



# EXPERT MONDIAL DES SPÉCIALITÉS ÉLECTRIQUES ET DES MATÉRIAUX AVANÇES

SEPTEMBRE 2017



# MERSEN : NOTRE MISSION

**NOUS DÉVELOPPONS  
LES MEILLEURES TECHNOLOGIES  
POUR LES INDUSTRIES DE DEMAIN**



**NOUS APPORTONS AUX INDUSTRIELS, PARTOUT DANS LE  
MONDE, LES SOLUTIONS INNOVANTES QUI RENFORCENT  
LA PERFORMANCE DE LEUR OFFRE**



# LES PILIERS DE NOTRE STRATÉGIE

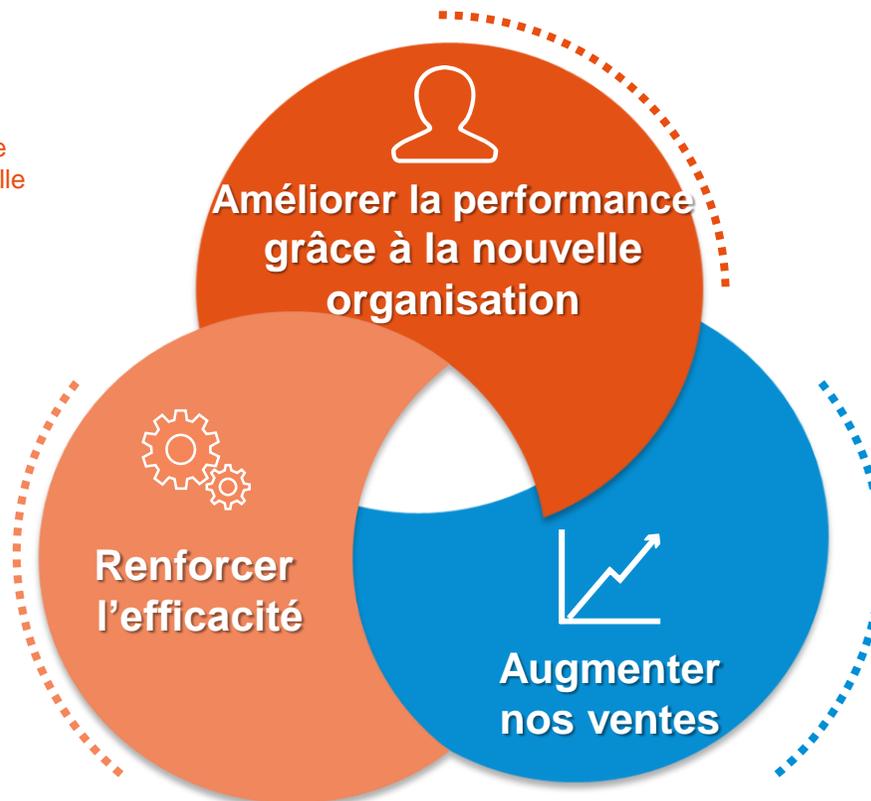
Améliorer les **synergies**  
au sein et entre les pôles

S'appuyer sur les **3 nouvelles directions**

Asie    Technologie, Innovation    Excellence opérationnelle

Maintenir les meilleures pratiques en **sécurité**  
(TF1 <1)

Poursuivre le plan **d'Excellence Opérationnelle**



Développer  
la gestion des **talents**

Améliorer la **collaboration interne**

**Marchés porteurs**

Solaire    Eolien    Electronique  
Véhicules Electriques

Une **innovation**  
plus efficace

**Des acquisitions**  
ciblées

# UNE ORGANISATION ALIGNÉE SUR SES MARCHÉS

ADVANCED MATERIALS

*Anticorrosion  
Equipment*



*Graphite  
Specialties*



*Power Transfer  
Technologies*



**SYNERGIES INDUSTRIELLES**

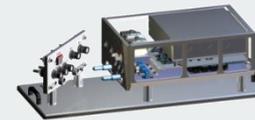
Moins de capex

Transferts  
de production

*Electrical Protection  
& Control*



*Solutions for Power  
Management*



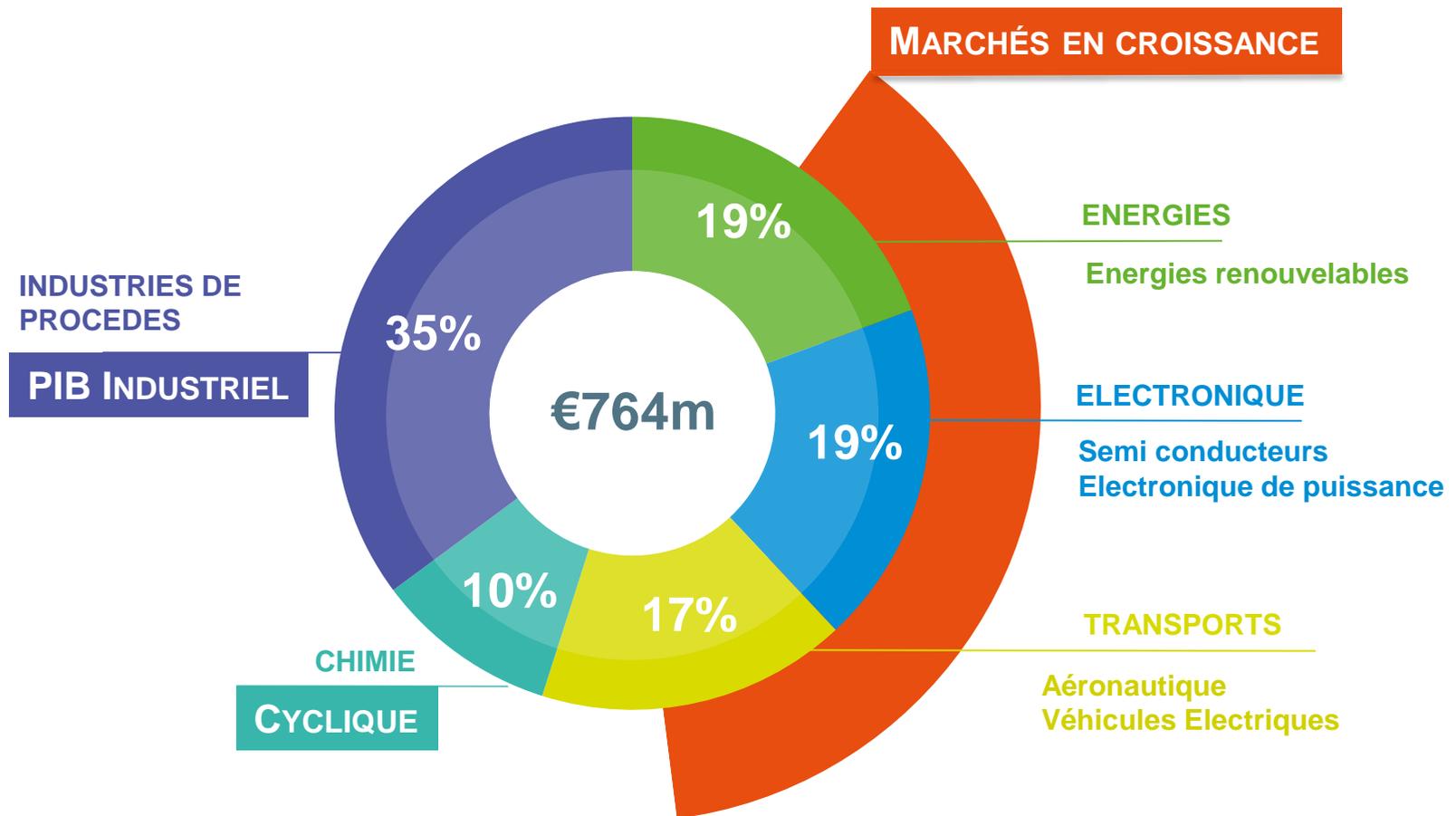
**SYNERGIES COMMERCIALES**

Adaptation aux 2  
modèles de ventes

Connaissance  
du marché électrique

ELECTRICAL POWER

# DES MARCHÉS EN CROISSANCE À LONG TERME



Chiffre d'affaires 2016 en millions d'euros

# AVEC UN PORTEFEUILLE DE CLIENTS LARGE

- **PROXIMITÉ CLIENT CLÉ :**  
**>65% PRODUITS “SUR-MESURE”**
- **MARCHÉ DE REMPLACEMENT :**  
**~65% DES VENTES**
- **FORTES BARRIÈRES À L'ENTRÉE**
  - Qualité supérieure
  - Homologation & standards
  - Présence mondiale
- **LE 1ER CLIENT REPRÉSENTE**  
**MOINS DE 4% DES VENTES**
- **LES 10 PREMIERS CLIENTS**  
**REPRÉSENTENT MOINS DE 13%**  
**DES VENTES**

CLIENTS CLE

Liste non exhaustive

# UN PROCESSUS D'INNOVATION PLUS EFFICACE

## TRANSFORMER DES PROJETS DE R&D EN SUCCÈS COMMERCIAUX

EXEMPLES EMBLÉMATIQUES



Sectionneur  
hybride et fusible  
DC pour  
les véhicules  
électriques



Miroirs optiques  
pour  
la technologie  
des lasers



Protection  
des surtensions  
norme UL USA

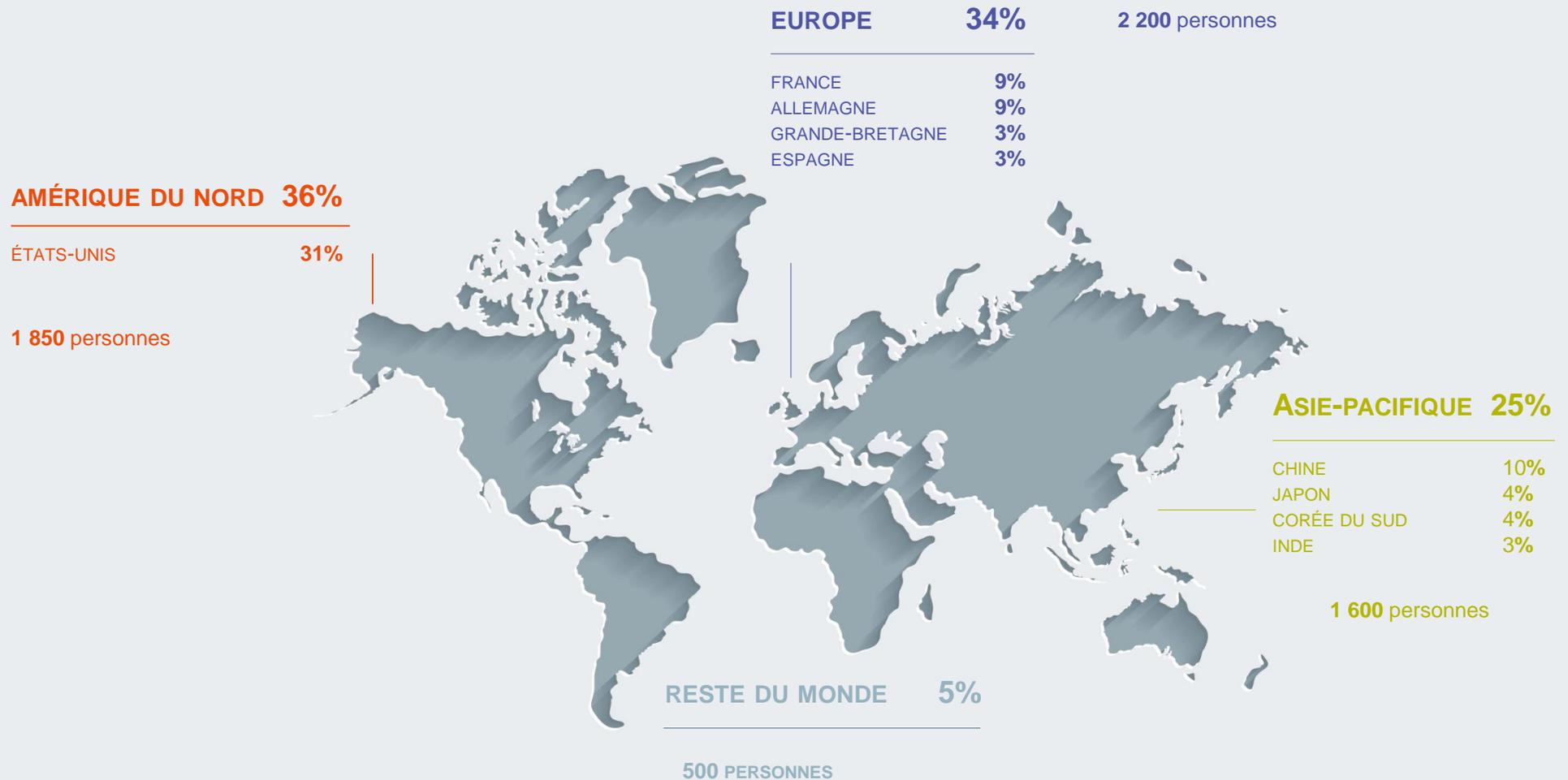


Feutres souples  
et rigides pour  
l'électronique des  
semiconducteurs



*Une direction de la technologie (2016) pour renforcer l'efficacité de la R&D du Groupe*

# UN POTENTIEL SOUTENU PAR NOTRE PRÉSENCE MONDIALE, FACTEUR DE STABILITÉ ET D'OPPORTUNITÉS



CA % sur la base des chiffres 2016

Effectifs au 31 décembre 2016

# DES BUSINESS MODÈLES COMPLÉMENTAIRES

## ADVANCED MATERIALS

- ACTIVITÉ CYCLIQUE (CHIMIE, GRAPHITE)
- EBITDA ÉLEVÉ : MOYENNE SUR 5 ANS DE 17%
- INTENSITÉ CAPITALISTIQUE IMPORTANTE (DÉPRÉCIATION : 7,4% DU CA)
- FORT LEVIER OPÉRATIONNEL (SURCAPACITÉS EN GRAPHITE + FAIBLE NIVEAU D'ACTIVITÉ EN CHIMIE)

ADAPTATION  
RAPIDE À  
L'ENVIRONNEMENT  
ECONOMIQUE

IMPORTANTE  
GENERATION DE  
CASH

PLAN  
D'EXCELLENCE  
OPÉRATIONNELLE

## ELECTRICAL POWER

- ACTIVITÉ PEU CYCLIQUE
- EBITDA : MOYENNE SUR 5 ANS DE 14%
- FAIBLE INTENSITÉ CAPITALISTIQUE (DÉPRÉCIATION : 2,4% DU CA)

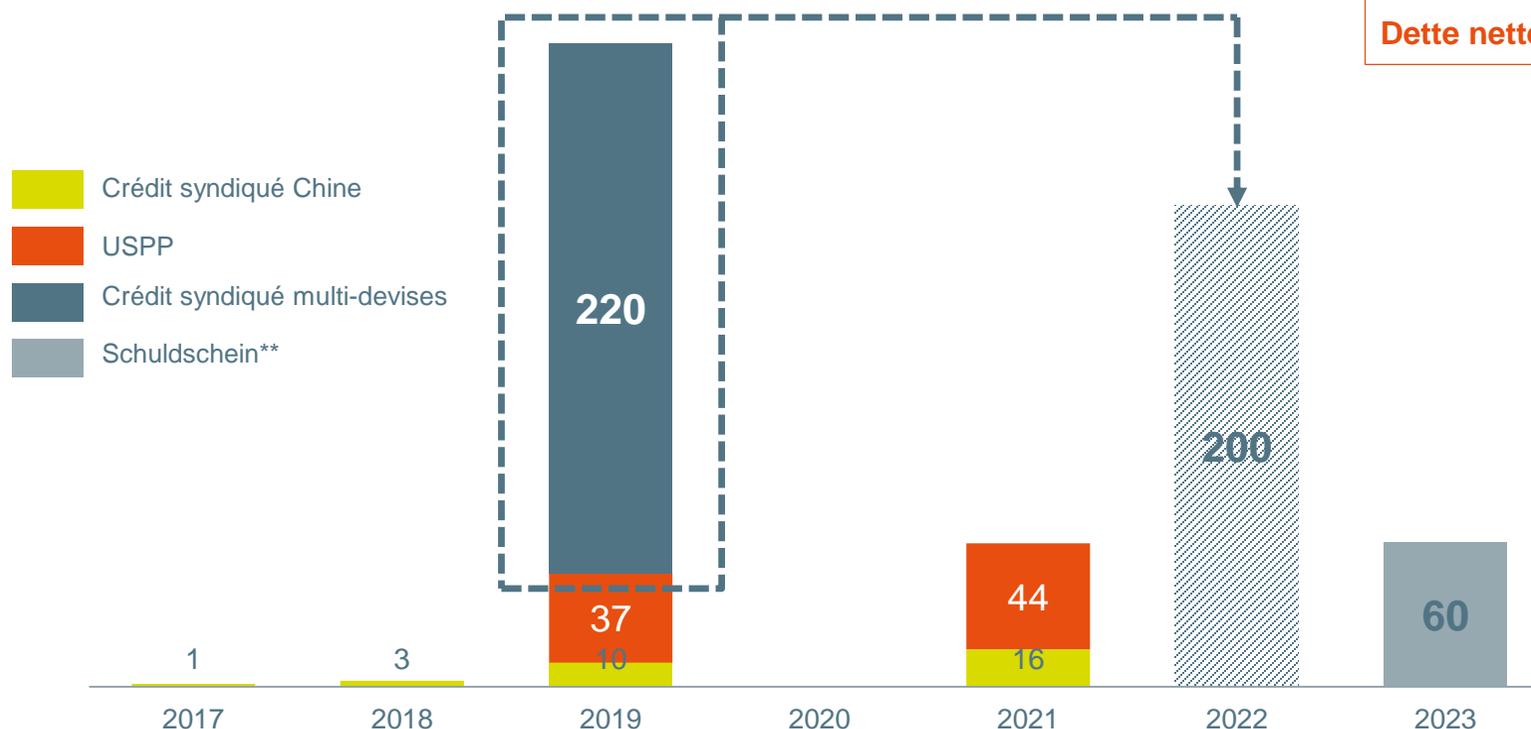
2016

CA	764M€
EBITDA	97M€
Marge EBITDA	13,6%
FCF*/CA	8%

\* Cash-flow opérationnel après Capex

# UN BILAN SOLIDE AVEC UN ALLONGEMENT DE LA MATURITÉ DE LA DETTE

FINANCEMENTS AUTORISÉS EN M€ AU 30 JUIN 2017, APRÈS REFINANCEMENT\*



Dettes nettes à Juin 2017 | 197M€

Dettes nettes/EBITDA | 1,8

Dettes nettes/Fonds propres | 42%

**Après refinancement**  
**Maturité > 5 ans**

**Lignes disponibles après couverture des billets de trésorerie : 170M€**

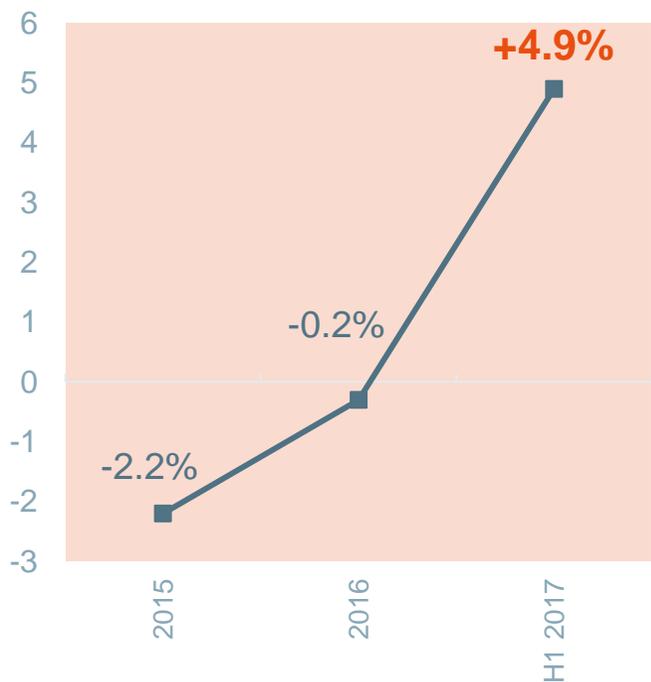
\*18 juillet 2017

\*\* Novembre 2016

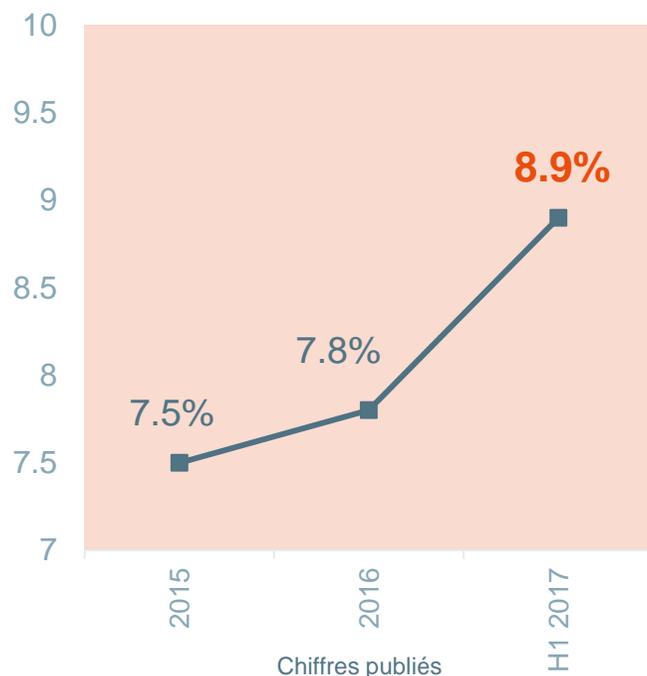
# UNE INFLEXION RÉCENTE...

... GRÂCE À L'EFFICACITÉ DES MESURES LANÇÉES DEPUIS 2 ANS  
(ORGANISATION, PLANS DE COMPÉTITIVITÉ)

CROISSANCE ORGANIQUE DES VENTES



MARGE OPÉRATIONNELLE COURANTE



DETTE NETTE EN M€





# RÉSULTATS DU 1<sup>ER</sup> SEMESTRE 2017

- CHIFFRE D’AFFAIRES
- RÉSULTAT OPÉRATIONNEL
- PLAN DE COMPÉTITIVITÉ
- CASH-FLOW
- DETTE NETTE
- GUIDANCE POUR L’ANNÉE

# UNE CROISSANCE SOUTENUE DANS LES 2 PÔLES

## ELECTRICAL POWER

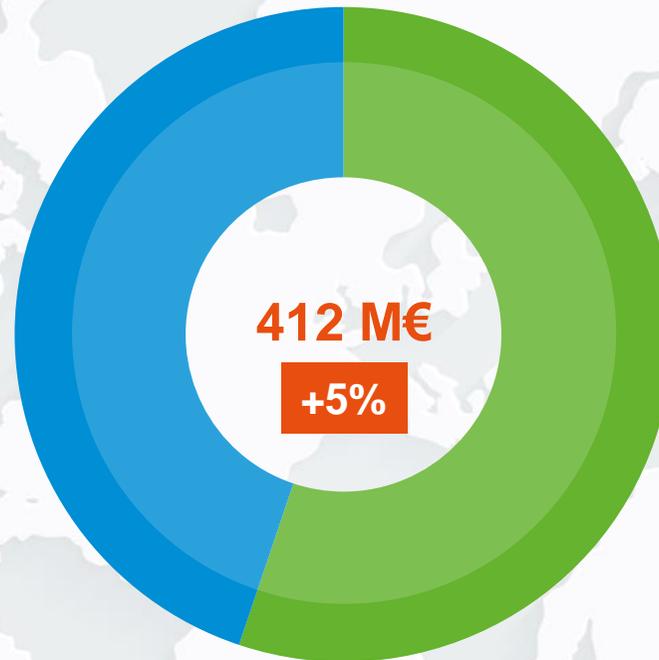
+3%

- Croissance en électronique de puissance et industries de procédés
- Distribution électrique en amélioration en fin de période mais toujours en retrait sur le semestre

## ADVANCED MATERIALS

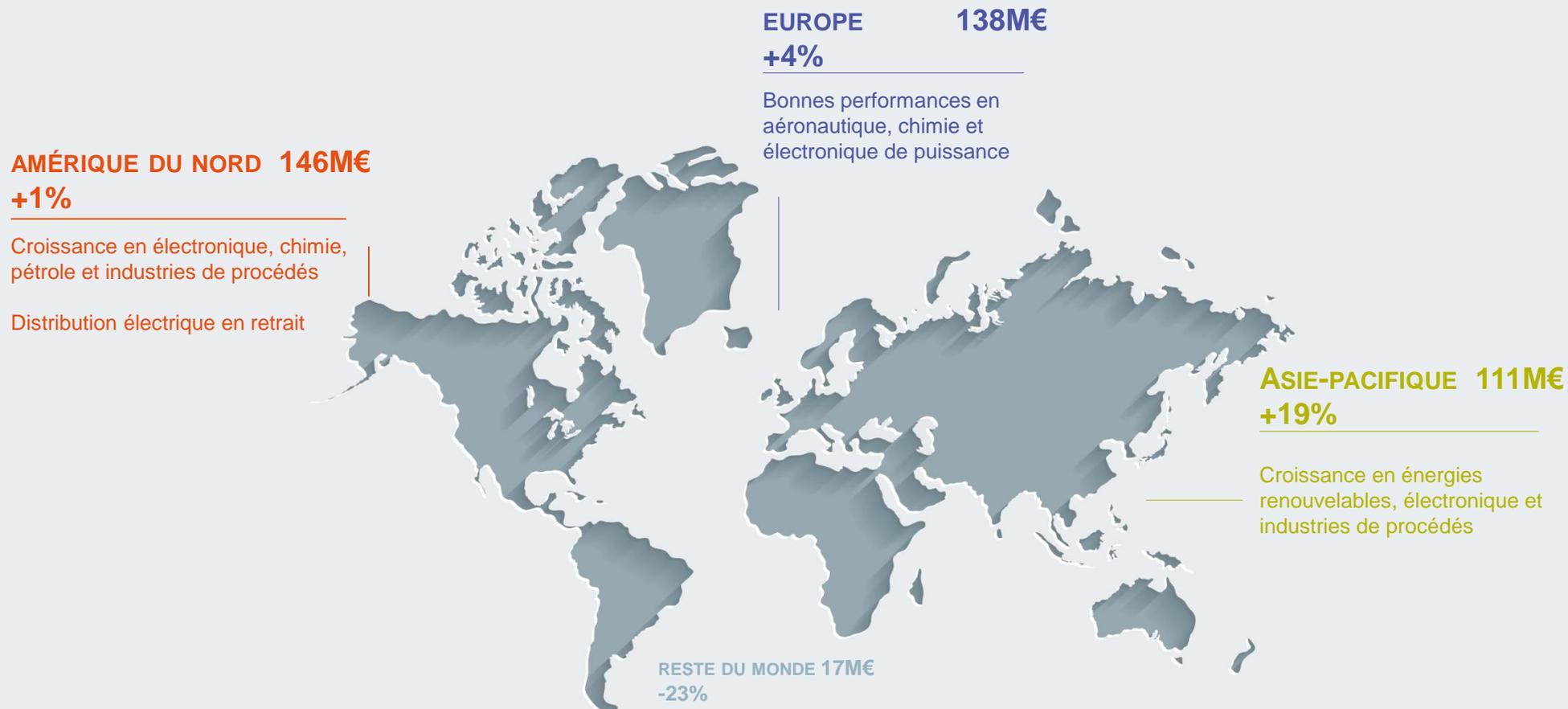
+6%

- Croissance en électronique, aéronautique, chimie et industries de procédés (en particulier, forte contribution du forgeage de verre pour smartphone)
- Stabilité en énergies renouvelables



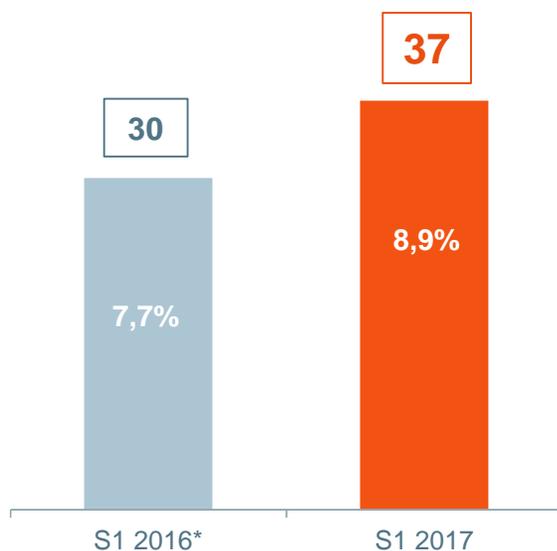
CA S1 2017 en M€ - croissance organique vs S1 2016

# UN SEMESTRE MARQUÉ PAR UNE CROISSANCE SIGNIFICATIVE EN ASIE



# PROGRESSION NETTE DE LA PROFITABILITÉ

en M€ et % du CA



En %

<i>Marge d'EBITDA S1 2016*</i>	12,7%
<i>Marge Opérationnelle Courante S1 2016*</i>	7,7%
Effets volume /mix	+0,8%
Impact prix	-0,4%
Impact Compétitivité	+1,9%
Inflation	-1,1%
<b>Marge Opérationnelle Courante S1 2017</b>	<b>8,9%</b>
<b>Marge d'EBITDA S1 2017</b>	<b>13,6%</b>

\* Retraité (cf. communiqué)

# UN EFFET VOLUME IMPORTANT SUR LE PÔLE ADVANCED MATERIALS

## ■ *ELECTRICAL POWER*

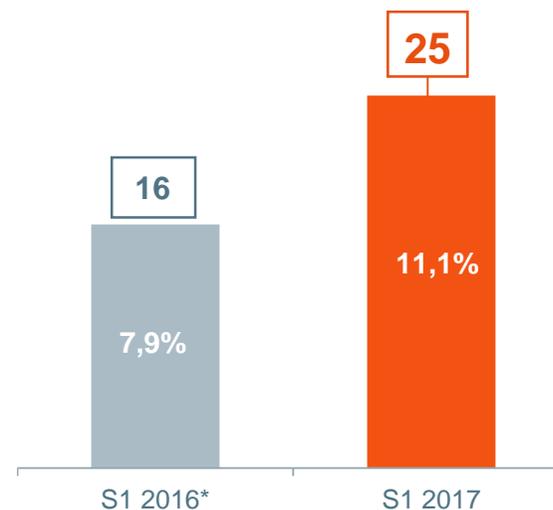
EN M€ ET % DU CA



- EFFETS MIX DÉFAVORABLES
- EFFETS LIMITÉS DES PLANS DE COMPÉTITIVITÉ AU S1

## ■ *ADVANCED MATERIALS*

EN M€ ET % DU CA



- EFFET VOLUME POSITIF
- EFFET PRIX DÉFAVORABLE EN GRAPHITE
- EFFETS POSITIFS DES PLANS DE COMPÉTITIVITÉ

Résultat  
Opérationnel  
Courant

\* Retraité (cf. communiqué)

# UN PLAN DE COMPÉTITIVITÉ QUI SE POURSUIT, EN LIGNE AVEC LES OBJECTIFS

	2016	S1 2017	2017 annoncé*	2018 annoncé*	Total annoncé*
<b>Réduction des coûts (M€)</b>	16,5	8	[13-16]	[11-13]	[43-45]
Impact P&L avant impôts (M€)	(22)	(3)	(10)		(32)
Impact Cash-flow** (M€)	(5)	(8)	(25)	(5)	(35)

\* Annonce en mars 2017

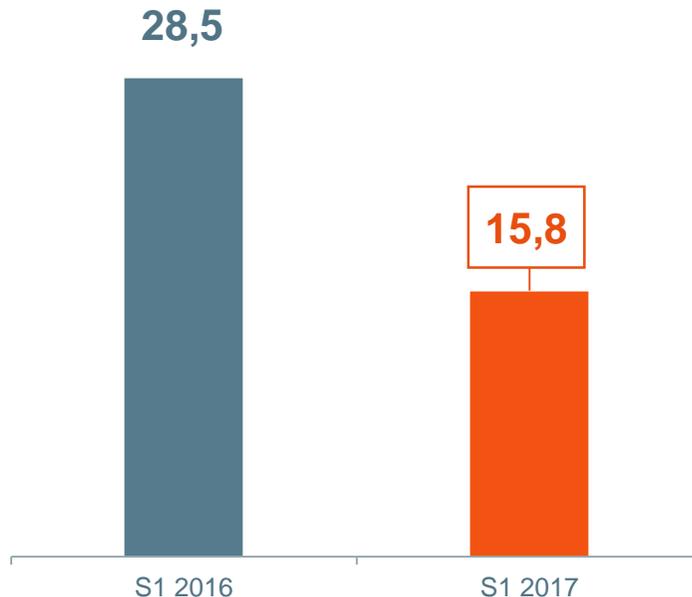
\*\* Y compris capex

# UN RÉSULTAT NET EN PROGRESSION DE PLUS DE 50%

En M€	S1 2017	S1 2016	
<b>Résultat Opérationnel Courant</b>	<b>36,6</b>	<b>29,9</b>	
% du CA	8,9%	7,7%	
Charges et produits non courants	(2,0)	(3,5)	■ Essentiellement coûts des plans de compétitivité
Résultat Financier	(5,4)	(6,0)	
Impôts sur les résultats	(9,5)	(7,0)	■ Taux effectif d'impôts 33%
<b>Résultat des activités poursuivies</b>	<b>19,7</b>	<b>13,4</b>	
Résultat des activités destinées à être cédées ou arrêtées	(0,6)	(1,1)	
<b>Résultat net</b>	<b>19,1</b>	<b>12,3</b>	
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>18,1</b>	<b>11,3</b>	

# UN CASH-FLOW OPÉRATIONNEL IMPORTANT DANS UN CONTEXTE DE FORTE CROISSANCE

## ■ CASH-FLOW AVANT INVESTISSEMENTS INDUSTRIELS EN M€



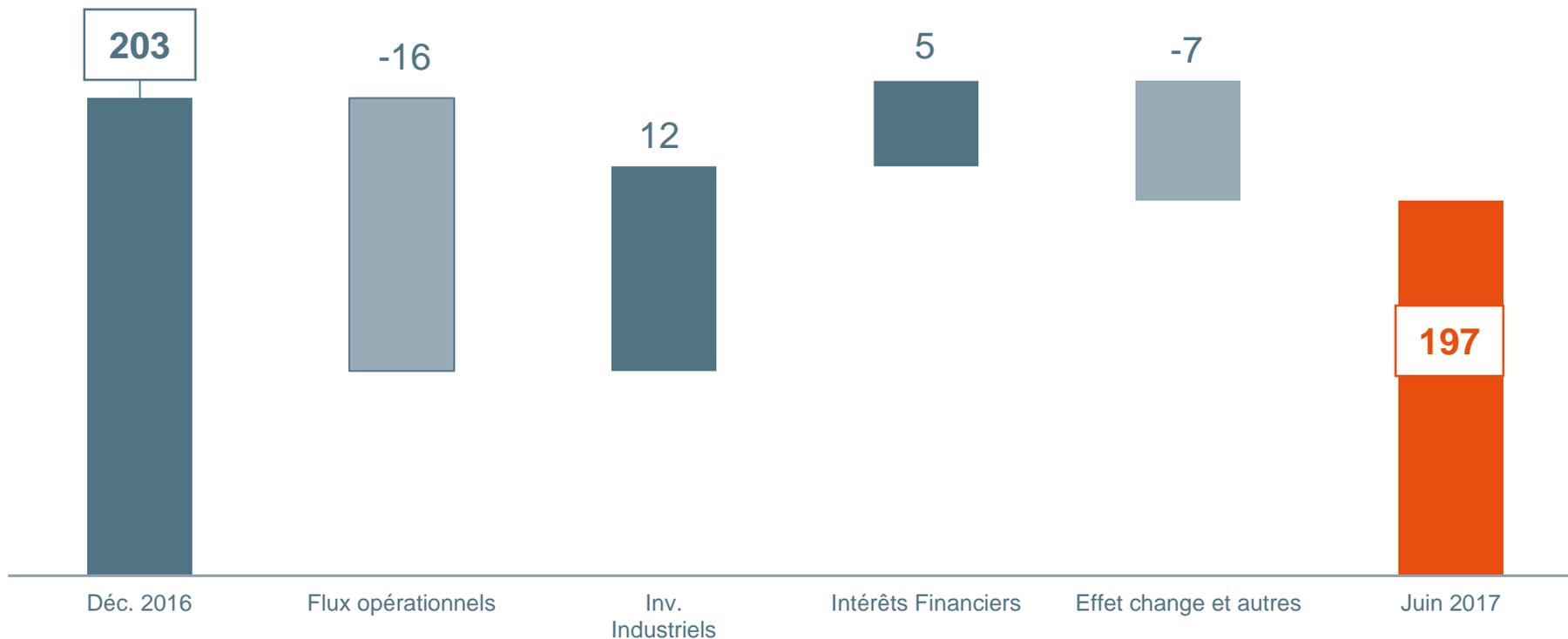
- DÉCAISSEMENTS EXCEPTIONNELS DE 8M€ AU S1 2017
  - Plans de compétitivité principalement
- MAINTIEN D'UN BON NIVEAU DE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (21% DU CA)
  - Croissance des stocks et des comptes clients liée à la forte croissance du chiffre d'affaires

# ENDETTEMENT NET EN BAISSÉ

<b>Dette nette/EBITDA</b>	<b>1,8</b>
---------------------------	------------

<b>Dette nette/Fonds propres</b>	<b>42%</b>
----------------------------------	------------

EN M€



# 2017 : UN OBJECTIF ANNUEL DE CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES ET DE LA MARGE RELEVÉ

- BONNES PERFORMANCES AU S1
- PERSPECTIVES ENCOURAGEANTES AU S2 SUR NOS MARCHÉS PORTEURS
- POURSUITE DU PLAN DE COMPÉTITIVITÉ
- CESSIION DU SITE DE GORCY EN COURS

	ANNONCE EN MARS 2017	COMMUNIQUÉ LE 19 JUILLET 2017
<b>CROISSANCE PCC DU CHIFFRE D'AFFAIRES</b>	<b>[0-2%]</b>	<b>[3-5%]</b>
<b>CROISSANCE DE LA MARGE OPÉRATIONNELLE COURANTE</b>	<b>[50-100 POINTS]</b>	<b>[80-130 POINTS]</b>



# ANNEXE

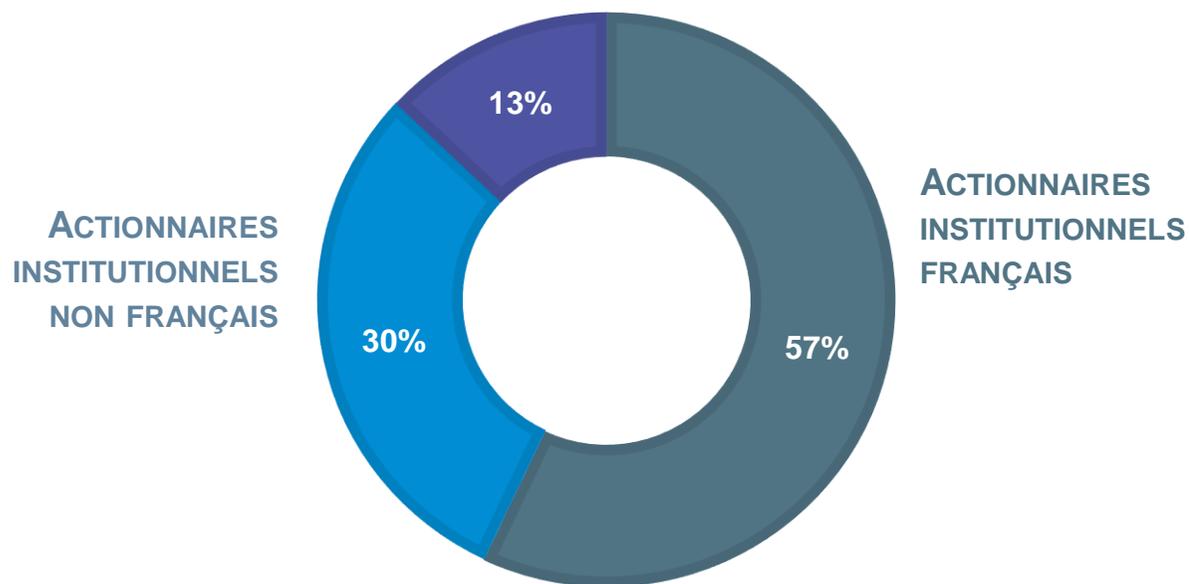
- **PRINCIPAUX CONCURRENTS**
- **ACTIONNARIAT**
- **MERSEN INSIDE**
- **RECLASSEMENT DE COMPTES S1  
2017**
- **CONTACTS**

# PRINCIPAUX CONCURRENTS

<i>ADVANCED MATERIALS</i>	<i>ELECTRICAL POWER</i>
<b>ANTICORROSION EQUIPMENT</b> SGL CARBON (GER)	<b>ELECTRICAL PROTECTION &amp; CONTROL</b> EATON/ BUSSMANN (US), LITTELFUSE (US)
<b>GRAPHITE SPECIALTIES</b> TOYO TANSO (JP), TOKAI CARBON (JP), SGL CARBON (GER), SCHUNK (GER)	<b>SOLUTIONS FOR POWER MANAGEMENT</b> EATON (US), ROGERS (US), METHODE (US), LYTRON (US)
<b>POWER TRANSFER TECHNOLOGIES</b> MORGAN ADVANCED MATERIAL (UK), SCHUNK (GER)	

# ACTIONNARIAT

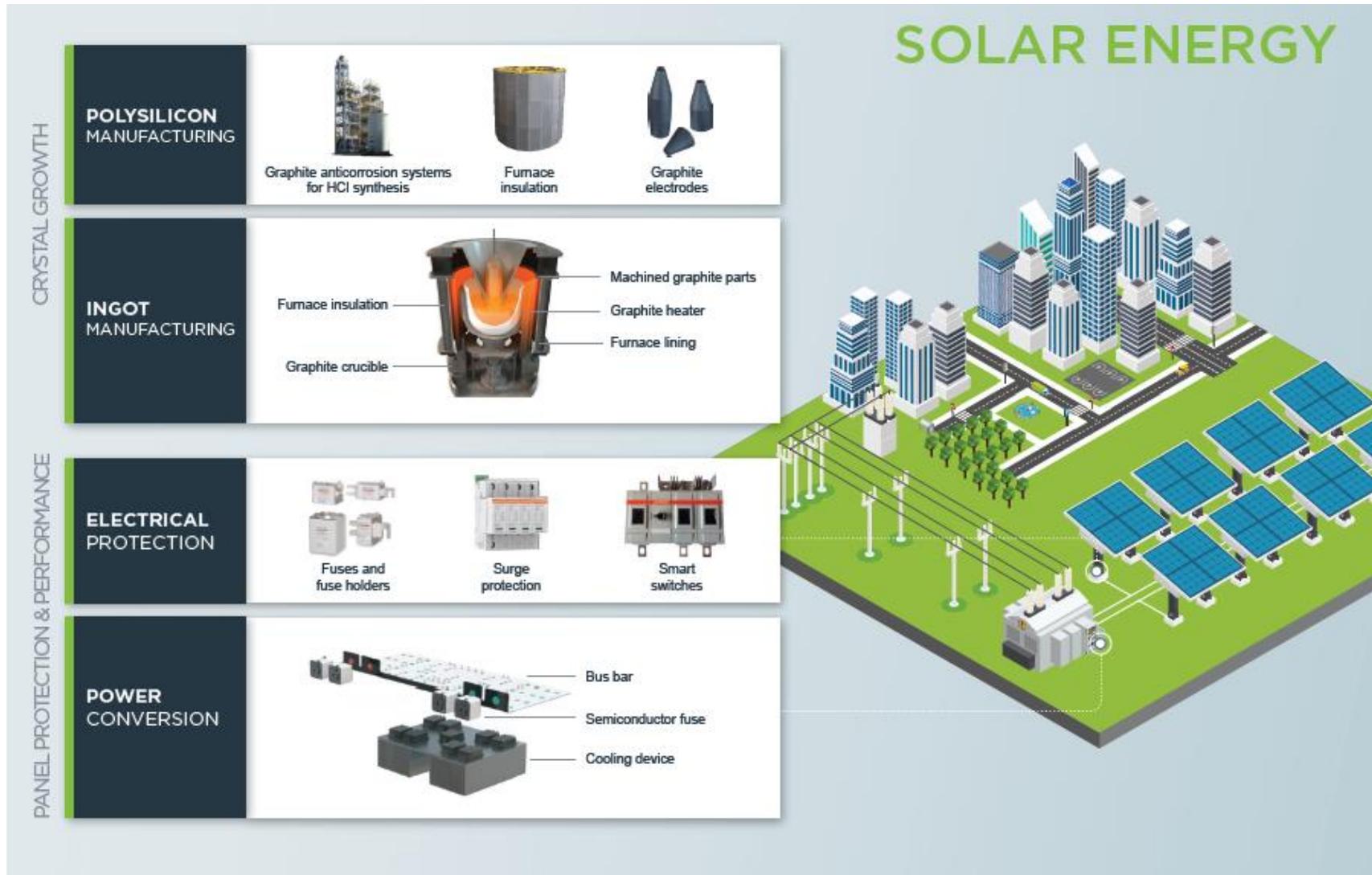
## ACTIONNAIRES INDIVIDUELS



## Principaux actionnaires Au 30 juin 2017

➤ ARDIAN	17.7 %
➤ BPIFRANCE INVESTISSEMENT	15.5 %
➤ SOFINA	8.2 %

# MERSEN DANS LE SOLAIRE (CA 40M€ EN 2016)



# MERSEN DANS L'ÉOLIEN (CA 45M€ EN 2016)

## WIND ENERGY

**POWER GENERATION**

- Slip ring assemblies
- Brush-holders
- Power and grounding brushes

**BLADE ORIENTATION**

- Carbon brushes for pitch motors
- Signal transfer systems
- Brush-holder and brush-rocker assemblies

**ELECTRICAL PROTECTION**

- Bus bars
- Cooling devices
- Surge Protective Devices (SPD)
- Fuses and fuse gears

**POWER CONVERSION**

- Bus bar
- Semiconductor fuse
- Cooling device

# MERSEN DANS L'AÉRONAUTIQUE (CA 40M€ EN 2016)

## AERONAUTICS

Category	Sub-category	Components
LIFE ON-BOARD	AUXILIARY MOTORS	Pump carbon brushes, Brush-holders, Flange gaskets
	ELECTRICAL POWER GENERATION AND DISTRIBUTION	Cooling devices, Bus bars
	AIR CONDITIONING	Shaft seals, Dynamic seals, Bearing / Guides, Flange gaskets
BRAKING		Carbon / Carbon composite discs
TECHNICAL PERFORMANCE	FLUID CONTROLS	Bearing / Guides, Pump vanes, Bursting disks, Dynamic seals, Flange gaskets
	STARTER / GENERATOR	Carbon brushes, Brush-holders, Slip ring assemblies
	ENGINE COMPONENTS	Vane guides, Shaft seals
	ACTUATION	Carbon brushes, Brush-holders, Brakes / Torque limiters

# MERSEN DANS LE VÉHICULE ÉLECTRIQUE (CA 10M€ EN 2016)

## ELECTRIC VEHICLE

**BATTERY MANAGEMENT**

- Fuses
- Cooling devices
- Bus bars

**BATTERY PROTECTION / SAFETY**

- Hybrid DC protection
- Fuses

**POWER CONVERSION**

- Cooling devices
- Bus bars

# RECLASSEMENT (H1 2017)

## AVANT

	S1 2016	S2 2016	2016
Résultat opérationnel courant	30,6	29,3	59,9
<i>Marge opérationnelle courante</i>	<i>7,8%</i>	<i>7,8%</i>	<i>7,8%</i>
Charges et produits non courants	(3,5)	(23,0)	(26,5)
Amortissement des actifs réévalués	(0,7)	(0,5)	(1,2)
Résultat opérationnel	26,4	5,8	32,2

## APRÈS

	S1 2016	S2 2016	2016
Résultat opérationnel courant	29,9	28,8	58,7
<i>Marge opérationnelle courante</i>	<i>7,7%</i>	<i>7,7%</i>	<i>7,7%</i>
Charges et produits non courants	(3,5)	(23,0)	(26,5)
Résultat opérationnel	26,4	5,8	32,2

# CONTACTS

## ■ VÉRONIQUE BOCA, IR

[veronique.boca@mersen.com](mailto:veronique.boca@mersen.com)

+33 1 4691 54 40

## ■ [WWW.MERSEN.COM/FR/INVESTISSEURS/PROFIL](http://WWW.MERSEN.COM/FR/INVESTISSEURS/PROFIL)

## ■ MEDIA SOCIAUX

Facebook.com/Mersen

LinkedIn.com/company/mersen

Youtube.com/user/MersenGroup