

ICAPE GROUP

The power of precision

UN EXPERT TECHNOLOGIQUE MONDIAL DES CIRCUITS IMPRIMÉS ET DES PIÈCES ÉLECTRONIQUES À FAÇON

PRÉSENTATION INVESTISSEURS

Résultats annuels 2025

26 MARS

2026

AVERTISSEMENT

Cette présentation (la « **Présentation** ») a été préparée par Icape Holding (la « **Société** ») uniquement en vue d'être utilisée lors de présentations aux investisseurs. Cette présentation vous est communiquée à titre personnel uniquement pour votre information et pour n'être utilisée que pour les besoins de la présentation de la Société. En recevant cette présentation et en participant à cette réunion, vous reconnaissez avoir pris connaissance des restrictions suivantes.

Ni cette Présentation, ni aucune copie de celle-ci, ni aucune information qu'elle contient, ne constitue une quelconque offre, invitation ou sollicitation à acquérir, souscrire ou céder des titres de la Société, y compris les titres mentionnés dans la Présentation et les options, les warrants ou les droits ou intérêts sur ces titres de la Société en Australie, au Canada, au Japon, aux Etats-Unis ou dans tout autre pays. Cette présentation ne doit pas être interprétée comme un conseil en investissement ou une recommandation personnelle.

Ni le présent document, ni une quelconque partie de ce document, ne constitue le fondement d'un quelconque contrat ou engagement, et ne doit pas être utilisé à l'appui d'un tel contrat, engagement ou décision d'investissement. Toute décision d'acquérir ou de souscrire des titres dans le cadre d'une quelconque future offre ne pourrait être prise que sur la base de l'information contenue dans le Document d'Information enregistré par Euronext ou dans tout autre document d'offre qui serait alors établi et émis par la Société dans le cadre de cette offre.

Ni cette présentation, ni une copie de celle-ci, ni aucune information qu'elle contient ne peut être apportée, communiquée ou distribuée, directement ou indirectement aux Etats-Unis, au Canada, au Japon ou en Australie, ou à tout résident de ces pays. Le non-respect de l'une de ces restrictions peut constituer une violation de restrictions légales en matière d'offre d'instruments financiers aux Etats-Unis, au Canada, au Japon ou en Australie. La distribution du présent document dans d'autres pays peut faire l'objet de restrictions légales et les personnes qui viendraient à le détenir doivent s'informer quant à l'existence de telles restrictions et s'y conformer.

Cette présentation contient des déclarations sur les perspectives et les axes de développement de la société. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur ou du conditionnel, ainsi que par des termes tels que "estimer", "avoir pour objectif de", "avoir l'intention de", "s'attendre à", "aboutir à", "devoir" et autres expressions similaires. Ces données sont soumises à des risques et à des incertitudes qui peuvent se traduire ultérieurement par des résultats réels sensiblement différents. Ces informations prospectives ne reflètent pas des données historiques et ne peuvent donc pas être interprétées comme des garanties que les faits et données cités se produiront, que les hypothèses ont été vérifiées et que les objectifs seront atteints. Par nature, ces objectifs pourraient ne pas être atteints et les hypothèses sur lesquelles ils reposent pourraient s'avérer erronées, sans que la Société, ses conseillers et leurs représentants ne soient soumis à une obligation de mise à jour de ces informations prospectives, sous réserve de la réglementation applicable. En outre, ces déclarations prospectives dépendent nécessairement d'hypothèses, d'estimations et de dates qui peuvent être incorrectes ou imprécises et impliquent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs. En conséquence, les déclarations prospectives incluses dans cette annonce ne prétendent pas être des prédictions d'événements ou de circonstances futures et peuvent ne pas se réaliser.

Sauf si la loi applicable l'exige, la société n'assume aucune obligation de mettre à jour ces déclarations prospectives pour refléter les résultats réels, les changements d'hypothèses ou les changements d'autres facteurs affectant ces déclarations prospectives. Aucun élément contenu dans le présent document ne peut être considéré comme une prévision, une projection ou une estimation des performances financières futures de la Société.

Cette présentation a été préparée par, et sous la seule responsabilité de la Société. Les informations figurant ci-après n'ont pas fait l'objet d'une vérification indépendante de la part de la Société, de ses conseillers ou de toute autre personne et peuvent faire l'objet d'une mise à jour, d'ajouts, et de révisions pouvant être significatifs. La Société n'est toutefois pas tenue de mettre à jour les informations contenues dans cette présentation.

La distribution de ce document peut faire l'objet de restrictions légales, et toute personne qui viendrait à en prendre connaissance doit s'informer de l'existence de telles restrictions et s'y conformer.

VOS INTERLOCUTEURS



YANN
DUIGOU

DIRECTEUR GÉNÉRAL

Plus de 30 ans d'expérience
dans les PCB & Electronics

10 ans au sein du Groupe ICAPE



SHORA
ROKNI

DIRECTRICE EN CHARGE DE LA
STRATÉGIE D'ACQUISITIONS ET
D'INTÉGRATION

Plus de 15 ans d'expérience
dans les PCB

17 ans au sein du Groupe ICAPE



ARNAUD
LE COGUIC

DIRECTEUR FINANCIER

Plus de 10 ans d'expérience en
audit (Deloitte, Publicis, KPMG, ...)

3 ans au sein du Groupe ICAPE



1.

**Faits marquants
et marché**

2.

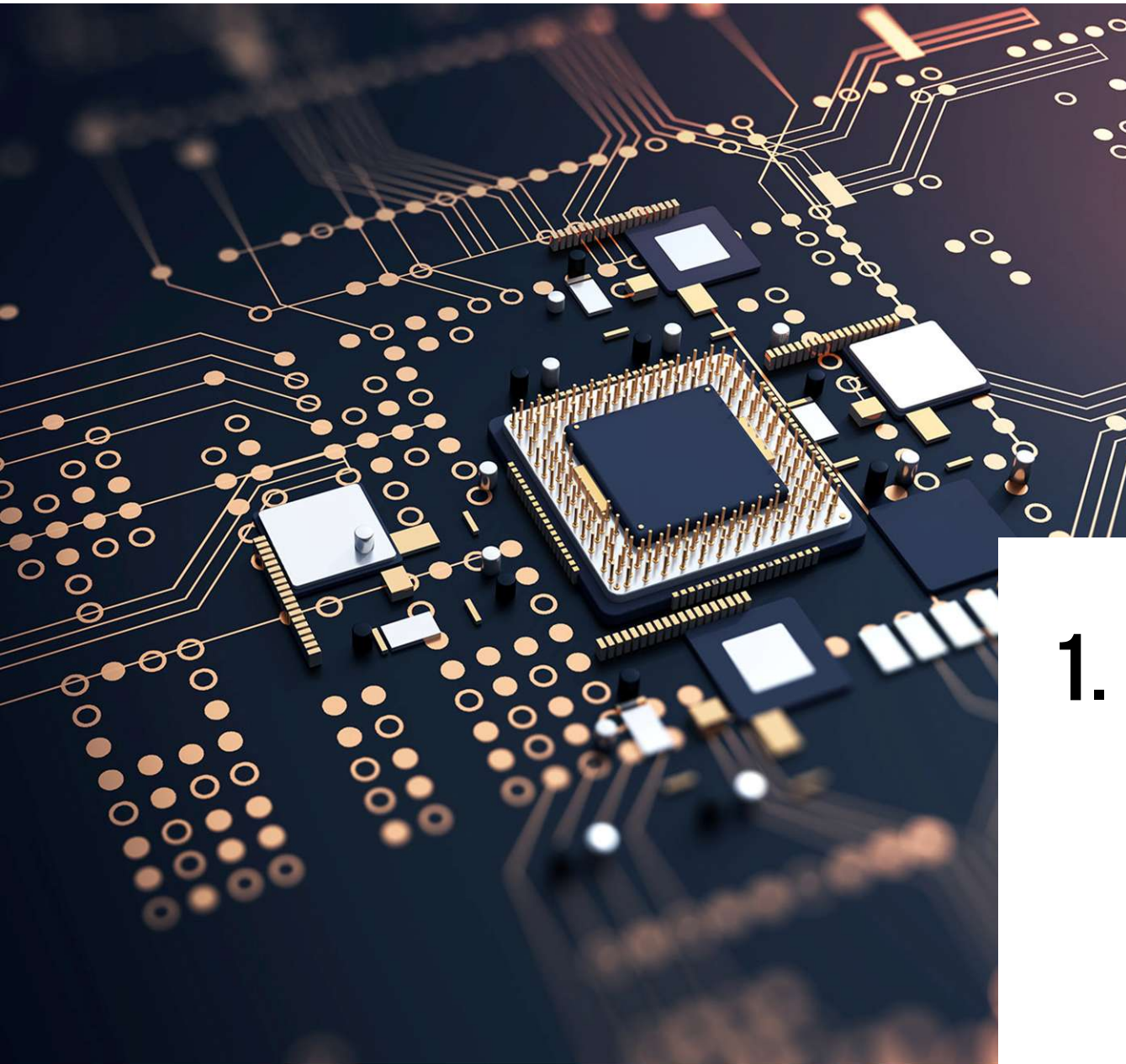
**Résultats
financiers**

3.

**Stratégie de
croissance
externe**

4.

**Perspectives et
Environnement
de marché 2026**



1. FAITS MARQUANTS ET MARCHÉ

CONDUITS PAR NOTRE VISION, DEFINIS PAR NOTRE MISSION

679

Employés dont 260 multilingues en Asie

200,3 M€*

Chiffre d'affaires 2025

+3 800

Clients actifs, dont 70% > 5 ans

39

Filiales et 2 bureaux en Chine

88

Fournisseurs qualifiés

60

Pays livrés

+27m

Pièces électroniques par mois

2

Usines de production Europe & USA

73

Maturité ESG Excellent

Notre Vision

“ Être le leader mondial des circuits imprimés et des pièces électroniques sur mesure, en établissant la norme d'excellence et d'innovation dans notre secteur. ”

Notre Mission

“ De la conception à la commercialisation, favoriser la croissance de nos clients grâce à des solutions personnalisées pour les circuits imprimés et les pièces électroniques sur mesure. Nos services inégalés, notre gamme de produits diversifiée et nos prix compétitifs sont les clés de leur réussite. ”

*Données ajustées par rapport au communiqué du 12/02/2026 des contributions de IHM et TRAX, retraitées en application de la norme IFRS 5

UN INTERMÉDIAIRE TECHNOLOGIQUE CLÉ DANS LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT DES CIRCUITS IMPRIMÉS ET DES PIÈCES ÉLECTRONIQUES À FAÇON

Fournisseurs

● Technique



● Sourcing



● Qualité



● Logistique



Clients

FAIRE LE CHOIX D'UN OPÉRATEUR COMME ICAPE, ENGAGÉ SUR LA QUALITÉ, POUR ÉVITER DE LOURDES CONSEQUENCES SUR L'AVAL



2017

Airbags défectueux

Coûts estimés: **+25MdUSD**



2018

Explosions de téléphones

Coûts estimés: **+5MdUSD**



2025

Problèmes d'injecteurs

Coûts estimés: **+1,5MdUSD**

2025 : UNE ANNÉE SUR TOUS LES FRONTS POUR ICAPE



Entrée sur le marché britannique

Nouvelle BU UK réunissant ALR Services et Kingfisher PCB

+300 clients EMS OEM
Industries diversifiées:
Aérospatiale, Telecoms, Auto, Industrie, Energie



Année commerciale très soutenue

+266 nouveaux clients

2 nouveaux EVP
Amérique du Nord & Europe du Sud



Amélioration de la lisibilité du Groupe

Rachats d'actions:
2,4% du capital

Accélération de la simplification juridique



Chiffre d'affaires 2025 en croissance de +12%

2025 : UNE ANNÉE SUR TOUS LES FRONTS POUR ICAPE

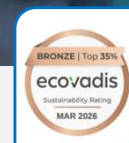


A la pointe de l'innovation

Première commande **Soluboard@** avec **Jiva Materials**:
-60% d'empreinte carbone

Développement du Jumper C-FLEX: performances élevées dans un format compact, idéal pour l'aérospatial, le ferroviaire et l'industrie

Lancement de la **nouvelle plateforme IT** de rupture



ICAPE promoteur de la décarbonation du secteur

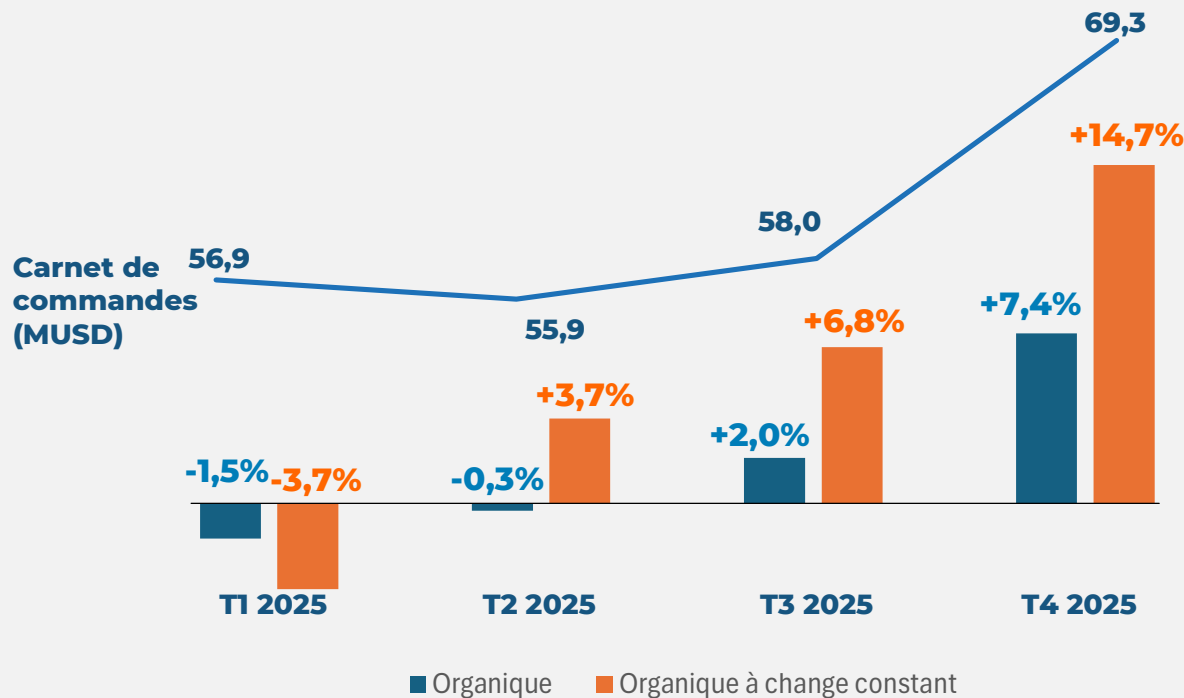
Succès des premiers **Green Tech Days** et publication du premier **rapport sur la durabilité dans l'électronique**

Rénovation de la **Goélette Magie Bleue**, porteuse du message de respect des Océans d'ICAPE

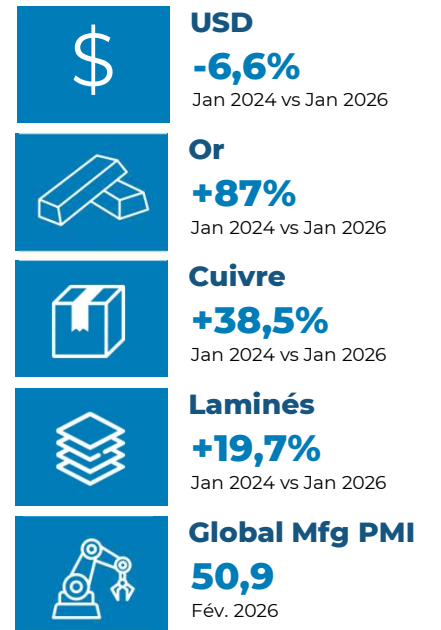
Progression au niveau Bronze du classement **Ecovadis** (Mars 2026)

NET REDRESSEMENT DES VENTES ET DES COMMANDES EN 2025, MALGRÉ LES TENSIONS MACROÉCONOMIQUES PERSISTANTES

Croissance organique du chiffre d'affaires



Tensions macroéconomiques



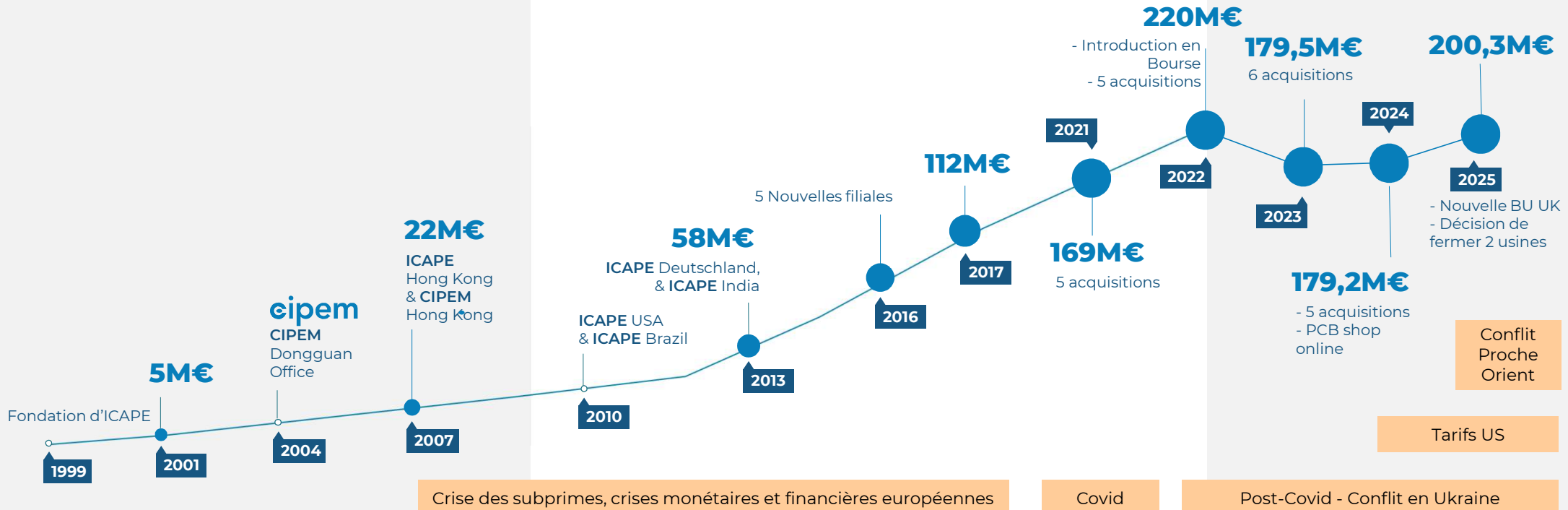
Amélioration constante au fil des trimestres; carnet de commandes à 71,6 MUSD à fin février 2026

ACCÉLÉRATION CONSTANTE DU DÉVELOPPEMENT DEPUIS LA CRÉATION D'ICAPE

Développement du modèle en Asie






Développement à l'international

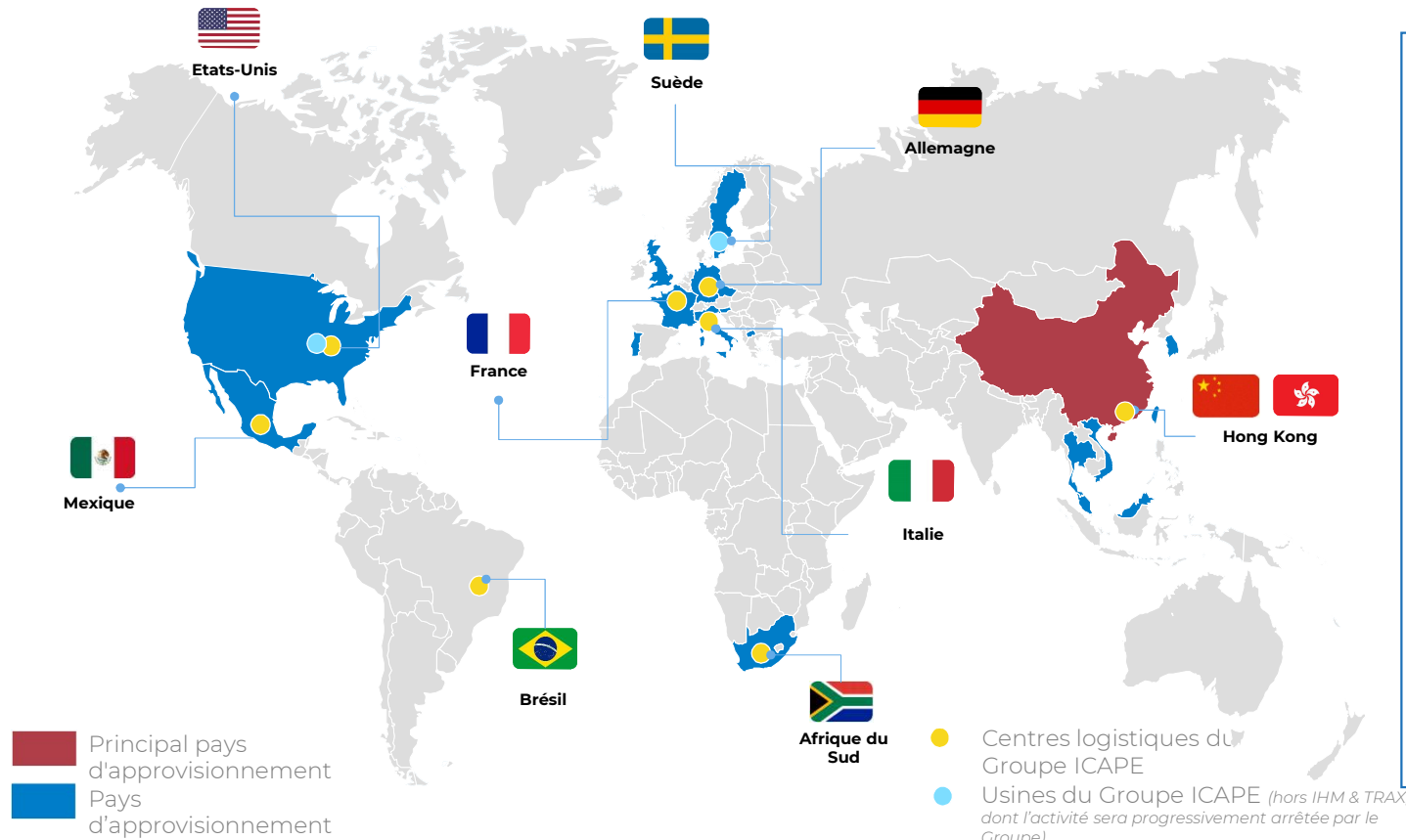
Focus croissance organique & M&A



▶ Déploiement continu et solide du modèle, en dépit d'une succession de crises majeures et de plus en plus rapprochées

DIVERSIFICATION DU SOURCING ET DES MODES DE TRANSPORT À PARTIR DE PLATEFORMES LOGISTIQUES MONDIALES

-  Air
-  Mer
-  Mer/air
-  Terre
-  Express

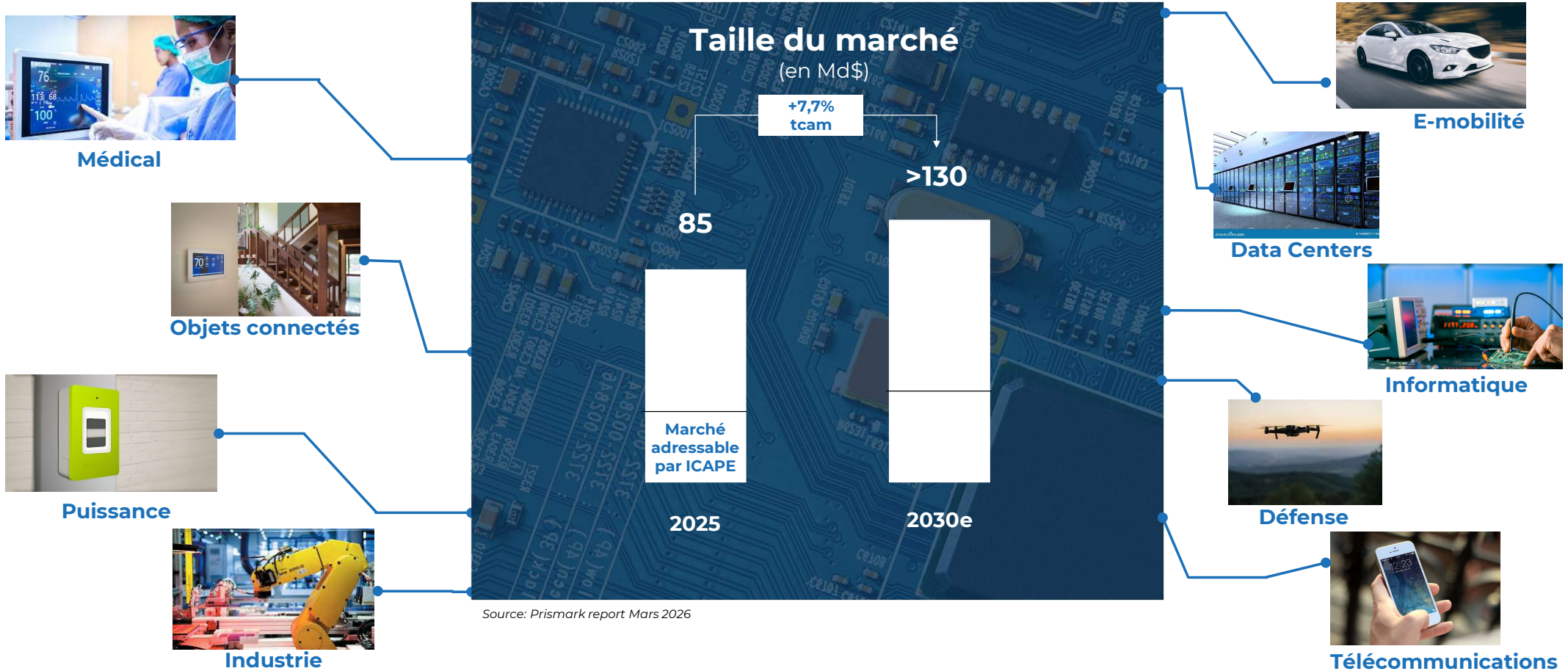


- ✓ Optimisation systématique des commandes
- ✓ Diversité des plateformes logistiques
- ✓ Tracking en temps réel
- ✓ Gestion fine des stocks
- ✓ Durabilité des transports favorisée



Capacité logistique unique qui est un atout en temps de crise

UNE STRATÉGIE DE PRÉCISION DANS UN MARCHÉ TOUJOURS TRÈS PORTEUR

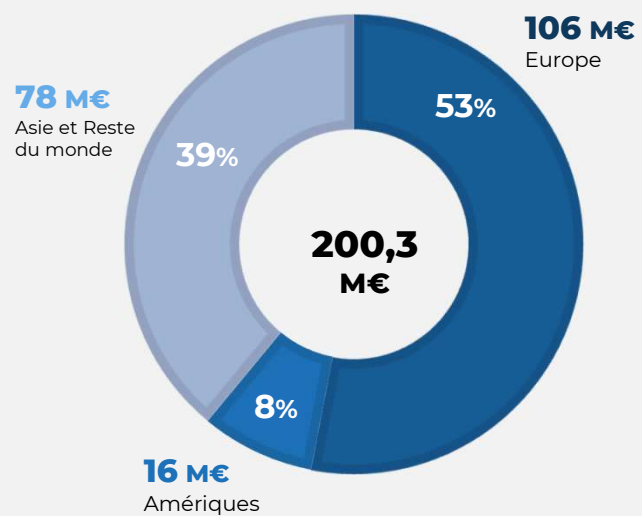


Source: Prismark report Mars 2026

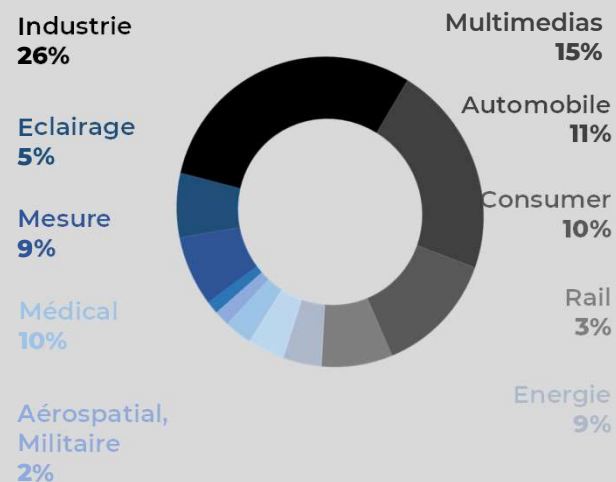
► Spécialisation croissante d'ICAPE dans le HMLV (High Mix Low Volumes) : panier moyen autour de 2,5k€ et marge plus élevée

DIVERSIFICATION DES SOURCES DE REVENUS

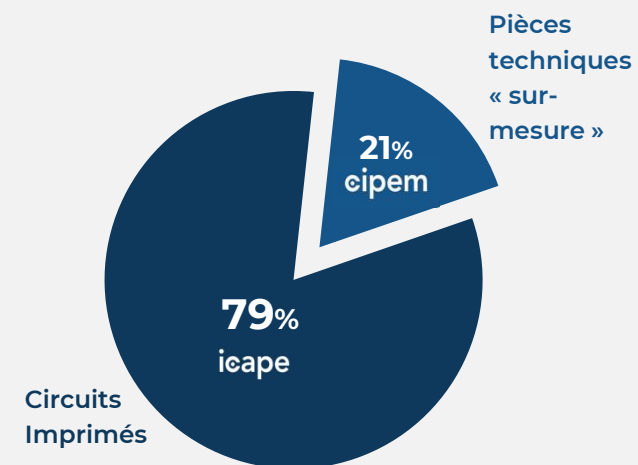
Par géographie

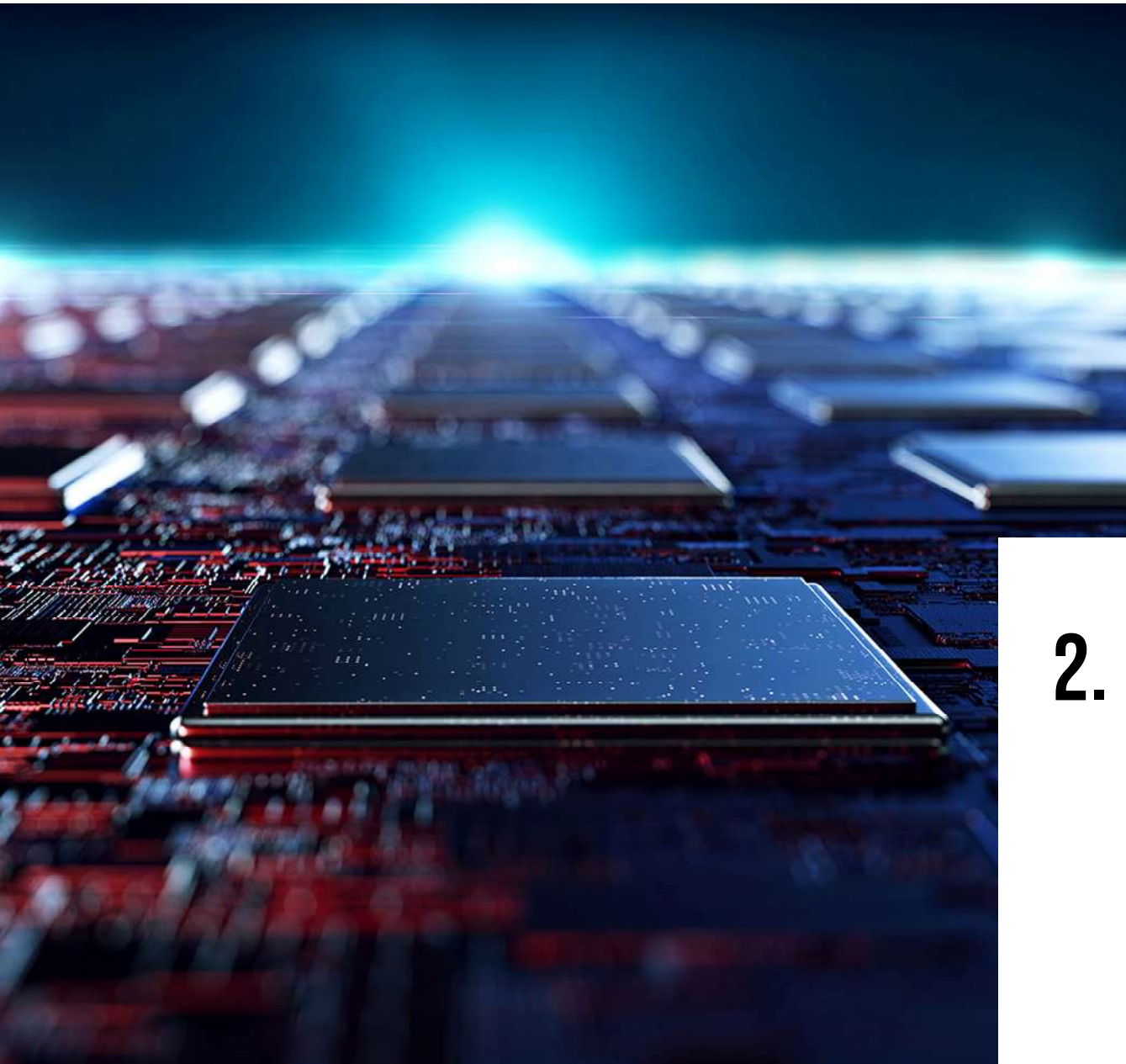


Par segment de marché



Par métier





2. RÉSULTATS FINANCIERS

PRÉAMBULE SUR LES COMPTES 2025

Application par le Groupe de la norme IFRS 5 – Actifs non courants détenus en vue de la vente et activités abandonnées

- Le Conseil d'administration du Groupe, dans sa réunion du **17 décembre 2025**, a demandé à la Direction Générale de réaliser une analyse de la performance de l'activité industrielle du Groupe. Suite à cela, et dans sa réunion du **25 mars 2026**, il a décidé de mettre fin progressivement aux activités suivantes :
 - **Filiale CIPEM FRANCE – activité « IHM »** – spécialisée dans la production de claviers à membrane personnalisés et basée à Seynod (France) ;
 - **Filiale ICAPE TRAX spécialisée dans la production de circuits imprimés (PCB)** et implantée au Cap (Afrique du Sud).
- Dès lors, le résultat de ces activités doit être présenté sur une ligne distincte du compte de résultat nommée « **Résultat des activités destinées à être cédées ou abandonnées** ».
- De façon corrélative, **l'information comparative 2024 est modifiée** afin de prendre en considération l'application de la norme IFRS 5.
- Par ailleurs, s'agissant d'activités abandonnées (et non pas cédées), l'état de la **situation financière du groupe n'est pas impacté** par cette décision.

COMPTE DE RÉSULTAT

Données en K€

		ICAPE GROUP		
		Dec-25	Dec-24	%
A	Chiffre d'affaires	200 277	179 244	+12%
	Achats consommés	(132 646)	(116 641)	
	Transports honoraires agents	(8 657)	(7 923)	
B	Marge brute	58 641	53 777	+9%
	% Marge brute	29,3%	30,0%	
	Charges de personnel	(30 922)	(28 707)	
C	Autres produits et charges d'exploitation	(12 768)	(9 980)	
	EBITDA	14 951	15 090	-1%
	% EBITDA	7,5%	8,4%	
	Dotations aux amortissements d'exploitation	(4 055)	(3 684)	
	EBITA	10 896	11 406	-4%
	% marge EBITA	5,4%	6,4%	
	Dotations aux amortissements des actifs incorporels liés aux acquisitions	(2 061)	(1 523)	
	EBIT	8 835	9 883	-11%
	% marge EBIT	4,4%	5,5%	
D	Résultat sur cession de participations consolidées	-	(44)	
	Autres produits et charges opérationnels	(2 937)	(1 579)	
	Résultat financier	(3 240)	(3 521)	
	Impôts sur les bénéfices	(233)	487	
	Activités destinées à être cédées ou abandonnées	(3 961)	(1 616)	
	Résultat net	(1 537)	3 609	
	% Résultat net	-0,8%	2,0%	
	Résultat net part du Groupe	(369)	3 721	
	Résultat net part hors Groupe	(1 168)	(112)	

A Croissance de +12% du chiffre d'affaires annuel

- **Croissance externe** +10% et **croissance organique** +1,8% (+5,1% hors change)
- **Carnet de commandes** de 69,3 MUSD, en croissance de +28,5% à fin décembre 2025 et de 71,6 MUSD à fin février 2026
- Croissance tirée par NTW, ICAPE UK

B Taux de marge brute en léger repli à 29,3%

- Hausse des **achats consommés** en lien avec la hausse du prix des matières premières à compter du Q4 2025
- **Frais de transport** maîtrisés en dépit des effets de périmètre
- Baisse des **honoraires agents** suite à l'intégration de cette fonction avec l'acquisition de la société FRANCOIS FRERES en septembre 2024

C Résultats opérationnels

EBITDA quasi-stable et marge d'EBITDA en légère baisse:

- Maîtrise des charges de personnel malgré l'effet périmètre

Après dotations aux amortissements d'exploitation, **EBITA** en baisse de 4%

EBIT à 8,8 Md€, comme attendu* et marge en légère baisse

- Hausse des dotations aux amortissements des actifs incorporels liés aux acquisitions (2,1 M€ contre 1,5 M€ en 2024)**

D Résultat net part du Groupe et résultat net courant

- **Effets non courants**: hausse des APCO (dont coûts pour restructuration de (1,5 M€) et perte des activités destinées à être abandonnées de (4 M€ dont 2 M€ de dépréciations d'actifs)
- Hors ces effets non courants, **RNPG courant à 5,4 M€** (vs 6,8 M€ à fin 2024)

* Cf communiqué du 12 février 2026: EBIT 2025 attendu autour de 8,5 Md€

** Ces dotations résultent de l'amortissement des relations clientèles sur une durée de 8 ans à 20 ans en fonction de l'analyse du taux d'attrition.

BILAN

Données en K€

		ICAPE GROUP	
		déc.-25	déc.-24
A	Goodwill	34 501	35 195
	Immobilisations incorporelles	25 164	23 075
	Immobilisations corporelles	3 140	5 287
	Droits d'utilisation	6 317	6 766
	Autres actifs non courants	3 629	4 373
Total Actifs non courants		72 751	74 696
B	Stocks et en-cours	13 815	11 596
	Créances clients et autres débiteurs	38 363	44 250
	Autres actifs courants	2 426	2 347
	Trésorerie	17 895	26 725
	Total Actifs courants	72 500	84 919
Total Actif		145 251	159 615
C	Capital social	17 216	18 200
	Ecart de conversion	(2 119)	856
	Autres réserves	11 192	8 239
	Résultat net de l'exercice	(369)	3 721
	Participations ne donnant pas le contrôle	(1 117)	145
Total Capitaux propres		24 804	31 161
D	Emprunts et dettes financières	46 652	59 510
	Dettes de location	6 713	7 264
	Autres passifs	10 423	10 434
	Dettes fournisseurs et autres créditeurs	56 660	51 245

A Actifs non courants

Baisse par rapport à 2024 expliquée par :

- Affectation du **Goodwill** : NTW Hong Kong (analyse relation clientèle)
- Baisse des **immobilisations corporelles** en lien principalement avec la dépréciation d'actifs mentionnée précédemment

B Stocks et Créances clients

Baisse de la **variation de BFR** (voir TFT) grâce à la politique active de financement du Groupes

- Hausse des **stocks** en lien avec les variations de périmètre
- **Créances clients** en forte baisse en lien avec le nouveau contrat de factoring

C Capitaux propres

Baisse en lien avec les rachats d'actions (capital social) et les écarts de conversion EUR/USD

D Emprunts et dettes financières

Forte baisse des emprunts et dettes financières à **46,6 M€** contre 59,5 M€ à fin 2024, principalement constituées des éléments suivants :

- Emprunt syndiqué pour **25,5 M€**
- Emprunt obligataire pour **6,1 M€**
- Emprunts croissance externe pour **5,9 M€**
- Crédit revolving US : **2,3 M€ tirés**
- PGE pour **0,6 M€**
- Dettes factor pour **5,7 M€**

Tenant compte d'une **trésorerie** de 17,9 M€, la **dette financière nette** à fin décembre 2025 s'élève à 28,8 M€, en baisse de 12,3%

Covenants bancaires respectés

TABLEAU DE FLUX DE TRÉSORERIE

		ICAPE GROUP	
		déc.-25	déc.-24
	Résultat net	(1 537)	3 609
	Elim. des amortissements et provisions	8 558	6 042
	Elim. des résultats de cession	103	(362)
	Autres prod. et charges sans incidence trésorerie	28	(827)
	Elim. de la charge (ou produit) d'impôt	228	(487)
	Elim. du coût de l'endettement financier net	2 494	2 439
	Variation du besoin en fond de roulement	(500)	(892)
	Impôts payés	(1 277)	(2 218)
A	Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	8 097	7 304
	Acquisition d'actifs opérationnels et de filiales	(922)	(9 594)
	Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles	(3 502)	(1 959)
	Acquisition d'actifs financiers	-	(771)
	Variation des prêts et avances consentis	10	(64)
	Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	232	643
	Autres flux liés aux opérations d'investissement	(779)	(1 050)
B	Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(4 962)	(12 794)
	Cession (acquisition) nette d'actions propres	(984)	(7)
	Variation nette des dettes de factoring	1 100	(1 487)
	Emission d'emprunts	1 820	11 537
	Remboursement d'emprunts	(9 080)	(7 414)
	Intérêts financiers nets versés	(2 444)	(2 409)
	Dividendes payés aux actionnaires du groupe	(1 027)	(1 610)
C	Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(10 615)	(1 390)
	Incidence de la variation des taux de change	(1 306)	546
	Variation de la trésorerie	(8 786)	(6 335)
	Trésorerie d'ouverture	26 402	32 736
	Trésorerie de clôture	17 616	26 402

A Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles

- Retraité des effets non cash liés en particulier aux fermetures de sites industriels, les activités opérationnelles ont généré un **cash flow** de **8,1 M€** contre **7,3 M€** l'exercice précédent
- **La variation de BFR** contribue à cette amélioration grâce notamment à l'amélioration du poste Clients, en lien avec le nouveau contrat de factoring

B Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

- Les **activités d'investissement** ont consommé **5,0 M€** de trésorerie contre **12,8 M€** en 2024, en lien avec la moindre activité de croissance externe en 2025 (une seule acquisition)
- La hausse des **acquisitions d'immobilisations** corporelles et incorporelles s'explique par un effet périmètre et par les investissements dans la nouvelle plateforme IT

C Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Les activités de **financement** ont consommé **10,6 M€** en 2025 contre **1,4 M€** de trésorerie en 2024, avec notamment davantage de remboursement d'emprunts et moins d'émission d'emprunts :

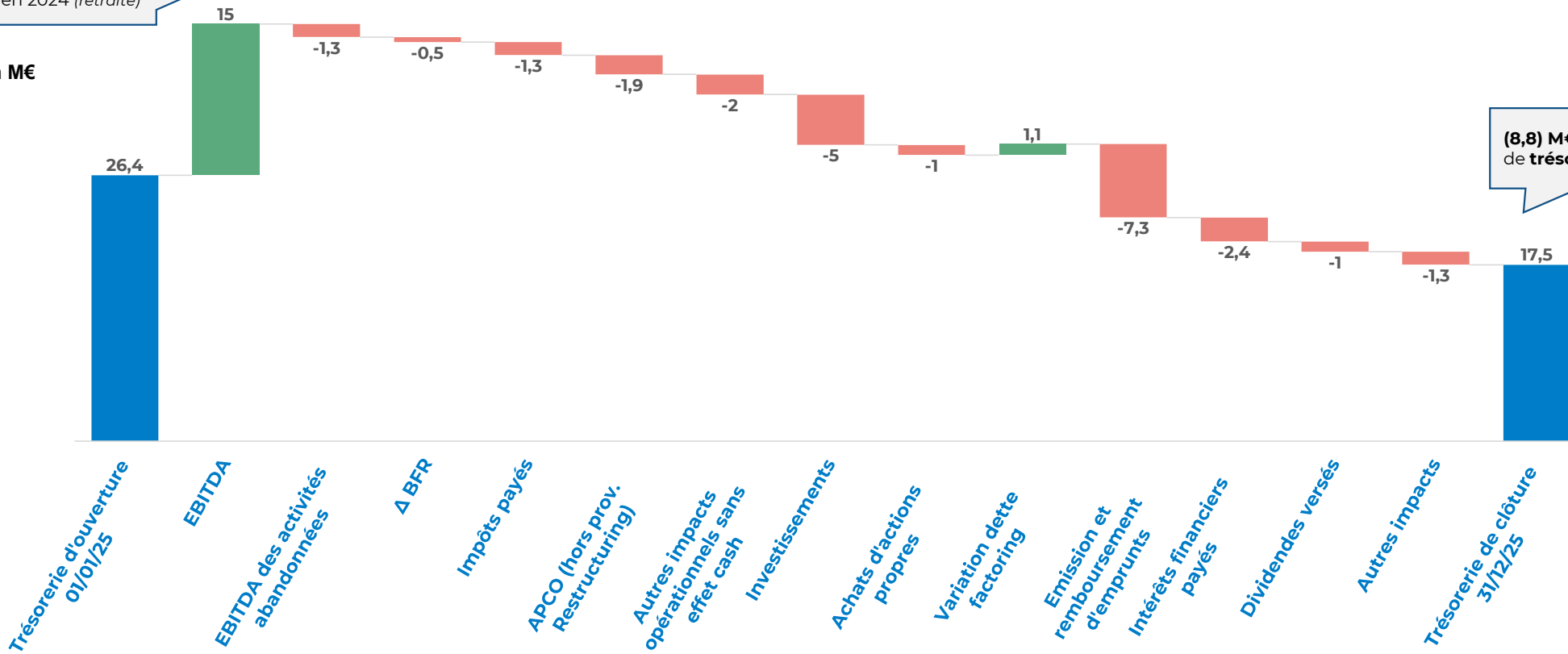
- **Emprunts** :
 - Nouveaux emprunts en forte baisse : **1,8 M€** contre 11,5 M€ en 2024
 - Remboursements d'emprunts pour **9,1 M€** (+1,7 M€ vs 2024)
 - Intérêts financiers payés stables à **2,4 M€**
- **Dividendes** payés pour **1,0 M€**, conformément à la décision de l'AG de mai 2025

L'incidence de la variation des taux de change s'explique par l'impact du change sur les différents comptes bancaires en USD

ANALYSE DE LA VARIATION DE TRÉSORERIE

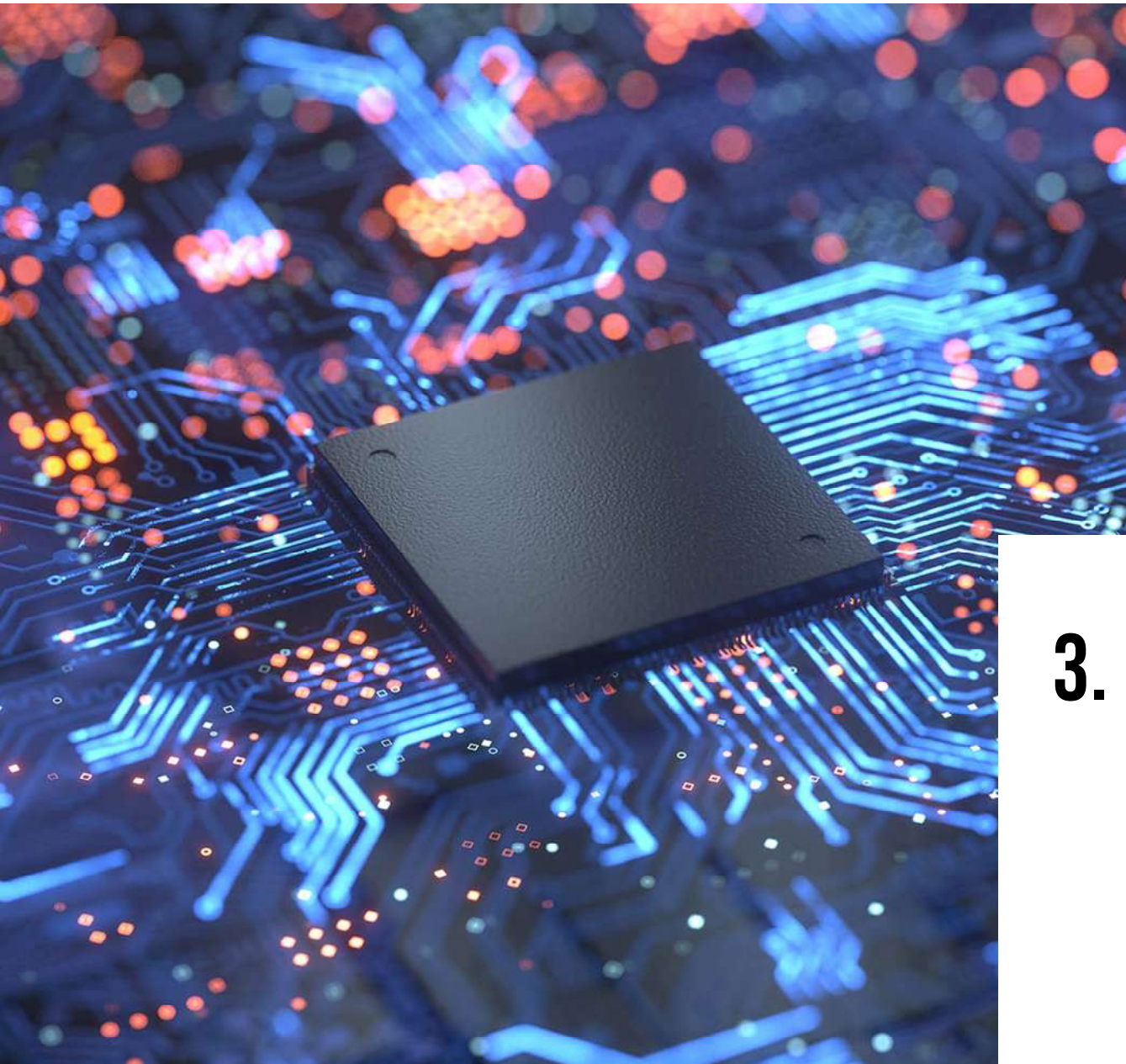
54% de l'EBITDA est converti en trésorerie vs 48% en 2024 (retraité)

En M€



(8,8) M€ de variation de trésorerie en 2025

Conversion des performances commerciales en trésorerie en amélioration: **+8,1 M€** en 2025 vs **+7,3 M€** en 2024 (retraité)



3. STRATÉGIE DE CROISSANCE EXTERNE

UN POTENTIEL DE CRÉATION DE VALEUR TRÈS ATTRACTIF



Un Groupe structuré, en mesure d'absorber la croissance future sans coûts supplémentaires

UN PROCESSUS DE CROISSANCE EXTERNE SÉLECTIVE

Une équipe M&A bien dimensionnée et expérimentée



Shora ROKNI
Directrice M&A



Antoine LOZZA
Spécialiste M&A

Executive VPs et Directeurs assurant le sourcing des cibles

Structuration de la stratégie d'intégration



Stéphanie Yin
Directrice intégration

Entreprises ciblées en priorité

- Chiffre d'affaires : **<20 M€**
- Nombre de client élevé
- Marge brute : **>25%**
- Rentable
- Fortes synergies

Objectifs de renforcement stratégique :



Renforcer les **équipes commerciales** pour accélérer la pénétration du marché



Améliorer **l'expertise technique** en acquérant des entreprises expérimentées dotées d'équipes d'experts



Élargir la clientèle avec des clients à **plus forte valeur ajoutée**



Développer rapidement les capacités grâce à des acquisitions sur des **marchés de niche** et dans des **secteurs en croissance**, notamment par l'obtention de certifications telles que l'IA, le militaire, le médical et l'aérospatiale (par exemple, EN9120).








Consolider la **présence géographique** dans les pays stratégiques.








Un processus constant et ciblé, privilégiant la qualité sur le volume

SYNERGIES RECHERCHÉES GRÂCE AUX ACQUISITIONS

<p>Synergies d'achat</p>  <p>+</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Réduction des coûts d'achat, grâce à la forte puissance d'achat du Groupe ICAPE • Amélioration des conditions de paiement, grâce aux meilleures conditions du Groupe ICAPE • Augmentation de la puissance d'achat globale
<p>Optimisation des coûts</p>  <p>+</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Regroupement des bureaux d'achat en Chine • Efficacité organisationnelle et optimisation des frais généraux • Regroupement par pays/région
<p>Synergies commerciales</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Augmentation des ventes et des parts de marché grâce à la compétitivité des prix accrue du Groupe ICAPE • Possibilité d'adresser de plus grandes quantités et des clients plus importants • Accroissement des ventes auprès de leur base de clients existante avec les produits IQTS et CIPEM

<p>Processus de 1 à 2 mois</p>	<p>▶  Amélioration de la marge brute</p>
<p>Processus de 3 à 4 mois</p>	<p>▶  Diminution des dépenses opérationnelles</p>
<p>Processus de > 6 mois</p>	<p>▶  Croissance organique post intégration. Génération de chiffre d'affaires additionnel</p>

TRACK-RECORD D'ACQUISITIONS MULTI-GÉOGRAPHIQUES

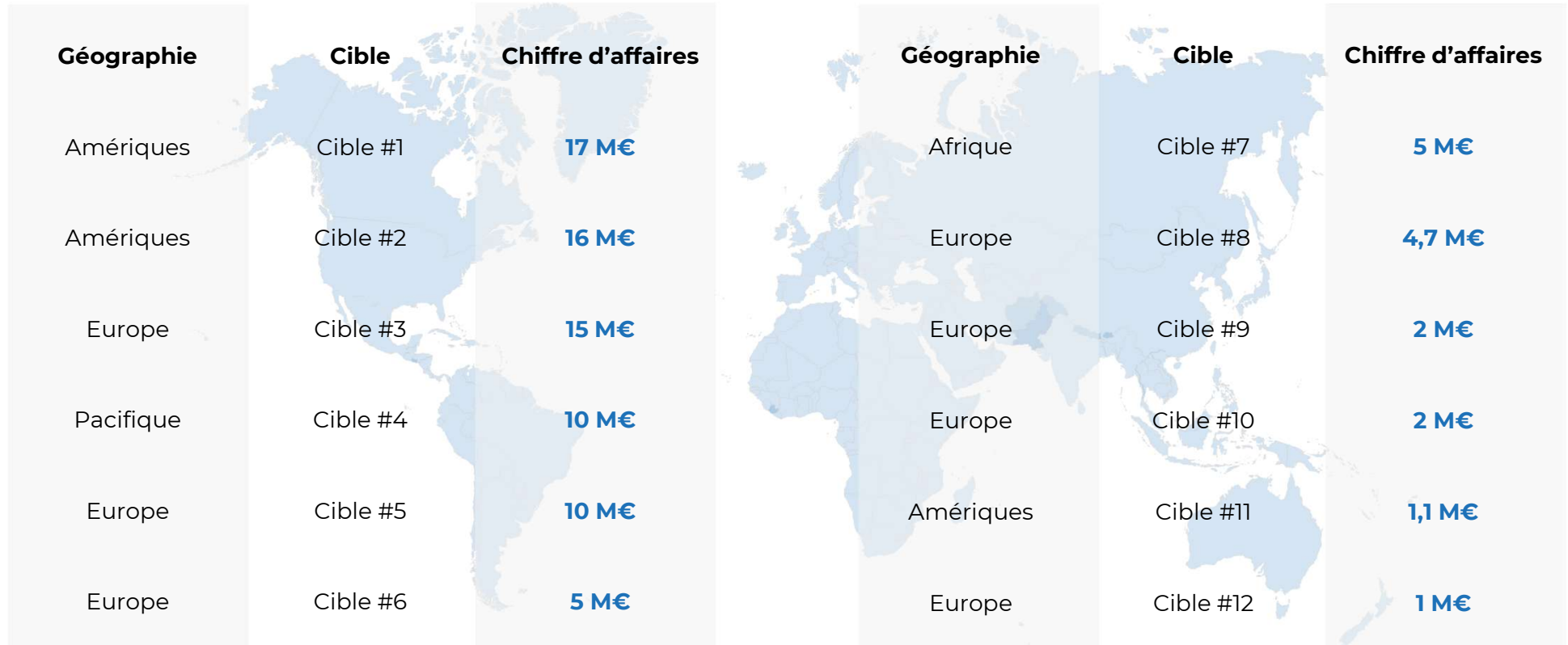
2021	<p>5 acquisitions</p> 	<p>Chiffre d'affaires 2021</p> <p>11,8 M€</p>
2022	<p>5 acquisitions</p> 	<p>Chiffre d'affaires 2022</p> <p>35,7 M€</p>
2023	<p>6 acquisitions</p> 	<p>Chiffre d'affaires 2023</p> <p>21,3 M€</p>
2024		<p>Chiffre d'affaires 2024</p> <p>1,0 M€ >20,0 M\$</p> <p>Immédiatement relative</p> <p>2,5 M€</p>
2025	 Kingfisher PCB	<p>Chiffre d'affaires 2025</p> <p>1,5 M€</p>

Rationnel d'investissement

- 130 clients actifs
- Synergies et complémentarité géographique
- 650 clients actifs en Europe
- Positionnement géographique stratégique
- Production locale dédiée à des marchés à forte valeur ajoutée
- Production locale dédiée aux solutions d'interface homme-machine
- Plus de 80 clients avec une grande diversité d'industries
- Quadrillage de l'ensemble du territoire américain
- Nouvelle expertise de design de PCB
- 150 clients tous secteurs industriels
- Leader de la distribution au Japon, clientèle de grands industriels locaux
- Internalisation des honoraires et compétences du principal agent d'ICAPE
- 300 clients EMS et OEM actifs dans la défense et l'industrie automobile
- Clients issus d'industries très diverses: aérospatiale, télécom, auto, énergie

▶ 22 acquisitions en 5 ans pour accroître le portefeuille de clients et d'industries, améliorer la marge (marge brute pondérée >30%), acquérir de nouvelles compétences et de nouveaux talents

PIPELINE D'ACQUISITIONS POTENTIELLES EN COURS DE DISCUSSIONS AVANCÉES



12 cibles dans le monde en discussions avancées, avec un potentiel de CA additionnel de 88,8 M€

PRÉSENTATION INVESTISSEURS



4. PERSPECTIVES ET ENVIRONNEMENT DE MARCHÉ

OBJECTIFS FINANCIERS ET ENVIRONNEMENT DE MARCHÉ 2026

Croissance du chiffre d'affaires publié 2026 : $\geq 11,5\%$

Taux de croissance organique du CA 2026

+6% à +8%

- Bonnes tendances des commandes
- Hors acquisitions
- Au taux EUR/USD de fin 2025

Croissance externe en 2026

Encore à réaliser en 2026 :

30 M€*

120M€ entre 2022 et 2026, dont 90 M€ réalisés à fin 2025

* Impact chiffre d'affaires en année pleine

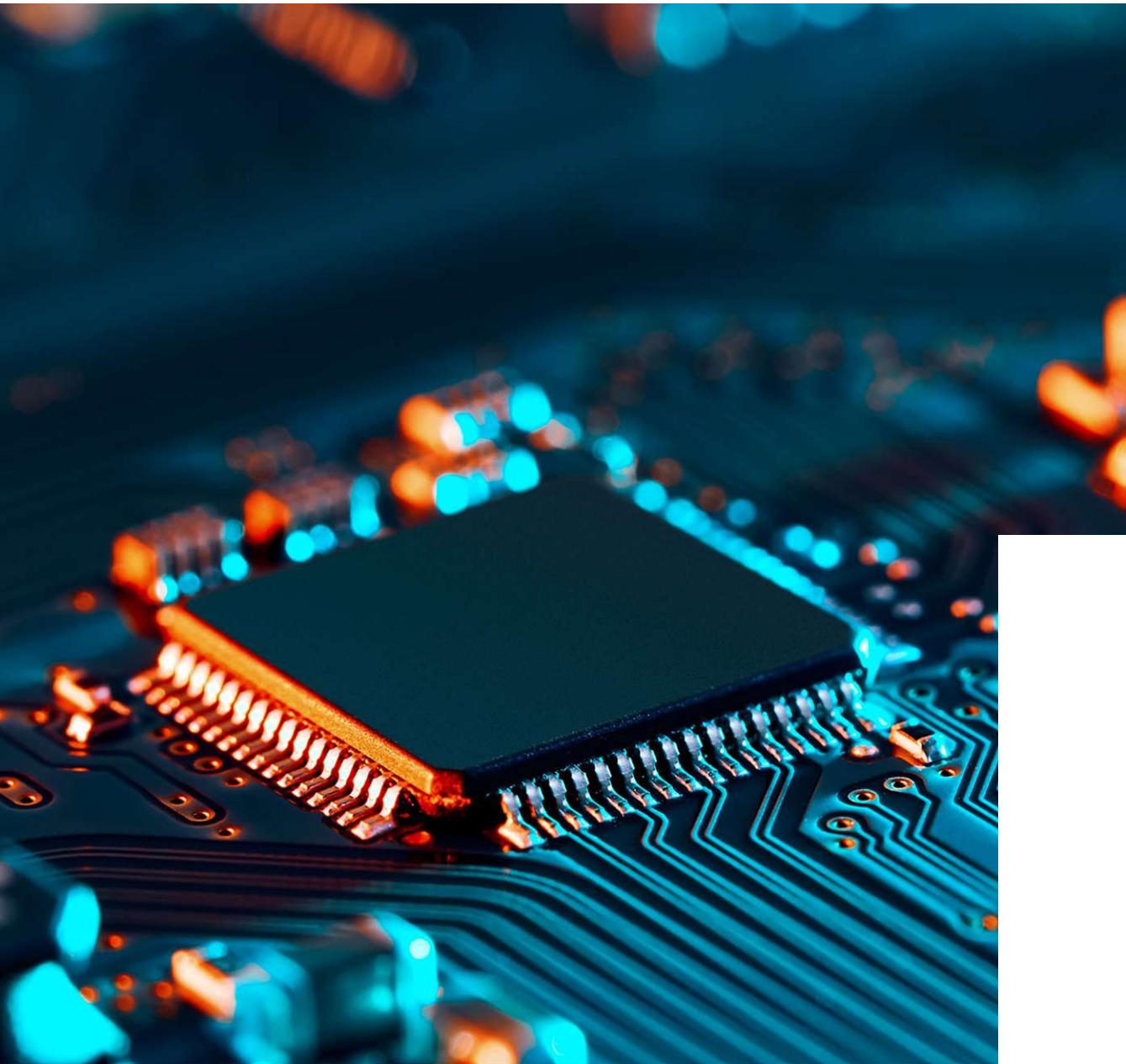
Taux de marge d'EBIT en 2026

6%

- Réductions de coûts
- Synergies acquisitions
- Fermetures de sites
- Outil IT de rupture



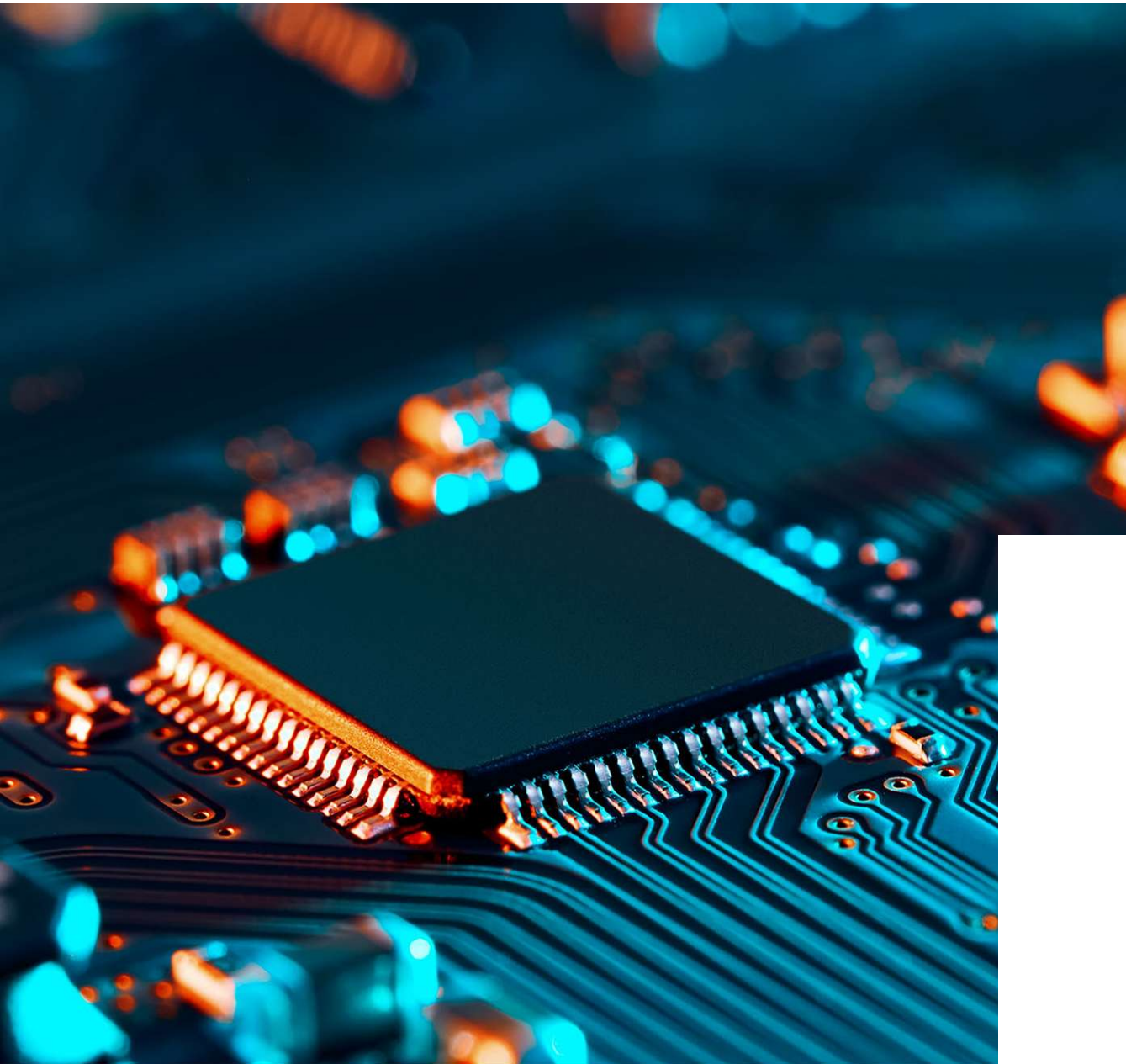
Contexte de Marché 2026 : pressions sur les coûts, la supply chain, et le change. Complexification des commandes et diversification croissante hors Chine. Demande forte pour plus de durabilité.



PRÉSENTATION **INVESTISSEURS**

Q&A

INVESTOR@ICAPE.COM



ANNEXES

L'ACTION ICAPE HOLDING

Informations clés

Marché de cotation : Euronext Growth® Paris

Capitalisation boursière : 34,1 M€ (au close du 20/03/2026)

Date d'introduction en bourse : 11 juillet 2022

Code ISIN / Mnémo : FR001400A3Q3 / ALICA

Date de clôture de l'exercice : 31 décembre

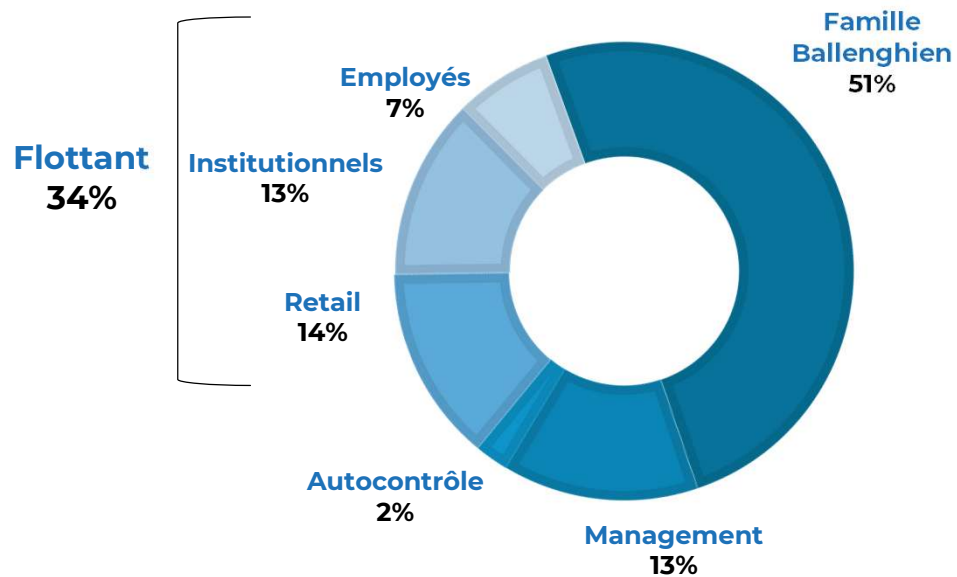
Nombre d'actions : 8 088 182 au 31 décembre 2025

Eligible PEA-PME

Couverture analystes



Structure de l'actionnariat au 31/12/2025



CSR is embedded in everything we do



67%
Of **women in executive Management** position



-13.2%
of ICAPE **total CO₂ emissions** from 2023 to 2024

-20K
metric ton of CO₂

-21% by 2030

-90% by 2050

- | **Anonymisation and Cyber Assurance**
- | Promoting a **responsible** and sustainable **value chain**
- | Operating with independence and **integrity**
- | Limiting our impact on the **environment** and climate change

LES CIRCUITS IMPRIMÉS – DES TECHNOLOGIES COMPLEXES ET FONDAMENTALES

ACTIVITÉ « ICAPE »



High-density connection - HDI



Rigid-flex



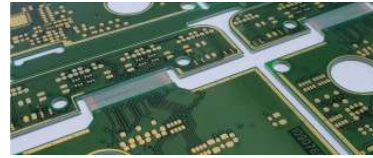
Aluminum (IMS)



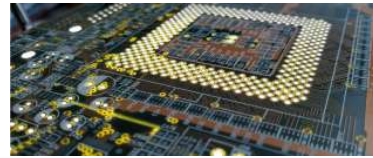
Semi-flex



Flex



Black panel/Heavy copper



Multilayer



Microwave/RF



Double-sided PTH



Single-sided & double-sided STH



Leurs fonctions principales sont à la fois électrique, mécanique et de liaison avec leur environnement

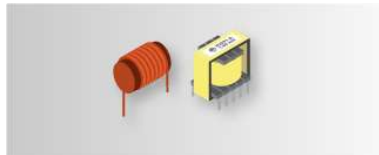
LES PIÈCES TECHNIQUES « SUR-MESURE » ACTIVITÉ « CIPEM »



Cables & connectors



Adapters



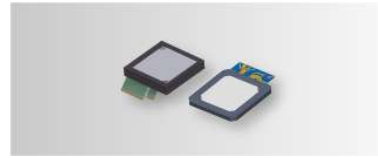
Transformers & coils



Keypad



Batteries



Displays



Plastic & silicone



Metal



Remote control units



Sub-assemblies



Les pièces techniques « sur-mesure » constituent un levier de croissance significatif pour le Groupe

LE GROUPE ICAPE, UN INTERMÉDIAIRE TECHNOLOGIQUE CLÉ DANS LA CHAÎNE D'APPROVISIONNEMENT DES CIRCUITS IMPRIMÉS

Technique



- Expertise et optimisation technique
- Support stratégique
- Actions technico-commerciales
- Support local
- Contrôle des dossiers et des spécifications

Sourcing



- Qualification des fournisseurs
- Puissance d'achat



Qualité



- Audits
- Inspecteurs
- Laboratoires



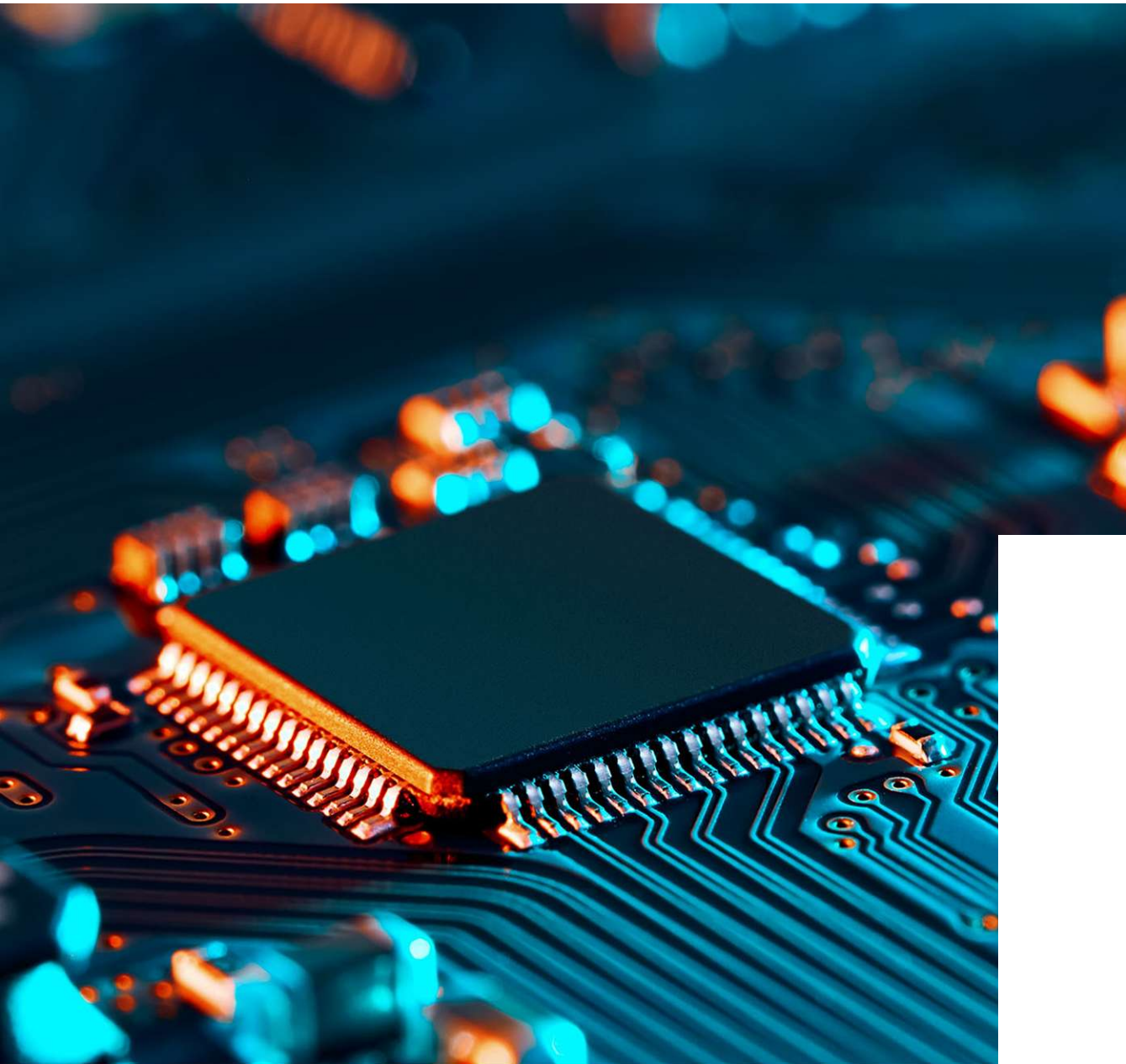
Logistique



- Supply chain
- Stockage
- Assurance
- Livraison



Un positionnement stratégique essentiel entre les clients et les fournisseurs



PRÉSENTATION INVESTISSEURS

**FIN DE LA
PRÉSENTATION**