+ 2,2 %
Marge en %	*2,8 %*	*2,6 %*	*+ 0,2 point*
Résultat non-récurrent	(26,5)	(26,8)	NA
Résultat Financier	(25,4)	(28,3)	NA
Impôts	(4,4)	(4,1)	NA
Intérêts minoritaires	(0,1)	(0,1)	NA
Résultat net - part du groupe	9,4	5,1	NA

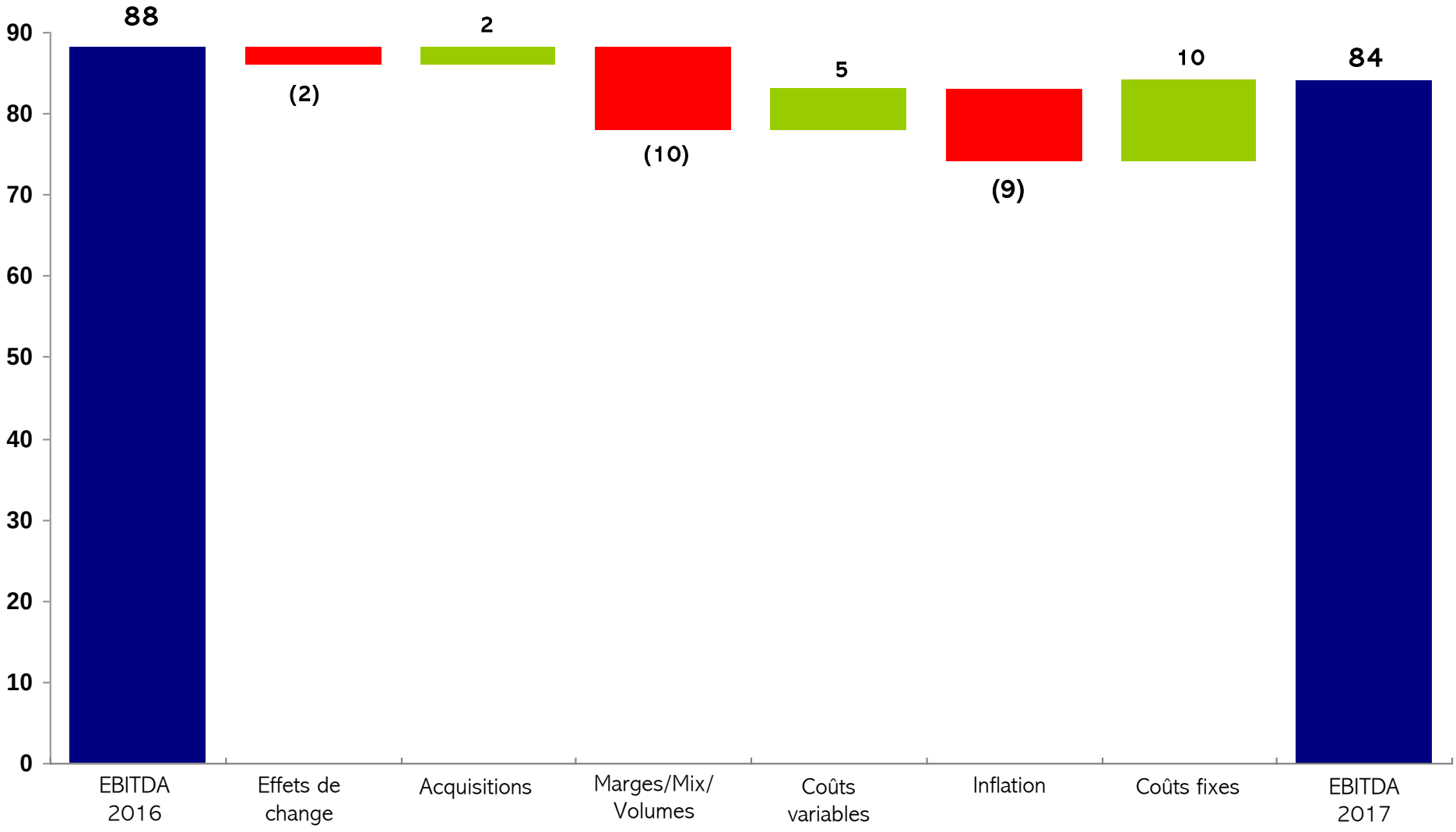
- 1,8 % à taux de change constants

Acquisitions : 25 M€
Devises : (38) M€

Acquisitions : 2,3 M€
Devises : (2,2) M€

(1) Incluant un gain de 2,3 millions d'euros lié à une modification d'un régime de retraite en Suisse.

Évolution de l'EBITDA



Détail du non récurrent

en millions d'euros	31 déc. 2017
Restructurations	(16,8)
Dépréciation d'actifs	(6,1)
Autres éléments non récurrents	(9,6)
Cessions d'actifs	6,0
Résultat non-récurrent	(26,5)

Coûts d'introduction en bourse et de refinancement

Bilan consolidé

en millions d'euros	31 déc. 2017	31 déc. 2016
Goodwill	141,1	149,8
Immobilisations	84,0	91,5
BFR d'exploitation	183,2	207,3
Capitaux employés	**408,3**	**448,6**
Autres actifs (nets)	24,7	29,4
Total	433,0	478,0
Capitaux propres part du groupe	123,8	141,3
Intérêts minoritaires	0,5	0,6
Provisions	61,1	81,8
Endettement financier net	247,6	254,3
Total	433,0	478,0

Détail des provisions

en millions d'euros	2017	2016
Provisions retraites	44,7	59,7
Provisions restructurations	1,9	4,2
Autres provisions risques et charges	14,5	17,9
Total	61,1	81,8

Variation de l'endettement

en millions d'euros	2017	2016
Endettement financier net consolidé à l'ouverture	(254,3)	(231,7)
EBITDA	84,4	88,2
Variation du BFR opérationnel	7,5	(15,5)
CAPEX	(18,7)	(16,4)
Flux de trésorerie opérationnel courant	**73,2**	**56,3**
Frais financiers nets	(25,0)	(25,8)
Impôts versés	(4,8)	(5,5)
Restructurations & autres éléments exceptionnels	(21,4)	(23,5)
Cessions d'actifs	11,3	2,7
Incidence des variations de périmètre	0,3	(7,8)
Dividendes	(8,0)	(8,0)
Frais d'introduction en bourse & refinancement	(6,6)	(0,2)
Effet de change	(7,6)	(5,4)
Autres éléments	(4,7)	(5,4)
Variation de l'endettement	**6,7**	**(22,6)**
Endettement financier net consolidé à la clôture	(247,6)	(254,3)

Ratios financiers au 31 décembre 2017

- Endettement financier net / EBITDA = 2,93 (critère ≤ 3,20)
- ROC / charge d'intérêts nette = 4,42 (critère ≥ 2,35)

Refinancement du groupe en mars 2018

Contrat de crédit syndiqué (285 M€)

- Principales conditions
  - Accroissement des charges financières au compte de résultat de l'ordre de 10 M€
    - Incidence limitée à environ 3 M€ par an sur la trésorerie du groupe (le paiement d'une portion des intérêts est différé à l'échéance en 2021)
    - Augmentation de l'ordre de 2 % du taux effectif moyen
- Amortissements :
  - 5 M€ aux 30 juin et 31 décembre 2019 et 2020
  - 10 M€ au 30 juin 2021 et solde en décembre 2021
- Maturité étendue au 31 décembre 2021
- Permet de poursuivre la stratégie de croissance externe (paniers d'acquisitions annuels)

Factoring (215 M€)

- Refinancement du principal contrat de factoring
- Maturité alignée sur celle du contrat de crédit syndiqué

Perspectives

Perspectives

- Environnement de marché
  - Amélioration de l'environnement économique, à l'exception du Royaume-Uni (Brexit)
  - Évolution contrastée de la demande en fonction des secteurs d'activité
  - Fortes hausses successives des prix en Papiers liées notamment à l'explosion des coûts des matières premières pour les producteurs
  - Consolidation du marché de la production de papiers

- Résultats du 1er trimestre 2018

en millions d'euros	1er trimestre 2018	1er trimestre 2017	Variation
Chiffre d'affaires	589,9	611,9	- 3,6 %
Marge brute	143,6	150,4	- 4,5 %
Taux de marge brute	*24,4 %*	*24,6 %*	*- 0,2 point*
EBITDA	19,2	21,6	- 11,1 %
Marge en %	*3,3 %*	*3,5 %*	*- 0,2 point*
Résultat Opérationnel Courant	13,8	18,6	- 25,8 %
Marge en %	*2,3 %*	*3,0 %*	*- 0,7 point*

- Effet calendaire défavorable de 2 %
- Impact des devises de 11 M€
- **Stabilité du chiffre d'affaires, de la marge brute et de l'EBITDA** à nombre de jours comparables et taux de change constants par rapport au 1er trimestre 2017

Perspectives

- Croissance organique soutenue par les initiatives en Emballage et Communication Visuelle et par les innovations digitales

- Poursuite de la stratégie d'acquisitions ciblées, en particulier sur les marchés porteurs de l'Emballage et de la Communication Visuelle

- A périmètre et taux de change constants, Antalis devrait réaliser
  - Un **chiffre d'affaires en légère décroissance** par rapport à 2017
  - **Maintenir sa profitabilité** à un niveau proche de celui de l'exercice 2017 grâce à la poursuite de l'optimisation des coûts logistiques et commerciaux, mais en tenant compte des coûts de société cotée autonome

www.antalis.com

+33 1 58 04 21 90
contact@antalis.com