ICAPE GROUP
The power of precision

Capital Markets Day 2026

Plan Stratégique 2028 & Ambition 2030

PARIS · 24 NOVEMBRE 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.

Programme

Paris · mardi 24 novembre 2026

8:30	*Café d'accueil*		
9:00	01 Nouveau Plan Stratégique 2028 & ambition 2030	p. 5–16	Yann Duigou
		p. 17–20	Shora Rokni
		p. 21–22	Yann Duigou
9:25	02 Opérations & Supply chain	p. 23–32	Nathan Martin
9:45	03 CIPEM & Industrie	p. 33–40	Christelle Bonnevie
10:05	*Pause*		
10:25	04 Sales	p. 42–48	Bingling Li-Sellam
10:45	05 Focus IA & Robotique	p. 49–54	Leon Chen
11:00	06 Marketing	p. 55–58	Léa Maurel
11:10	07 Finances & Perspectives	p. 59–67	Arnaud Le Coguic
11:30	08 Synthèse, conclusion & Q&R	p. 68–71	Yann Duigou
12:00	*Déjeuner avec le Management*		

Les intervenants



Yann Duigou

Directeur Général



Shora Rokni

Directrice générale déléguée – Stratégie



Nathan Martin

Directeur général adjoint – Opérations



Christelle Bonnevie

Directrice générale déléguée – Industrie



Bingling Li-Sellam

Directrice générale adjointe – Sales & Marketing



Léa Maurel

Senior Marketing Manager



Leon Chen

EVP Chine & Asie du Sud-Est

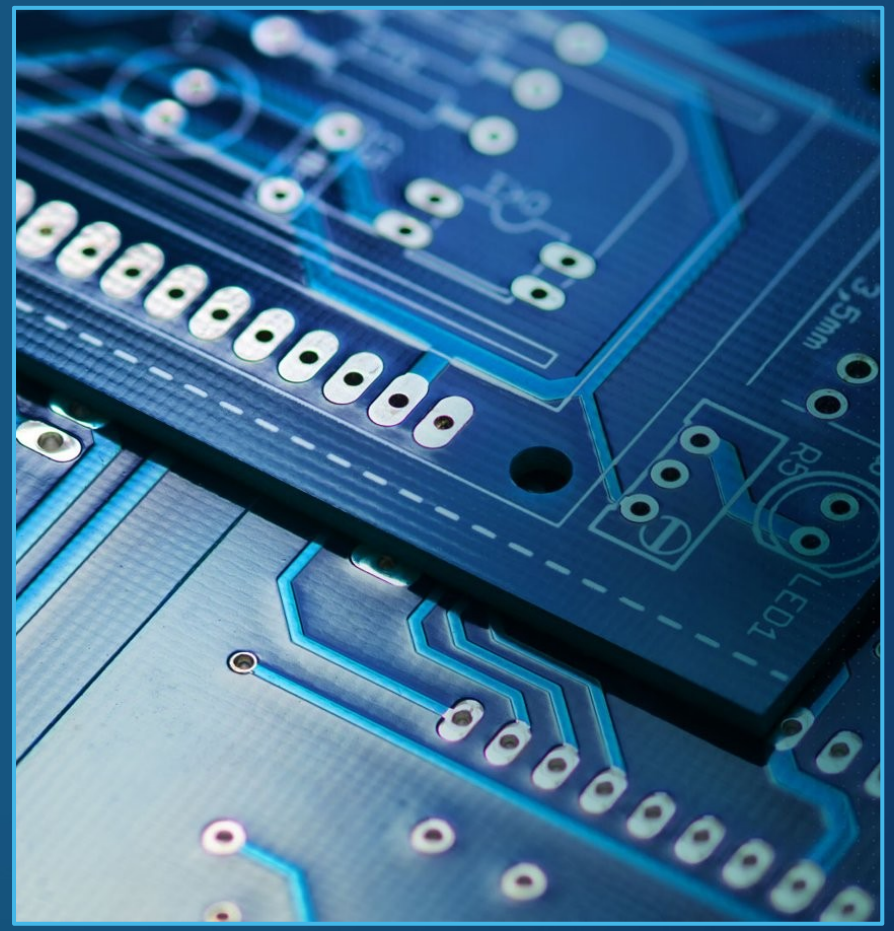


Arnaud Le Coguic

Directeur général délégué – Finances

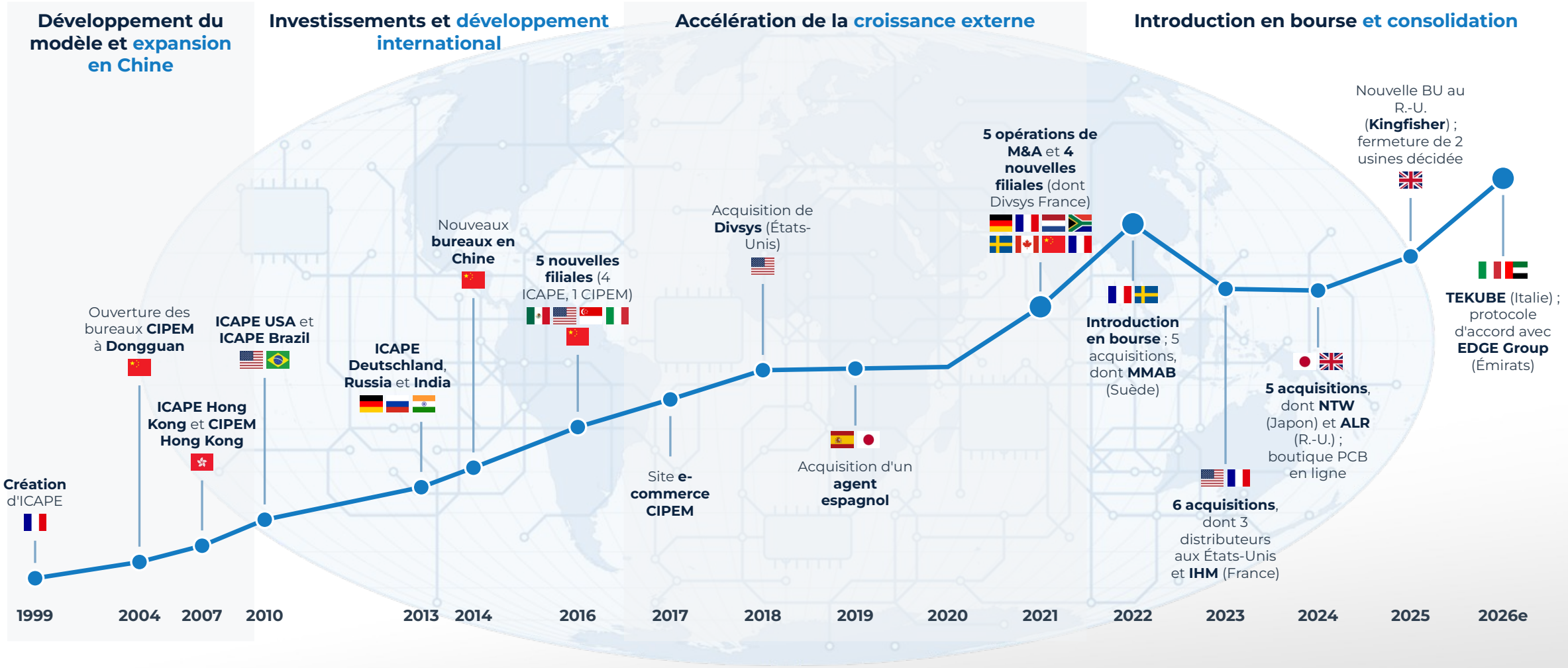
01

Nouveau Plan Stratégique 2028 & ambition 2030



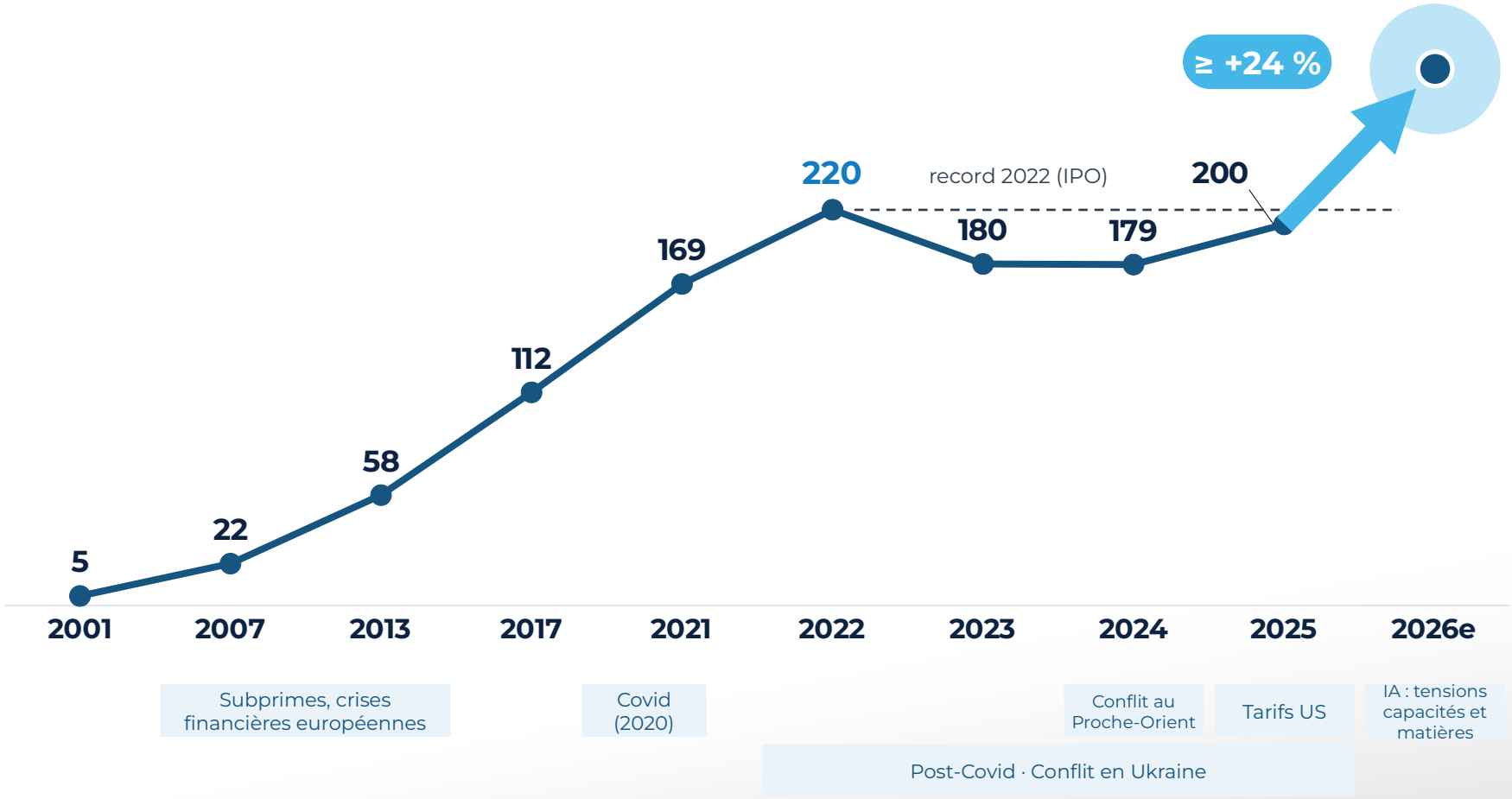
Yann Duigou, Directeur Général, puis Shora Rokni, Directrice générale déléguée – Stratégie · 9h00 – 9h25

De la création d'ICAPE à un expert mondial du PCB et des pièces électroniques à façon



25 ans de croissance quasi ininterrompue, vers une année record en 2026

Chiffre d'affaires, M€



2e relèvement de la guidance de chiffre d'affaires annuel 2026
après celui du 1er octobre à ≥ +18 %

~17 % par an
croissance moyenne du CA* 2001–2026e

23 acquisitions
depuis 2021, IPO en 2022

Mai 2026 : protocole d'accord avec EDGE Group (Émirats)

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

* TCAM du CA total 2001–2026e, acquisitions comprises

ICAPE, intermédiaire technologique clé dans la chaîne d'approvisionnement des PCB et des pièces électroniques à façon



Plus qu'un simple trader

Service	Courtier PCB classique	ICAPE
Toutes les technologies PCB, du prototype à la série	Gros volumes uniquement	✓
Ingénieurs d'application (FAE) dans chaque région	Limité	✓
Usines en propre (USA, Suède)	✗	✓
Pièces électroniques sur mesure (CIPEM)	✗	✓
Boutique PCB en ligne : devis en 5 minutes	✗	✓
Laboratoires de test internes	✗	✓
Assurance responsabilité produit jusqu'à 15 M€	Limitée	✓
Présence locale dans 23 pays	Limitée	✓

ICAPE aujourd'hui : un expert mondial et asset-light de la distribution de PCB et de pièces électroniques à façon

200,3 M€
CA consolidé 2025

3 800+
clients actifs, dont 70 % depuis plus de 5 ans

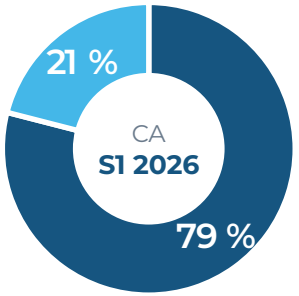
60
pays livrés ; présence locale dans 23 pays via 39 filiales, dont 2 bureaux

56
fournisseurs stratégiques qualifiés au 31/10/2026 (25 PCB, 31 CIPEM) ; 8 plateformes logistiques

585
collaborateurs au 31/10/2026

73/100
maturité ESG (Excellent) · EcoVadis Bronze, top 35 %

Deux métiers complémentaires



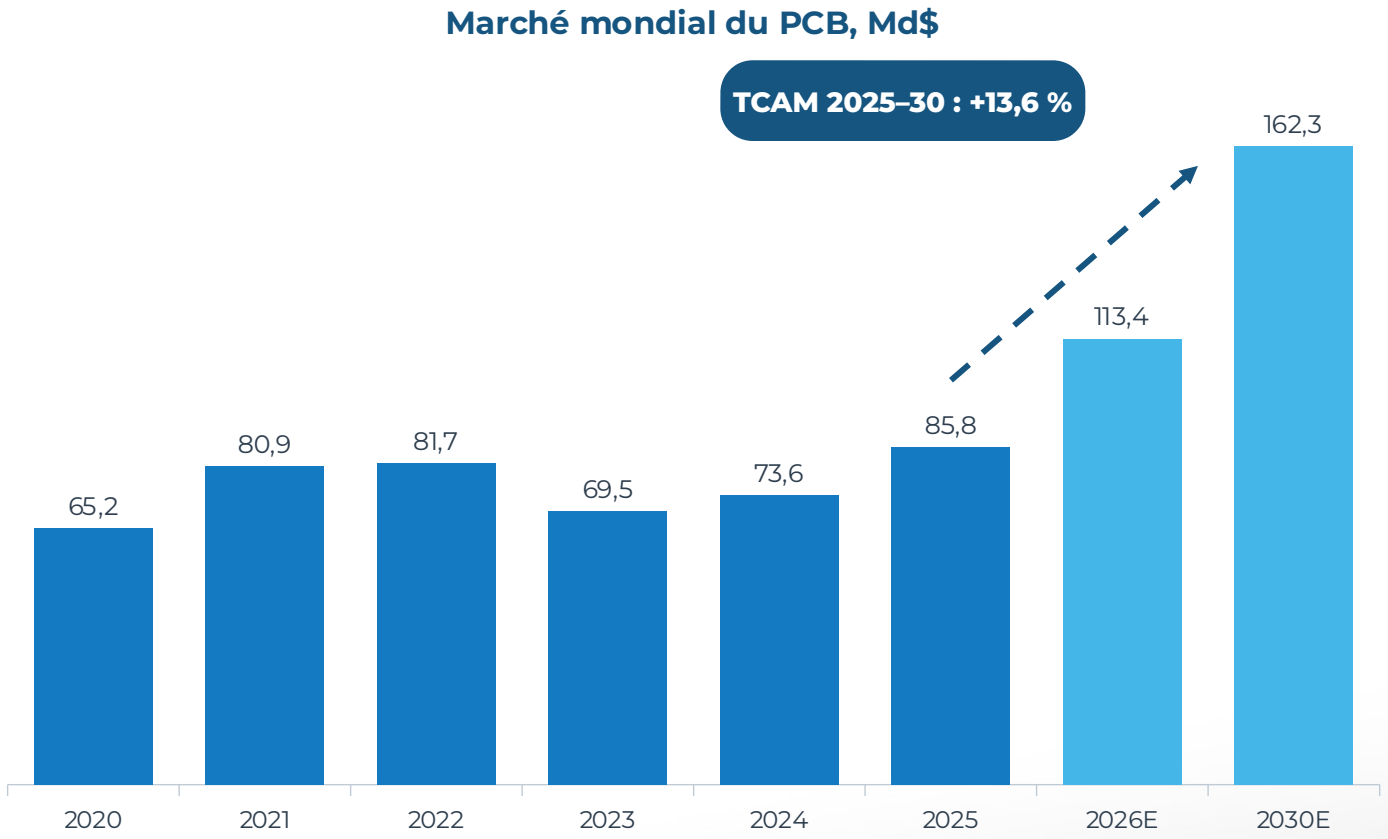
79 % — **PCB**
Circuits imprimés sourcés auprès d'usines partenaires qualifiées

21 % — **CIPEM**
Pièces techniques sur mesure

2 **usines en propre**
- Divsys (États-Unis)
- MMAB (Suède)

Données à fin 2025, sauf mention contraire.

Un marché du PCB de 86 Md$, attendu à 162 Md$ en 2030



×1,9

taille du marché mondial du PCB entre 2025 et 2030 : de 85,8 à 162,3 Md$

+13,6 %

par an 2025–2030 en valeur : un glissement vers des cartes plus complexes, porté par l'IA

93 %

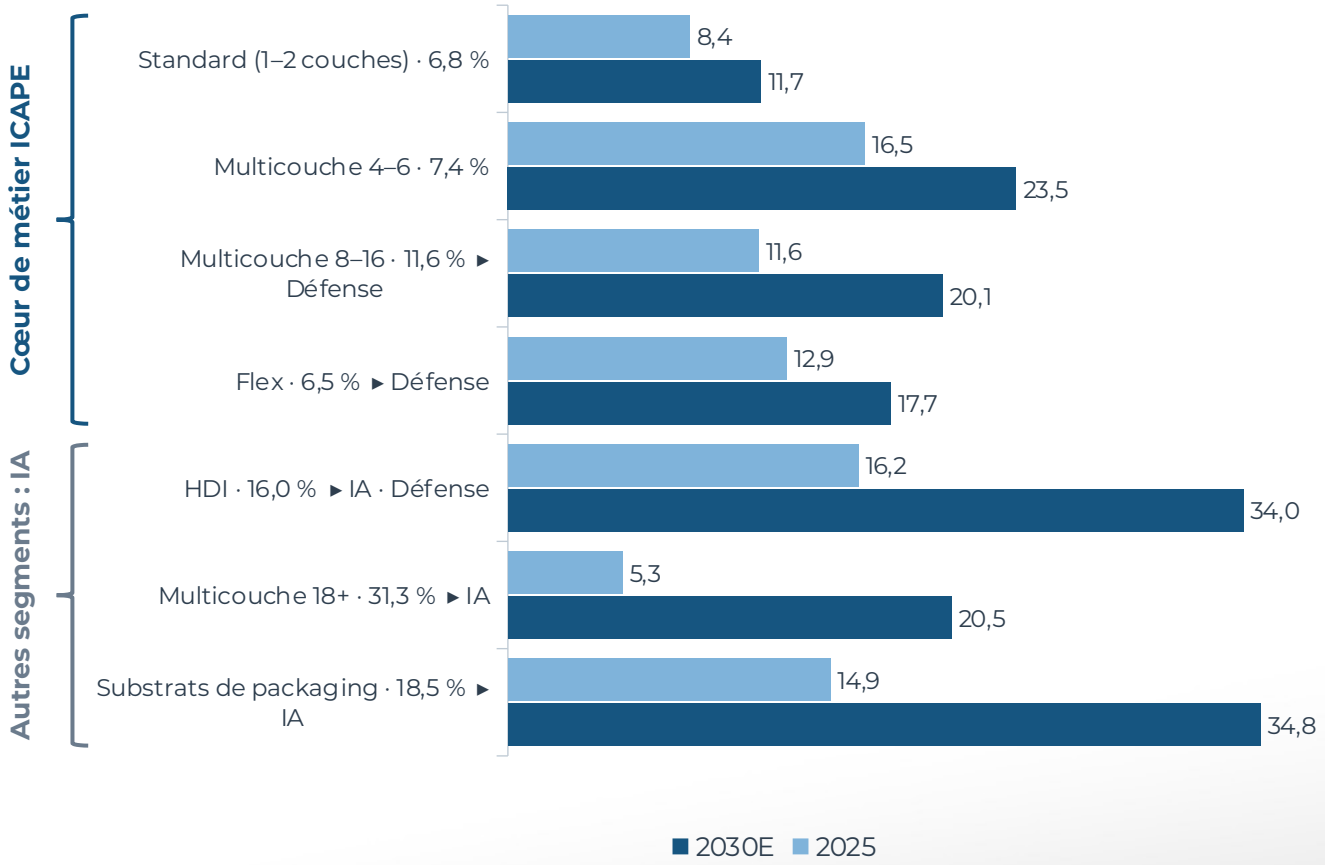
des PCB produits en Asie en 2025 (Chine 58 %) ; Europe 2 %, Amériques 4 %

Source : Prismark Partners, Printed Circuit Report T2 2026.

Croissance 2025–2030 attendue du PCB par technologie dans le monde

▸ IA : serveurs et accélérateurs IA · ▸ Défense : électronique militaire et aéronautique

Valeur des PCB par technologie, Md$ (TCAM 2025–30)



+8,1 %*

par an sur les segments adressés par ICAPE : standard, multicouche jusqu'à 16 couches, flex (49 → 73 Md$)

+10,3 %

par an en incluant le HDI (66 → 107 Md$)

+22,4 %

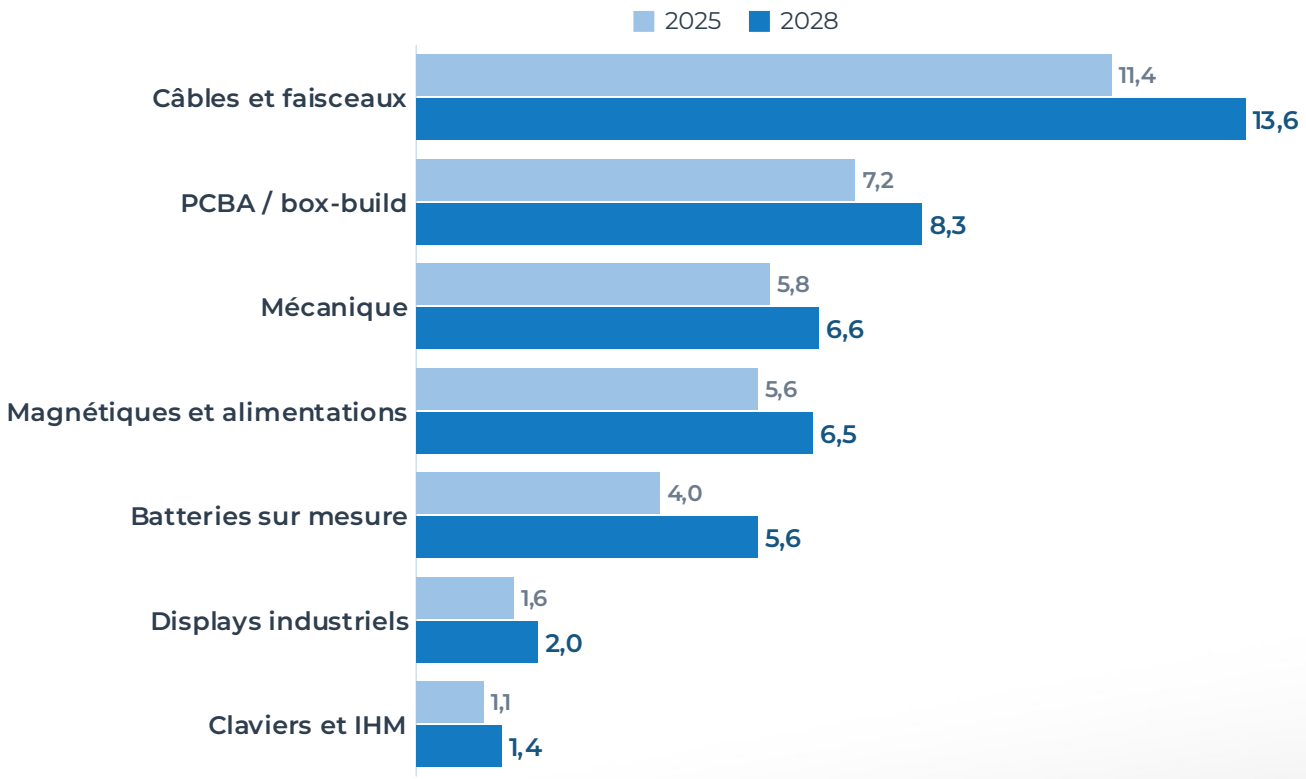
par an pour les cartes 18+ couches et substrats tirés par l'IA : 46 % de la croissance du marché

* TCAM 2025–2030 de la valeur de la production mondiale de PCB (tous marchés finaux) sur les segments de PCB adressés par ICAPE : standard, multicouche jusqu'à 16 couches, flex.

Source : Prismark Partners, Printed Circuit Report T2 2026.

CIPEM : un marché total adressable (TAM) de 37 Md$, attendu à 44 Md$ en 2028

Marché total adressable (TAM) CIPEM par commodité, Md$



TAM 44 Md$

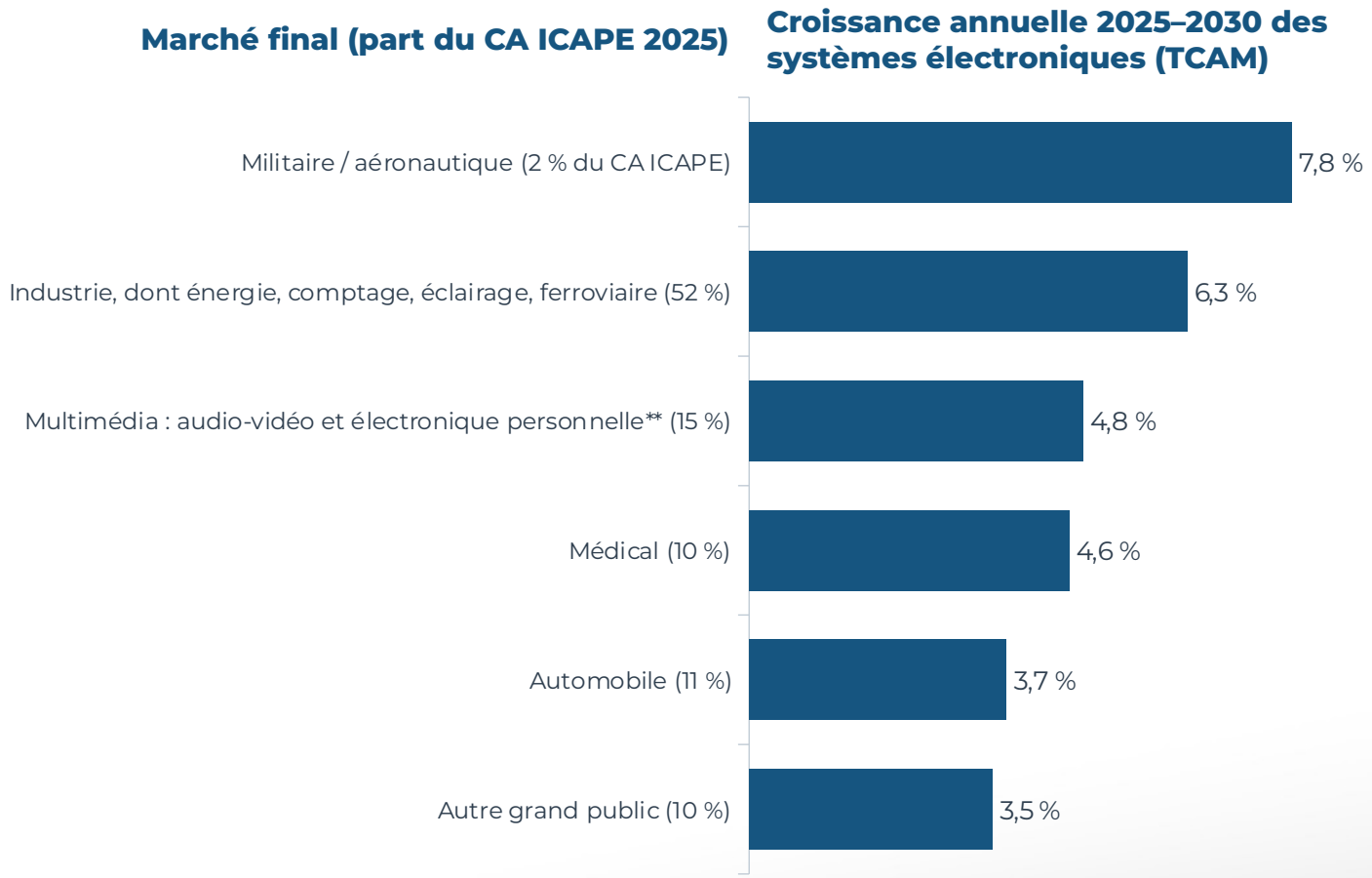
marché total adressable en 2028 (36,7 Md$ en 2025, +6 %/an), porté par les câbles et faisceaux et les batteries sur mesure

SAM ~500 M$

marché adressable par CIPEM aujourd'hui, sur la base de ses clients existants

TAM : Total Addressable Market (marché total adressable) · SAM : Serviceable Addressable Market (marché adressable par CIPEM)
Marché total adressable (TAM) CIPEM 2025–2028 (Md$) : estimations CIPEM sur la base de GMI, The Insight Partners, Transparency Market Research, Lincoln International (New Venture Research), I-Connect007, Marketintelo, Spherical Insights, Power Electronics News, Straits Research, Coherent Market Insights ; données internes.
Équivalents en euros (à 1,13 $/€) : TAM ~33 Md€ en 2025 → ~39 Md€ en 2028 ; SAM ~440 M€.

Croissance 2025–2030 attendue sur les marchés électroniques finaux adressés par ICAPE



~5,4 %*

croissance annuelle moyenne 2025–2030 des marchés finaux d'ICAPE, pondérée par leur poids respectif dans le CA du Groupe à fin 2025

2 900 Md$

dépenses militaires mondiales en 2025 (Europe +14 %) : la plus forte croissance de l'électronique militaire depuis les années 1980

+7,7 %

par an 2025–2030 pour l'ensemble des systèmes électroniques : >4 000 Md$ en 2030, tirés par les serveurs (+19,8 %)

Prix des PCB en hausse

Forte hausse au T2 2026 (matières, verre, cuivre), surtout sur le haut de gamme (IA). 2025–2030 : +13,6 %/an en valeur, +8,0 %/an en surface.

* Croissance de la valeur des systèmes finis, et non du contenu PCB : moyenne des TCAM 2025–2030 de chaque marché final, pondérée par leur poids respectif à fin 2025 dans le CA d'ICAPE.

** Électronique personnelle : appareils grand public à usage individuel (écouteurs, montres connectées, enceintes, appareils photo, consoles de jeu), hors téléphones, PC et TV.

Source : Prismark Partners, Printed Circuit Report T2 2026.

Un marché qui valorise la qualité, la fiabilité et la sécurité d'approvisionnement

L'Europe qui se réarme

jusqu'à +48 %

de croissance annuelle du CA attendue en 2026–28 pour les grands groupes de défense européens

21,3 Md€

de prêts européens SAFE remis en jeu fin octobre, en priorité pour la défense aérienne, les drones et les missiles

Des délais de livraison qui s'allongent

~6

mois de délai sur les PCB ; pénurie attendue au moins jusqu'à mi-2027

55 jours

de délai sur les laminés, contre ~9 jours un an plus tôt

L'équipement de l'IA qui s'accélère

+58 %

de croissance du marché des serveurs et du stockage attendue en 2026 : des capacités PCB captées par l'IA

+22,4 %

par an d'ici 2030 pour les cartes 18+ couches et substrats tirés par l'IA

Des tensions sur les prix des matières

+212 %

prix du laminé (CCL, 1,5 mm, Kingboard), sept. 2026 vs sept. 2025

+180 %

prix de la fibre de verre sur un an ; prix des PCB +30 % sur un an

Un marché qui valorise le positionnement d'ICAPE : taille critique, sécurité d'approvisionnement et ingénierie

Sources : publications des sociétés (T3 2026), Commission européenne ; Prismark Partners, Printed Circuit Report T2 2026 (serveurs, cartes IA) ; recherche Pareto Securities : délais ~6 mois et prix des PCB +30 % sur un an (estimation), croissance 2026–28e des grands groupes de défense, SAFE ; laminés et fibre de verre : ICAPE Global PCB Report T3 2026.

Nouveaux objectifs du Plan stratégique 2028

VISION

Consolider notre position parmi les experts de référence de la distribution de PCB et de pièces électroniques à façon

2026e Guidance relevée

Croissance du chiffre d'affaires

≥ +24 %

vs 2025

Marge d'EBIT ~6 %

2027 Objectif

Croissance du chiffre d'affaires

+20 %

vs 2026

Marge d'EBIT ~6,5 %

2028 Plan stratégique

Croissance du chiffre d'affaires

+18 %

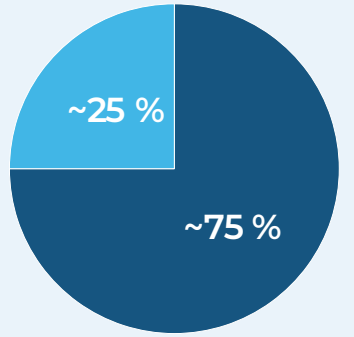
vs 2027

Marge d'EBIT ~7 %

×1,8 vs 2025

Au-delà de 2028, ambition 2030 : croissance du chiffre d'affaires d'environ +13 %/an vs 2028

Répartition estimée de la croissance sur la durée du plan (2027–2028)



Objectifs et hypothèses établis à taux de change constants

Déploiement du Plan Stratégique 2028 et de l'Ambition 2030 autour de quatre piliers

1 Gagner des parts de marché PCB

- **Croissance** horizontale : investir dans la zone Amériques et en Europe du Nord, consolider en Europe du Sud et dans le Reste du Monde
- **Croissance** verticale : 4 secteurs (Industrie, Numérique/IA/IoT, Énergie, Aéronautique & Défense)
- **Développement** d'une marque premium et ciblage de précision de nouveaux clients

2 Développer les solutions intégrées CIPEM

- **Devenir** leader des solutions techniques intégrées
- **Expertise** technique de pointe et accompagnement des clients dans le processus industriel
- **Croissance** du panier moyen
- **Expansion** géographique

3 Développer le potentiel des usines

- **Divsys** (États-Unis) : du prototype au PCBA & box build
- **MMAB** (Suède) : EN9100 en 2027, standards Mil-Aero

4 Excellence opérationnelle et financière

- **Fournisseurs** préférentiels hautement qualifiés et sélectionnés parmi +4 700 usines, suivis selon des critères qualité stricts
- **Un réseau** logistique mondial au plus près des clients
- **L'IA** au service de la cotation pour gagner en qualité et en productivité
- **Discipline** sur les coûts : marge d'EBIT d'environ 7 % en 2028

SOCLE COMMUN
de la stratégie du Groupe

1 **Les équipes**

2 **Allocation du capital au service de la croissance externe**

3 **Digitalisation et IA**

4 **La RSE**

Socle 1 · Renforcer les équipes et développer leurs compétences

Intervenante : Shora Rokni

1 Renouveler notre expertise technique

- **Plusieurs** FAE seniors partent à la retraite dans les années à venir
- **Jeunes** ingénieurs recrutés en VIE et en alternance, formés sur 2 ans

2 ICAPE Academy

- **4 académies** : technique, ventes, leadership, opérations
- **Parcours** de certification PCB et pièces sur mesure pour ventes, FAE et inside sales

3 Une seule culture ICAPE

- **585 collaborateurs** au 31/10/2026, 39 nationalités, 60 % de femmes ; engagement 8,2/10
- **Plans** de rétention des équipes acquises ; adoption de l'IA et de l'automatisation

Message clé Nos équipes rendent l'Ambition 2030 atteignable

Socle 2 · Une allocation du capital disciplinée, au service de la croissance externe

Intervenante : Shora Rokni

23
acquisitions depuis 2021, dans 11 pays

92 M€
de CA acquis depuis 2021, au 30/06/2026

>30 %
de marge brute pondérée des sociétés acquises

Critères de sélection

- CA inférieur à 20 M€
- Nombre de clients élevé
- Marge brute supérieure à 25 %
- Rentable
- Fortes synergies avec le Groupe
- Prix discipliné : 3–7x l'EBIT, earn-outs

Une équipe dédiée
Shora Rokni (M&A), Antoine Lozza (spécialiste M&A), Stéphanie Yin (intégration), avec les EVP et directeurs pour le sourcing des cibles

Calendrier des synergies

1 à 2 mois
Synergies d'achat
→ Amélioration de la marge brute

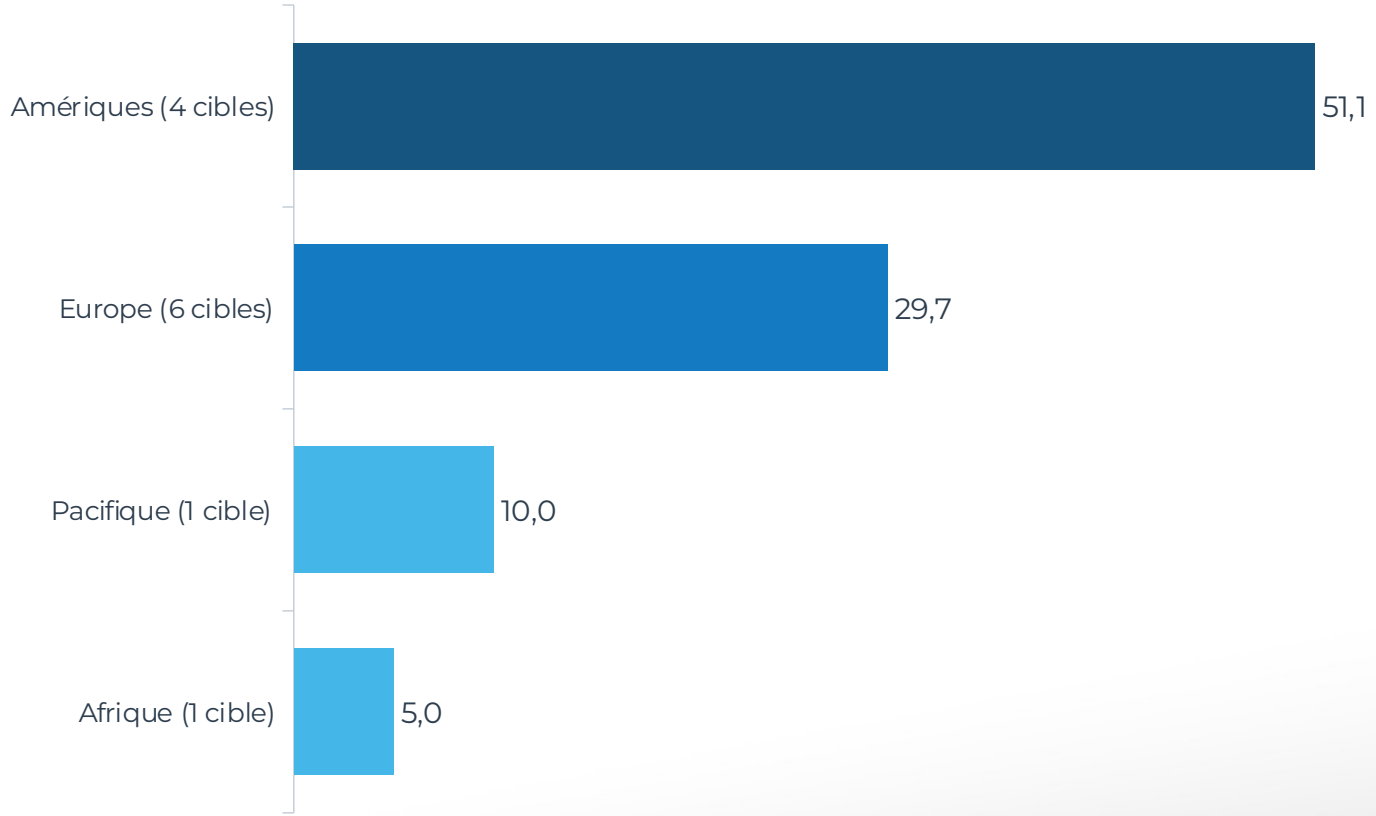
3 à 4 mois
Optimisation des coûts
→ Baisse des charges opérationnelles

> 6 mois
Synergies commerciales
→ Croissance organique post-intégration

Socle 2 · Pipeline M&A : 12 cibles en discussions avancées, environ 96 M€ de CA

Intervenante : Shora Rokni

CA des cibles par région, M€



12

cibles en discussions avancées dans le monde

env. 96 M€

de CA additionnel potentiel, soit ~48 % du CA 2025

Socle 3 · Digitalisation et IA sur toute la chaîne de valeur

Intervenante : Shora Rokni

1 Chaîne de données commerciale

- HubSpot → SAP
- Un identifiant client du premier clic à la commande

2 Portails connectés

- Portails fournisseurs, qualité, supply chain et clients dans un même écosystème
- Moins de ressaisies, visibilité en temps réel

3 Automatisation & IA

- One Tool : chiffrage automatique et choix de l'usine
- Fast Lane CIPEM ; agents IA pour les tâches répétitives

4 Sécurité & gouvernance

- La cybersécurité, impératif métier (une attaque toutes les 39 secondes)
- Projets priorisés selon l'adoption et l'impact métier

Cibler les clients via l'IA → **Lire les fichiers et remplir les devis** → **Heures économisées grâce à l'IA** → **E-learning généré par l'IA** → **Cybersécurité comportementale par l'IA**

Développer le chiffre d'affaires sans alourdir la structure

grâce aux gains d'efficacité et de productivité apportés par l'IA

Socle 4 · La RSE comme levier d'engagement collectif et de croissance

Intervenant : Yann Duigou

73/100
maturité ESG « Excellent », contre 34/100 pour le secteur

Top 35 %
médaille Bronze EcoVadis (mars 2026)

Pilotage RSE
par le Conseil et la Direction générale

1 Décarboner notre chaîne de valeur

- **3e bilan carbone** en 2025 : 190 ktCO_2e, dont 99,4 % en scope 3
- **Scopes 1 + 2** : –35 % en 2025 ; ~40 % des commandes par voie maritime ; 9 → 4 entrepôts
- **Données** CO_2 dans chaque offre PCB depuis 2026

2 Acheter de façon responsable

- **Grille** d'évaluation RSE obligatoire pour être référencé, depuis plus de 10 ans
- **100 %** des fournisseurs AVL audités RSE (score > 75 % exigé) ; 86 % ISO 14001 (+7 pts) ; zéro incident RSE en 2025
- **Fournisseurs** dans 10 pays hors Chine : des trajets raccourcis vers les clients

3 Grandir avec nos équipes et nos territoires

- **60 %** de femmes, 47 % des cadres, 50 % de l'équipe de direction ; 39 nationalités
- **Guide** des bonnes pratiques pour chaque collaborateur ; ICAPE Academy
- **Fondation** ICAPE Planète Bleue : ~25 projets par an

LEVIER COMMERCIAL · la RSE devient un critère d'achat chez nos clients

74 %
des experts intègrent déjà la durabilité dans le choix de leurs fournisseurs ; selon 87 % d'entre eux, elle sera la priorité du secteur d'ici 5 ans (Statista pour ICAPE)

CO_2
empreinte indiquée dans chaque devis PCB : un atout dans les appels d'offres

Soluboard®
première commande d'un PCB recyclable, 67 % de CO_2 en moins que le FR-4 (avec Jiva Materials)

GreenTech Days
première édition en Suède pour former clients et partenaires ; premier rapport de marché sur la durabilité dans l'électronique

La donnée RSE au niveau produit fait gagner des RFQ auprès des grands OEM

Socle 4 · RSE en action : ICAPE Planète Bleue, notre fondation prend la mer

Intervenant : Yann Duigou



Magie Bleue : goélette de 21 mètres (1985) sauvée de la destruction et restaurée à La Rochelle

La fondation

- **Fondation** d'entreprise d'ICAPE pour des projets sociaux, environnementaux, éducatifs et humanitaires
- **~25 projets** soutenus chaque année ; objectif : 40 ONG d'ici 2030
- **Créée** en 2021

Magie Bleue

- **Construite** en 1985 (plans Jean-Yves Tanton), 9 traversées de l'Atlantique, puis abandonnée ; reprise par la fondation en 2021
- **Rénovation** achevée en 2026 grâce aux savoir-faire locaux

Ses missions

- **Sorties** scolaires autour de La Rochelle sur la mer et la préservation des fonds marins
- **Navigation** ouverte aux personnes en situation de handicap ; mise à disposition d'associations de protection marine
- **Présentée** au Grand Pavois de La Rochelle en 2025 et 2026 (70 000 visiteurs)

02

Opérations & Supply chain



Nathan Martin · Directeur général adjoint – Opérations · 9h25 – 9h45

Dans les coulisses de notre supply chain



Vidéo – Nathan Martin, de nos bureaux de Dongguan à une usine partenaire (3 min 19)

Une plateforme opérationnelle à grande échelle, pilotée selon des critères qualité stricts

25 M

PCB + pièces techniques livrés chaque mois en moyenne

1 300

nouveaux projets lancés chaque mois en moyenne

+4 700

usines cartographiées dans les principales régions de fabrication

56

fournisseurs stratégiques suivis par ICAPE : 25 PCB préférentiels + 31 CIPEM qualifiés (pièces sur mesure)

+200

Collaborateurs multilingues (ingénieurs, acheteurs, qualiticiens, inspecteurs)

4

Laboratoires d'analyse et de test

L'échelle industrielle de l'Asie, le contrôle d'ICAPE : un approvisionnement fiable et un levier de croissance durable

La même plateforme sert le PCB et CIPEM : sourcing, qualité, logistique et outils digitaux

Un bureau de service local : 5 expertises au plus près des usines et des clients

5 pôles réunis au service de chaque bureau local

Cotation & support de vente	Devis rapides et accompagnement des équipes commerciales
Achats / Sourcing	Négociation et pilotage de notre réseau de fournisseurs PCB et CIPEM
Ingénierie	Analyse technique des dossiers et choix de la bonne technologie
Qualité	Audits, inspections en usine et support qualité client
Logistique	Consolidation, transport et livraison dans le monde entier

Pourquoi c'est un avantage

Proximité

Nos équipes sont sur place, au plus près de nos usines partenaires en Asie et localement, et de nos clients.

Équipes multilingues

Des équipes parlant chinois et anglais : aucune perte d'information entre le client et l'usine.

Relations fournisseurs

Des relations étroites et durables avec nos fournisseurs : un réel avantage concurrentiel. Les bureaux de Dongguan servent aussi CIPEM depuis 2004.

Une organisation unique, pour le PCB comme pour CIPEM : l'expertise d'un industriel, la flexibilité d'un réseau

Un réseau diversifié de +4 700 usines dans les grandes régions de fabrication



56 fournisseurs stratégiques suivis par ICAPE : 25 PCB préférentiels + 31 CIPEM qualifiés (pièces sur mesure)

Usines cartographiées par région

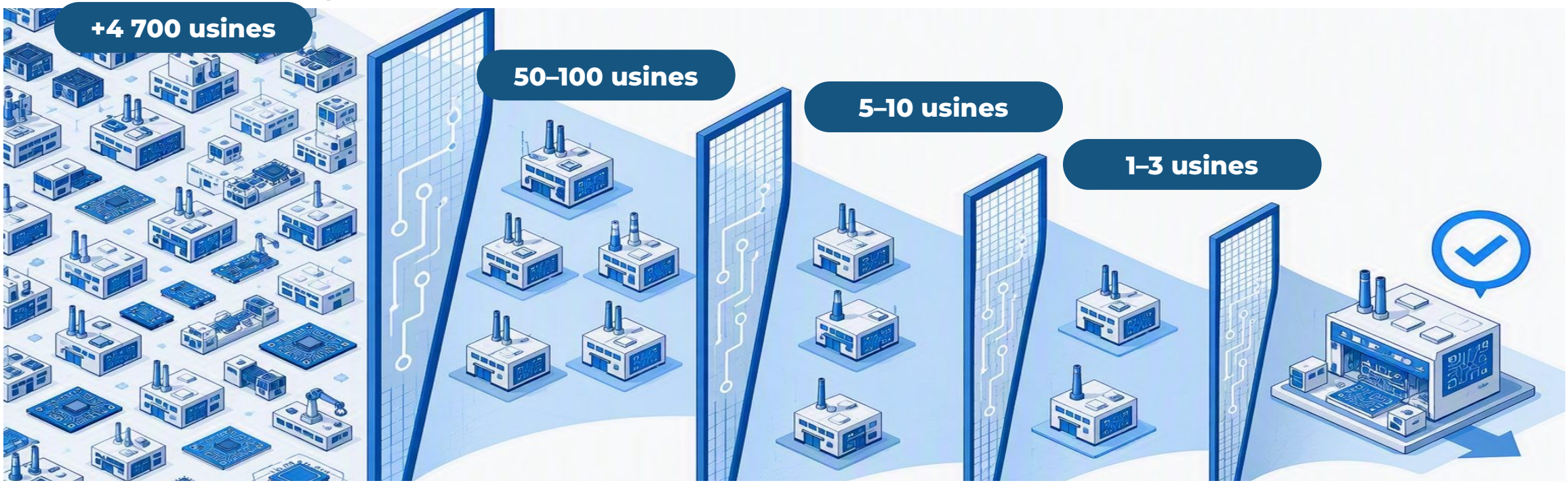


	CIPEM	ICAPE	Total
Chine	1 340	1 500	**2 840**
Europe	800	160	**960**
Asie du Sud-Est	370	260	**630**
Amérique du Nord	100	200	**300**
Total	**2 610**	**2 120**	**4 730**

→ La stratégie de production optimale pour chaque projet

- **Chine** · étendue technologique et capacité
- **Asie du Sud et de l'Est** · diversification des approvisionnements
- **Europe & États-Unis** · solutions de fabrication locale

De +4 700 usines jusqu'à la qualification du fournisseur idéal



01

Cartographie du marché

Large réservoir d'usines issu de la base de données ICAPE

02

Liste longue

Filtrage selon nos critères, pré-évaluation sur données et benchmarks

03

Liste courte & visite

Candidats qualifiés, vérifiés lors de visites sur site

04

Audit & essai d'échantillon

Évaluation finale des processus, de la fabrication et de la qualité

05

Sélection AVL

Usine retenue pour une technologie PCB spécifique ou une famille de pièces CIPEM

06

Intégration fournisseur

Alignement opérationnel et montée en charge

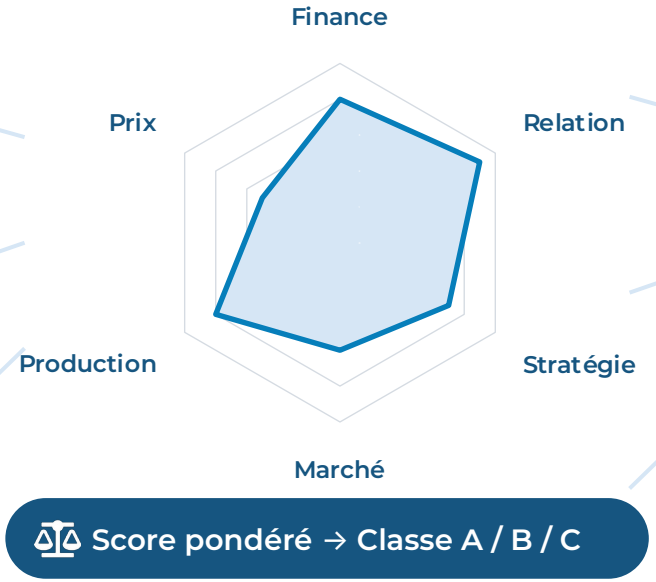
Des risques fournisseurs pilotés pour garantir la continuité d'approvisionnement

6 critères pondérés sont combinés en un profil de risque unique pour chaque usine, pour prioriser nos actions et assurer la continuité – PCB comme CIPEM

Stabilité financière
Solvabilité, trésorerie, exposition au crédit

Stabilité des prix
Volatilité des coûts, hausse des matières, conditions

Continuité de production
Capacité, équipements, continuité d'activité



Qualité de la relation
Transparence, réactivité, engagement

Stratégie fournisseur
Adéquation avec nos marchés, priorités d'investissement

Risque client & marché
Exposition au marché final, dépendance, évolutions technologiques

Cycle de contrôle des risques

1 Évaluer
Revue trimestrielle des risques

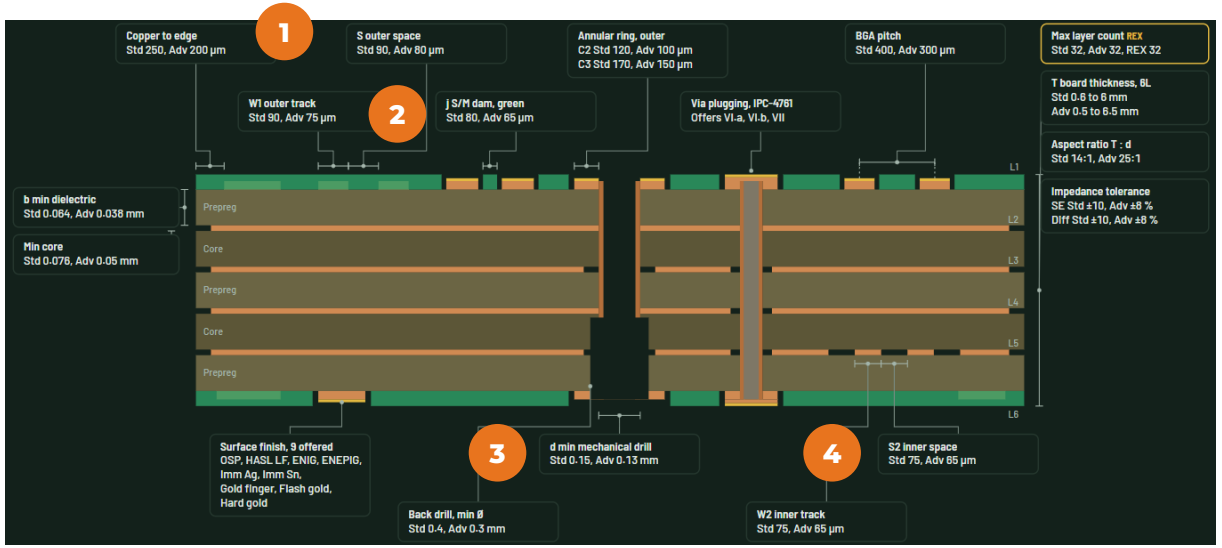
2 Classer
Risque faible / moyen / élevé · Fournisseurs A / B / C

3 Atténuer
Plans d'action et alternatives

4 Surveiller
KPI, audits et alertes

Nous engageons la capabilité réelle de l'usine, pas sa promesse

Chaque paramètre technique annoncé par l'usine est vérifié, puis l'usine est classée selon ce qu'elle sait **réellement** faire



Fiche de capabilités d'un fournisseur PCB 6 couches : chacun de ces paramètres est vérifié par nos équipes

Ce que l'usine annonce

Sa fiche de capabilités : une promesse commerciale, pas une garantie

Ce que nous vérifions

Chaque paramètre est contrôlé lors d'audits sur site et d'essais d'échantillons

Ce que nous engageons

L'usine est classée sur sa capabilité réelle : c'est cette valeur que nous garantissons au client

Jusqu'à +50 % d'écart entre l'annoncé et le réel : notre validation protège nos clients des non-conformités coûteuses

Une performance fournisseurs pilotée en boucle fermée, au-delà de nos objectifs

ICAPE

20 ppm
Automobile
✓ Objectif < 40 ppm

224 ppm
Industriel
✓ Objectif < 250 ppm

174 ppm
Global
Tous marchés confondus

1,18 %
Réclamations
Plaintes reçues / commandes livrées

CIPEM

338 ppm
Global
✓ Objectif < 350 ppm

1,4 %
Réclamations
Plaintes reçues / commandes livrées

01 Revues de performance KPI

Qualité : PPM, taux de réclamation, clôture 8D

Livraison : respect de l'OTD et des délais

Service : réactivité et suivi des actions

02 Audits sur site réguliers

Processus : capacités et plan de contrôle

Système : qualité et conformité

Actions : correctifs suivis jusqu'à clôture

24 audits de qualification ICAPE + 11 CIPEM en 2026 · 21 audits RSE déjà réalisés cette année · 4 audits clients / mois · 12 inspecteurs du groupe chez nos partenaires chaque jour

03 Support qualité client

Réponse : confinement rapide, appui à l'investigation

Coordination : lien direct client – usine

Apprentissage : retours convertis en amélioration fournisseur

CIPEM : mêmes revues KPI et audits

✓ **Mesurer, vérifier sur le terrain, réagir : chaque retour client devient une amélioration fournisseur**

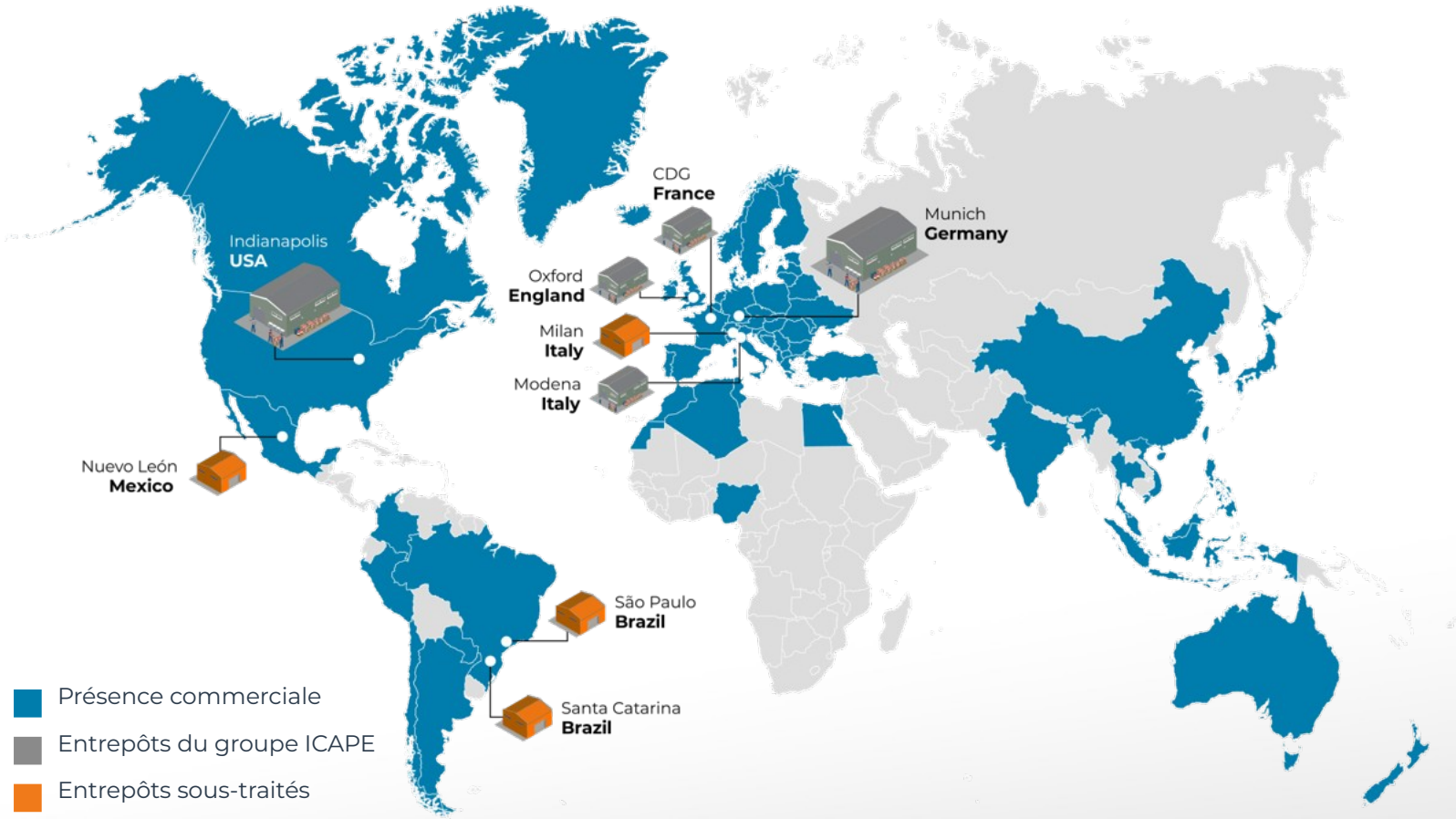
Un réseau logistique mondial, au plus près de nos clients

Nos services

- Consolidation et optimisation des flux (PCB et pièces CIPEM)
- Plusieurs plateformes logistiques
- Suivi des flux en temps réel
- Gestion des stocks (VMI / CMI / call-off)
- Pratiques durables et écoresponsables

Délais de transport

Fret aérien	7 à 14 jours
Fret maritime	6 à 11 semaines
Fret terrestre (Europe)	3 à 5 jours
Fret express	3 à 5 jours



03

CIPEM & Industrie



Christelle Bonnevie · Directrice générale déléguée – Industrie · 9h45 – 10h05

CIPEM, un partenaire technique spécialisé en solutions intégrées, avec de solides perspectives de croissance

15

ingénieurs dédiés

29 %

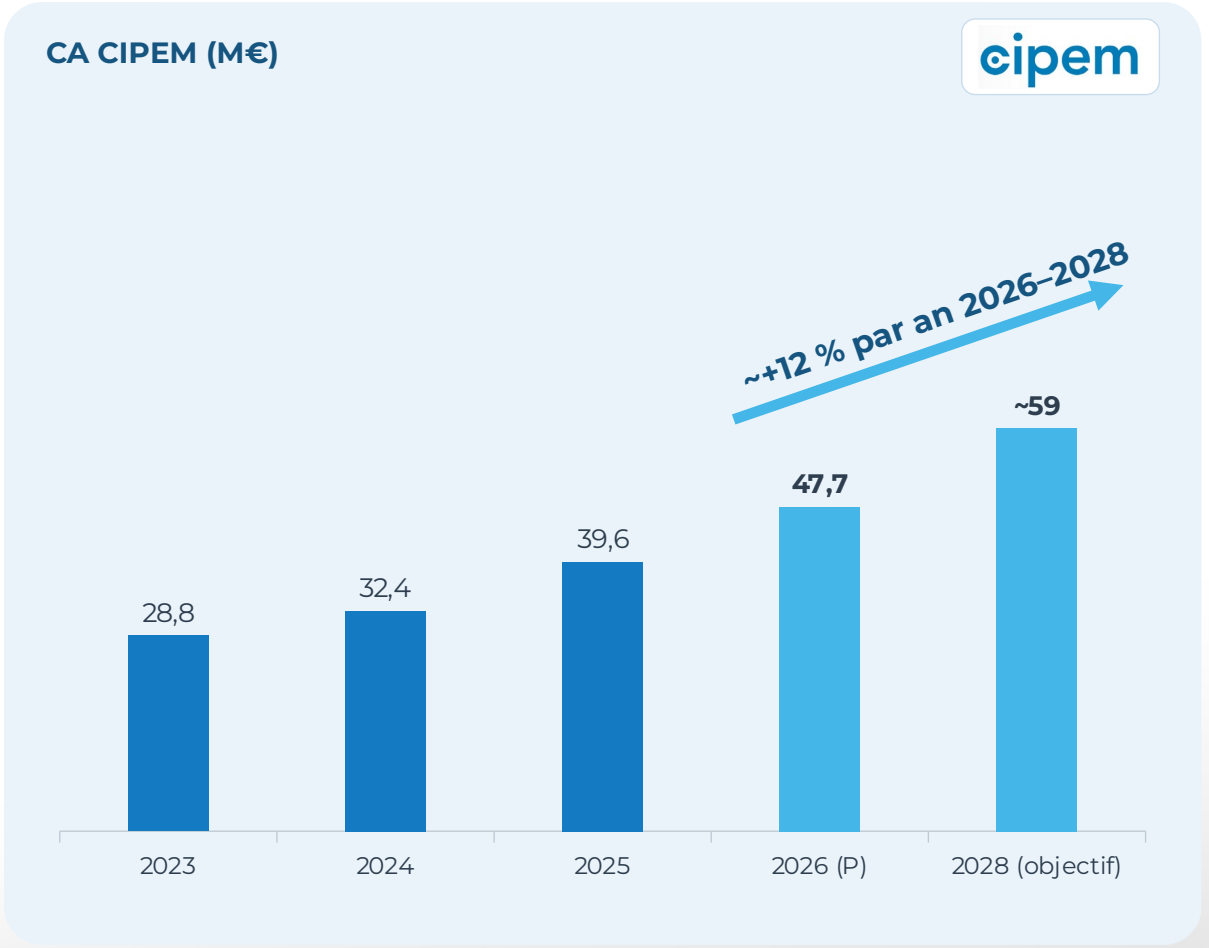
de taux de transformation devis, vs 25 % en 2025

23

commerciaux (force de vente)

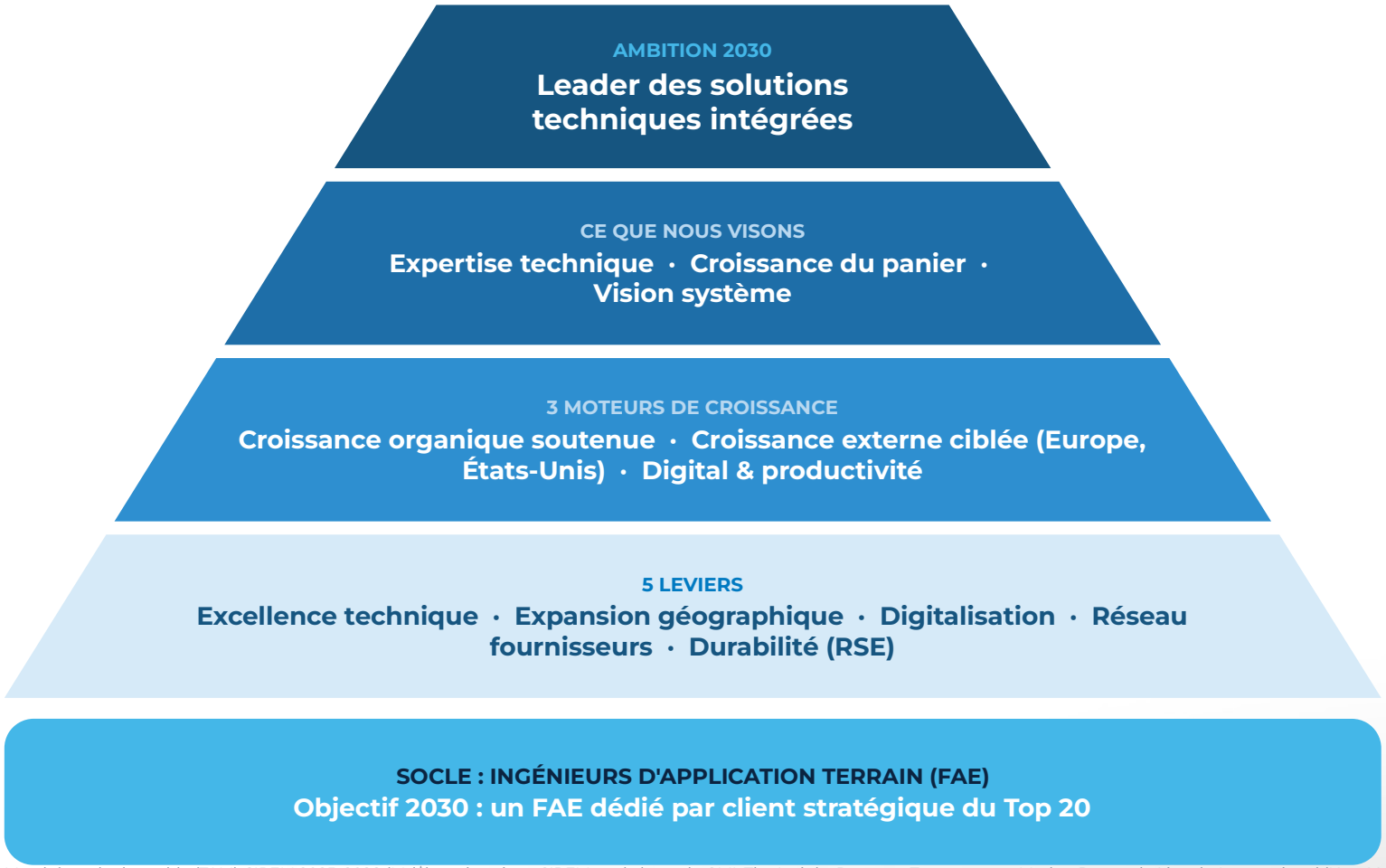
1 200

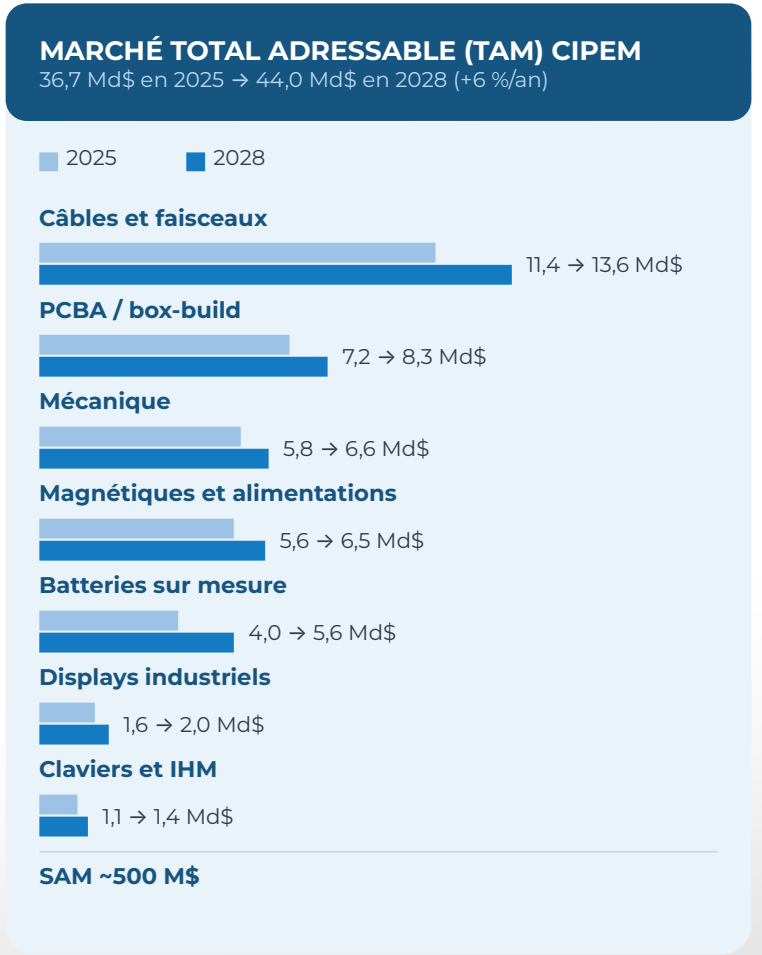
nouvelles références (PN)



Par rapport aux données IFRS publiées, ces chiffres n'incluent notamment pas la contribution des usines.

Vision CIPEM 2030 : affirmer notre marque d'expert technique et maximiser le panier moyen en devenant un leader des solutions techniques intégrées





Marché total adressable (TAM) CIPEM 2025–2028 (Md$) : estimations CIPEM sur la base de GMI, The Insight Partners, Transparency Market Research, Lincoln International (New Venture Research), I-Connect007, Marketintelo, Spherical Insights, Power Electronics News, Straits Research, Coherent Market Insights ; données internes.
Équivalents en euros (à 1,13 $/€) : TAM ~33 Md€ en 2025 → ~39 Md€ en 2028 ; SAM ~440 M€.

6 familles de fonctions électroniques



01 Assemblages électromécaniques intégrés

Modules IHM* complets, étiquettes connectées, armoires de commande

Hier : des pièces à l'unité

Demain : des sous-ensembles clés en main co-conçus



02 Conversion d'énergie & stockage

Packs batteries et BMS, chargeurs, solutions de recharge VE

Hier : des batteries standard

Demain : intégration du BMS, sécurité, conformité



03 Gestion thermique & CEM**

Dissipateurs, blindages CEM, pads thermiques

Hier : du métal usiné

Demain : performance et fiabilité au niveau du système



04 Interconnexion & câblage

Faisceaux complexes, connecteurs surmoulés, C-Flex

Hier : des câbles

Demain : transmission, protection et étanchéité



05 IHM & affichage

Modules d'affichage, claviers silicone, faces avant rétroéclairées

Hier : des claviers et des écrans

Demain : ergonomie, personnalisation, intégration complète



06 Boîtiers, étanchéité & mécanique

Boîtiers surmoulés, joints silicone, assemblages IP

Hier : des boîtiers et des joints

Demain : une protection adaptée à l'environnement

* IHM : interface homme-machine. ** CEM : compatibilité électromagnétique. Illustrations : brochure CIPEM 2026 (familles de solutions).

CIPEM associe ingénierie, coordination industrielle et achats mondiaux pour livrer des solutions clés en main fiables



Un interlocuteur unique

cipem

Fabrication PCB & électronique
| Assemblage
| Tests, fabrication de PCB
| CMS / traversant

Mécanique
| Métal : CNC / fonderie / emboutissage / NCT
| Silicone
| Plastique
| MSK

Électronique
| Transformateurs
| Écrans
| Batteries
| Câbles / connecteurs

Assemblage & tests
| Assemblage du produit
| Tests fonctionnels
| Traçabilité complète de la production

Écosystème clé en main

Un seul partenaire. Du concept à la production de masse.

Ce que gagne le client

Simplicité
Un partenaire, un interlocuteur, une responsabilité complète

Rapidité
Décisions, exécution et mise sur le marché plus rapides

Qualité & fiabilité
Standards industriels et maîtrise des process à chaque étape

Évolutivité
Des solutions adaptées aux volumes et à la croissance future

Exemples d'accompagnement par CIPEM de projets d'industrialisation complexes



1 Étiquette connectée

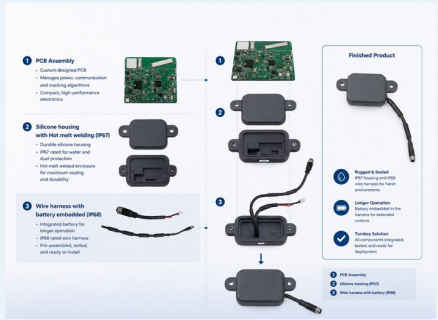
Emballage intelligent & RFID — **Production de masse**

LE DÉFI DU CLIENT

Conditions sévères (extérieur, chocs, produits chimiques) et design compact, durable et conforme

LA SOLUTION CIPEM

Matériaux robustes et design industriel optimisé, conforme RoHS, REACH et CE



2 Traceur logistique durci

Logistique & IoT — **Production de masse**

LE DÉFI DU CLIENT

Pièce plastique endommagée par les vibrations en fret aérien ; batterie non remplaçable sans casser le boîtier

LA SOLUTION CIPEM

Design en silicone souple (IP67) et connexion de batterie externe (IP68)



3 Système de contrôle du trafic

Infrastructure de transport — **Production de masse**

LE DÉFI DU CLIENT

Coûts de production trop élevés, sans compromis possible sur la qualité

LA SOLUTION CIPEM

Bascule vers une supply chain offshore compétitive et gestion de projet de bout en bout jusqu'à la montée en cadence

Industrie : évolution de la stratégie de Divsys aux États-Unis

PROFIL

- Acquise en 2018 · 40 personnes
- À l'origine, prototypes et petites séries
- Marché nord-américain uniquement – « Made in USA »
- Complément du PCBA offshore de CIPEM
- ISO 9001, ISO 13485

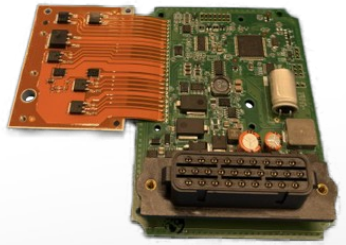
NOTRE STRATÉGIE ET NOS OBJECTIFS

- PCBA et Boxbuild : fournisseur système
- Large gamme, moyennes séries
- DFM, DFT, prototypage, industrialisation, développement de tests, mode projet NPI, digitalisation complète
- 500 k$ investis par an sur 2026–2028



CIPEM-Divsys · Indianapolis, États-Unis PCBA





~8,4 M€

de CA en 2026 (9,5 M$)

CAPACITÉ INSTALLÉE
~30 M$ de CA par an

Industrie : évolution de la stratégie de MMAB en Suède

PROFIL

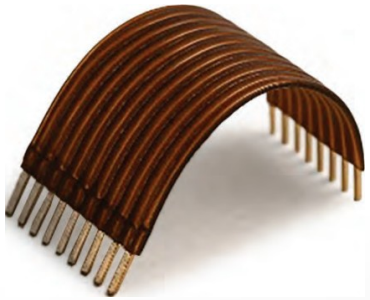
- Acquise en 2022 · 25 personnes
- Prototypes et petites séries (<10 m²)
- Marché nordique uniquement
- Prix compétitifs face aux concurrents européens
- Savoir-faire en PCB spéciaux (antennes) · ISO 9001, ISO 14001

NOTRE STRATÉGIE ET NOS OBJECTIFS

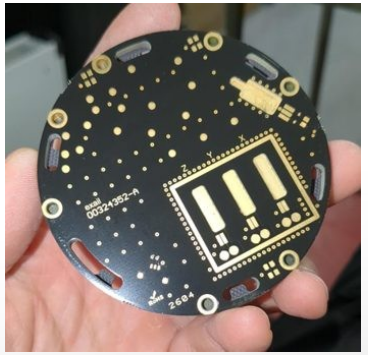
- Devenir un acteur MIL-AERO reconnu en Europe
- 20 % du CA en produits spéciaux : antennes, cartes RF, C-Flex...
- Qualification EN9100 en 2027 (indispensable)
- Alternative « hors Chine » privilégiée pour les petits volumes, avec les BU européennes d'ICAPE



ICAPE-MMAB · Malmö, Suède **PCB**



C-Flex de MMAB



PCB antenne

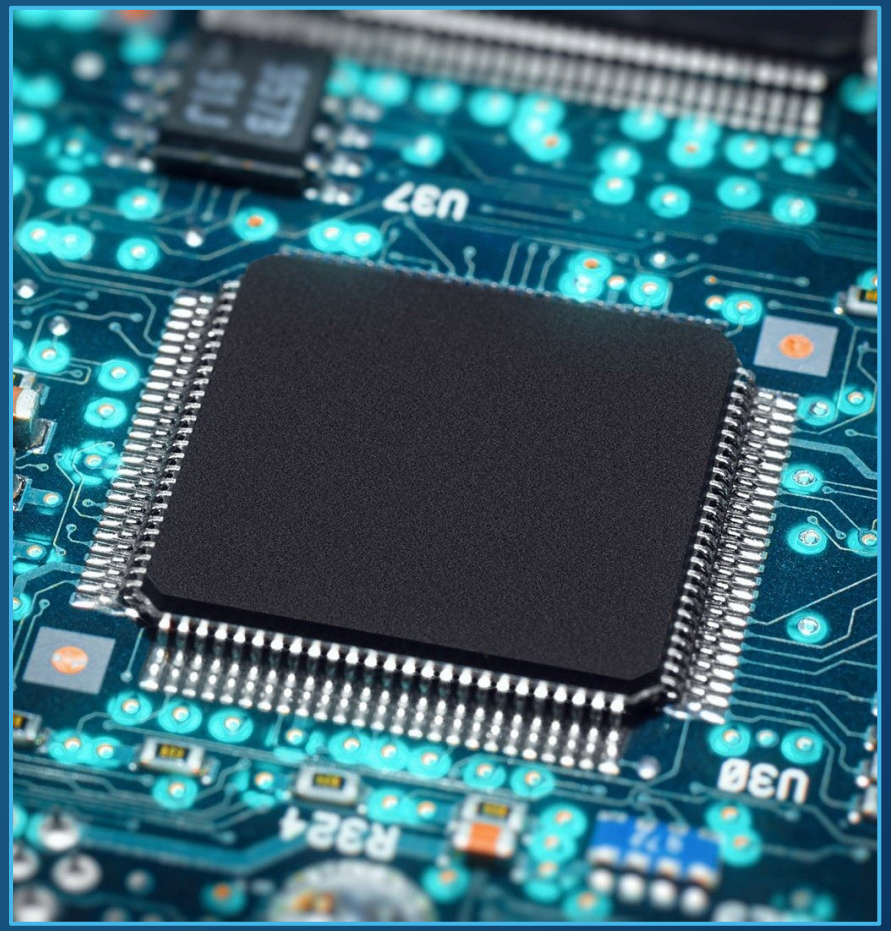
1,8 M€

de CA en 2026

CAPACITÉ INSTALLÉE
>4 M€ de CA par an

Pause

Reprise à 10h25 avec la session Sales



04

Sales : Division PCB



Bingling Li-Sellam · Directrice générale adjointe – Sales & Marketing · 10h25 – 10h45

Le CA PCB a doublé depuis 2015, porté par quatre atouts différenciants

60 Ingénieurs

Design optimisé

Contrôle des spécifications techniques du client, de la conception à l'industrialisation

Présence mondiale

Interlocuteurs locaux

16 Business Units
200 sales and inside sales
21 dirigeants avec 20+ ans d'expérience en PCB

1 Fournisseur

Du prototype à la série, livraison rendu destination

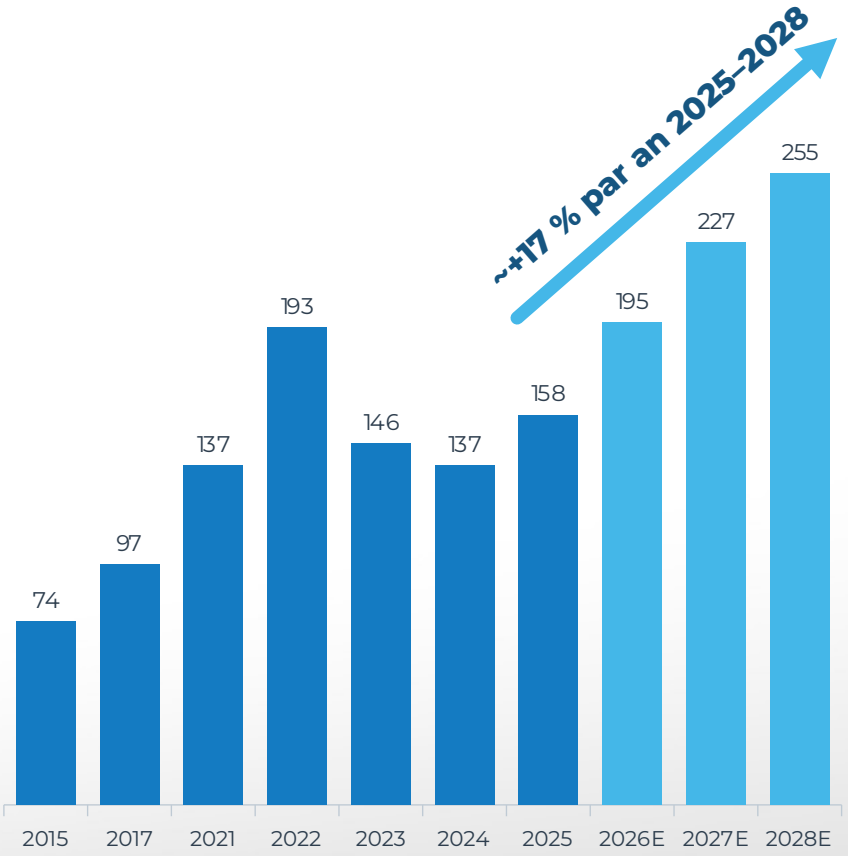
Livraison FOB à DDP tous frais inclus, avec services de stockages locaux

Fiabilité

Qualité européenne, risque couvert

Certifié ISO, IPC, RoHS ; garantie de responsabilité civile parmi les plus élevées du marché

CA PCB ICAPE, M€



Trois leviers pour porter le CA PCB de 158 M€ à 255 M€ en 2028

158 M€
CA PCB 2025

255 M€
Objectif CA PCB 2028

+17,4 %
TCAM 2025–2028 (7,8 % sur 2015–2025)

1

Croissance horizontale

Investir aux Amériques ; développer l'Europe et l'Asie, qui portent 74 % de la hausse

2

Croissance verticale

Industrie, Numérique/Robotique/IA/IoT, Transition énergétique, Aéronautique & Défense : près des deux tiers de la hausse

3

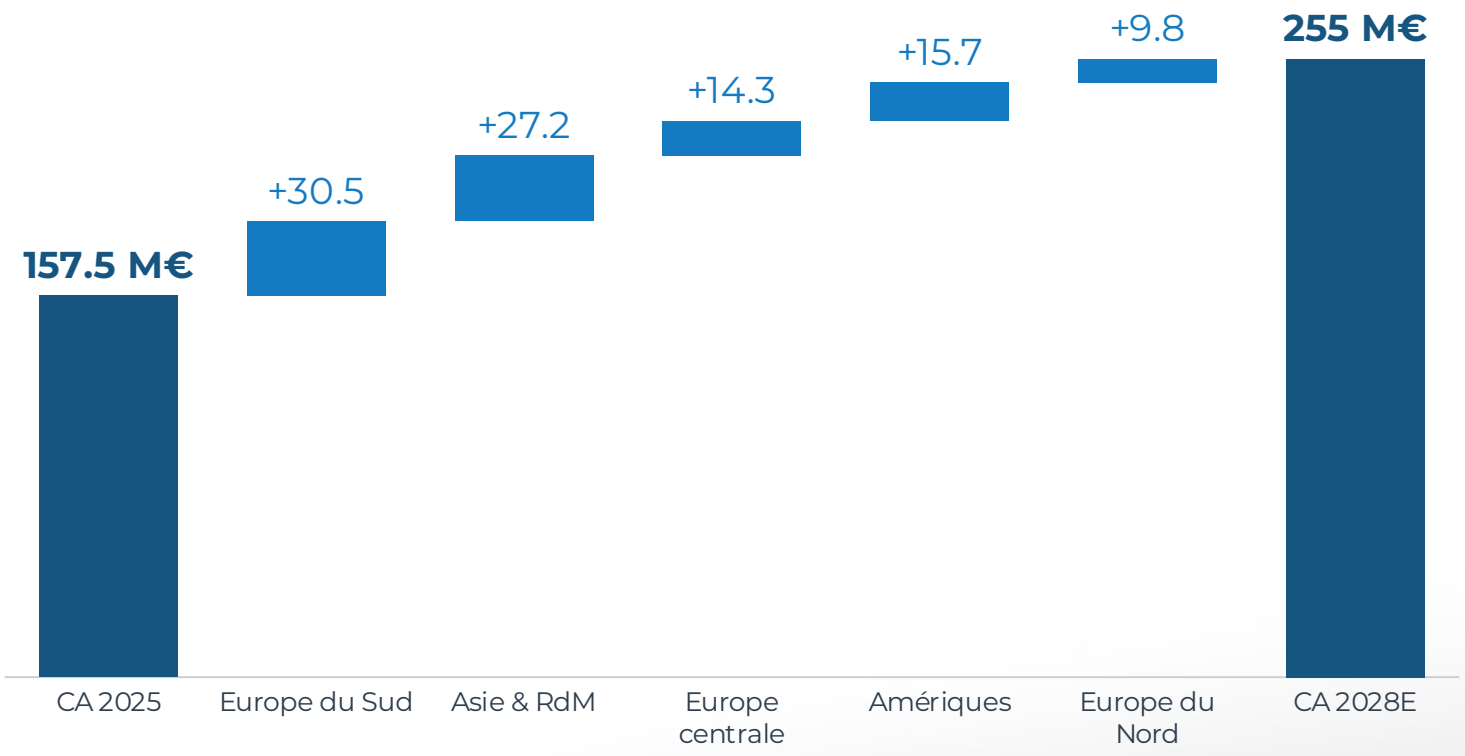
Moteur commercial

Ciblage assisté par l'IA, ventes portées par l'ingénierie et suivi rigoureux des opportunités

Note : TCAM = Taux de Croissance Annuel Moyen

Croissance horizontale : nos positions établies portent 74 % de la hausse d'ici 2028

Hausse du CA PCB par région, 2025 → 2028E, M€



Développer

+72,0 M€ · 74 % de la hausse

Base installée : gain de part chez les clients existants, programmes grands comptes

Europe du Sud	47,6 M€	17,9 %
Asie & RdM	57,8 M€	13,7 %
Europe centrale	21,2 M€	18,7 %

Investir

+25,5 M€ · 26 % de la hausse

Part de marché faible : renfort commercial et FAE, nouveaux clients

Amériques	15,7 M€	26,0 %
Europe du Nord	15,2 M€	18,0 %

Source : plan PCB par région. Hausse totale 2025–2028 : +97,5 M€ (157,5 → 255,0 M€). RdM = reste du monde ; TCAM = taux de croissance annuel moyen.

Croissance verticale : quatre secteurs prioritaires portent les deux tiers de notre croissance d'ici 2028

Industrie
Automatisation industrielle · Équipements de test automatiques · Vision industrielle

Industrie
43 M€ → 66 M€
15,4 %
TCAM 2025–28

Transition énergétique
Énergies vertes · Mobilité électrique

Transition énergétique
35 M€ → 50,5 M€
13,0 %
TCAM 2025–28

Transition numérique
IoT · IA · Centres de données et centrales électriques · Connectivité intelligente

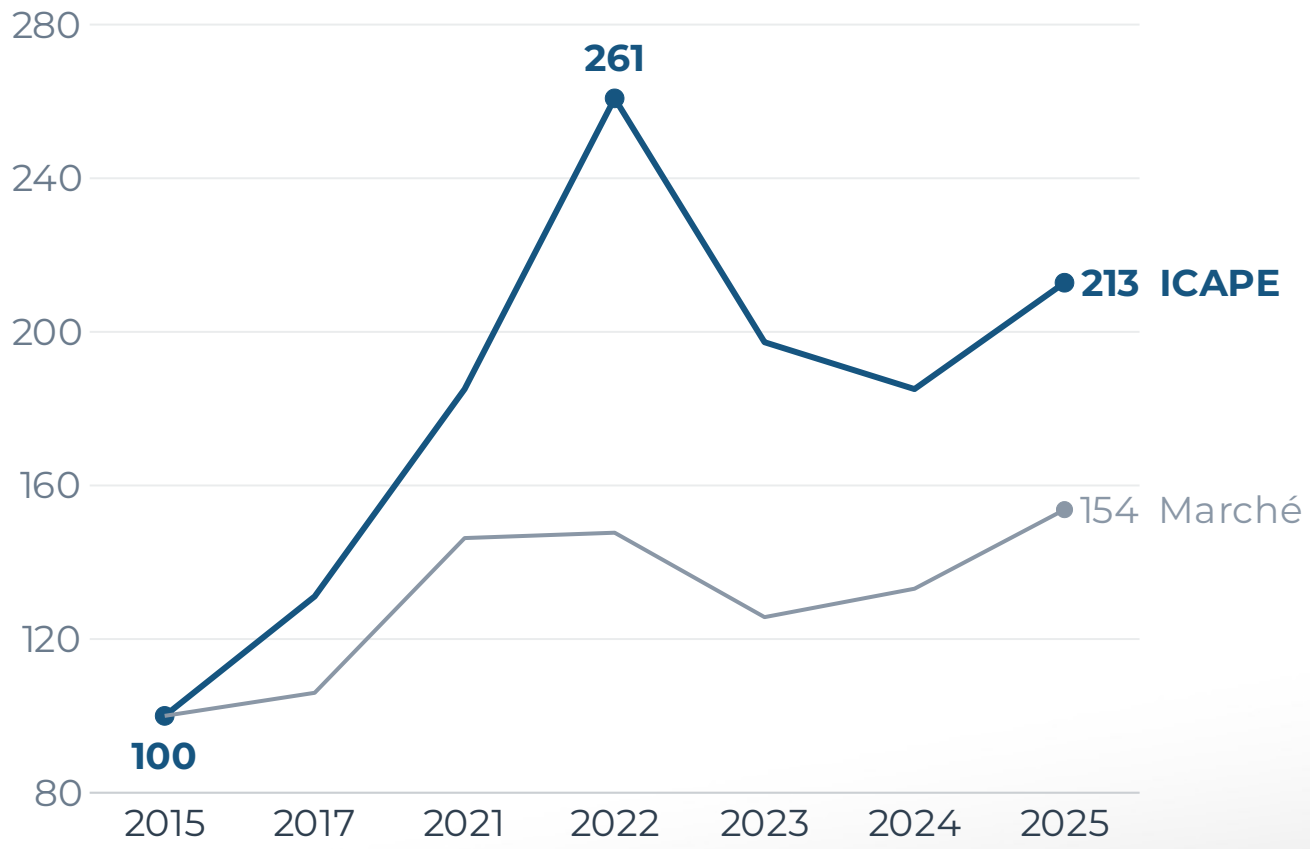
Numérique/Robotique / IA / IoT
25 M€ → 45 M€
21,6 %
TCAM 2025–28

Aéronautique & Défense
Union européenne · États-Unis / Canada

Aéronautique & Défense
2,4 M€ → 7,3 M€
45,0 %
TCAM 2025–28

Le PCB a crû 1,8x plus vite que le marché depuis 2015, avec un potentiel de 789 M€ déjà identifié

Chiffre d'affaires PCB, indice base 100 en 2015 (ICAPE en €, marché en $)



7,8 %
TCAM ICAPE 2015–2025 (en €)

4,4 %
TCAM marché mondial 2015–2025

789 M€ de potentiel client chiffré déjà identifié dans nos systèmes

57 M€ d'opportunités qualifiées, échantillons validés, production série à venir

549 nouveaux clients PCB gagnés depuis 2024, 32 M€ de commandes cumulées

Source : marché PCB mondial ($B) ; CA PCB ICAPE (M€), mêmes valeurs que le graphique de la slide 3. Indice : 2015 = 100.

Feuille de route du développement stratégique PCB : des fondations au leadership, 255 M€ en 2028

2025–2026

Fondations

158–195 M€

- Renforcement des équipes commerciales
- FAE renforcés aux Amériques et en Europe du Nord
- Cotation automatisée
- Ingénieurs en support proactif aux clients

2027–2028

Accélération

~227–255 M€

- Grands comptes dans les 4 secteurs prioritaires
- Montée en charge des Amériques (+26 %/an) et de l'Europe (~18 %/an)
- Formation des équipes commerciales et techniques

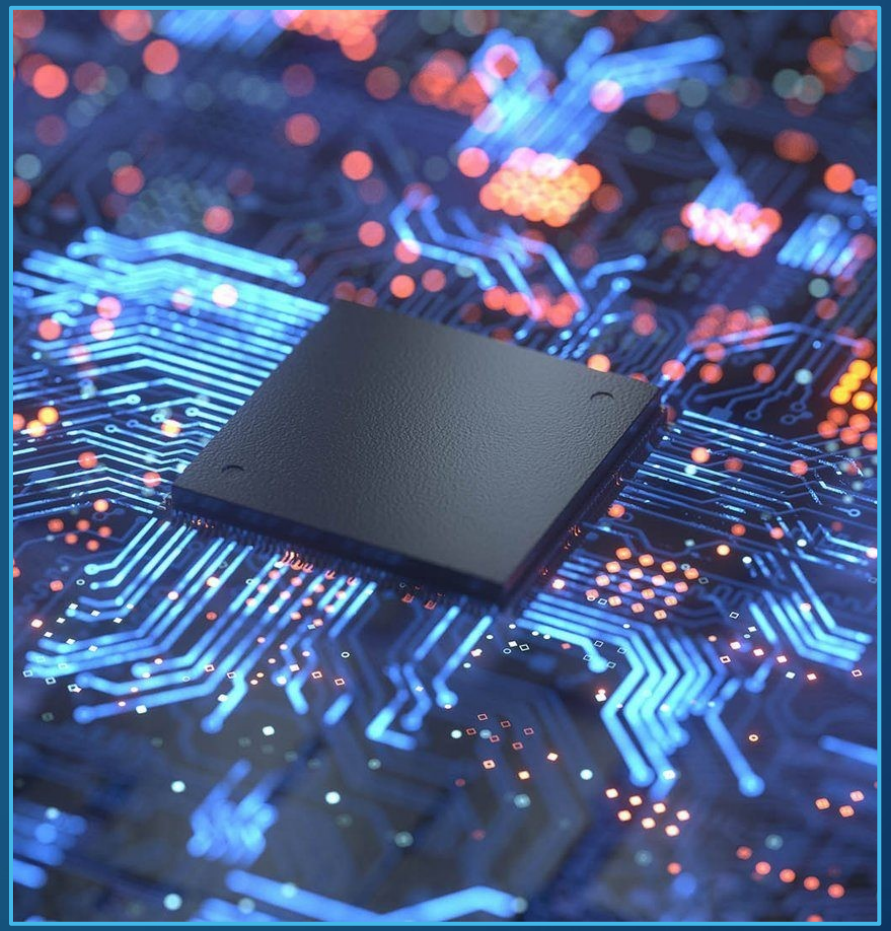
Au-delà de 2028

Leadership

- Développer l'Europe
- Faire des Amériques le relais de croissance après 2028
- Étendre les programmes grands comptes à toutes les régions

05

Focus: AI & Robotics



Leon Chen · EVP China & South-East Asia · 10:45 – 11:00

AI & robotics: the fastest-growing PCB sector

Overall PCB market

$86B
2025

→

$162B
2030F

+13.6% a year

AI + robotics PCB

$8B
2025

→

$48B
2030F

+42% a year

Share of AI + robotics in PCB market value



2023 • 1% **2026F • 12%** **2030F • 30%**



AI & data centres



Industrial robotics

Source: Prismark Printed Circuit Report Q2 2026 (overall market); MG / ICAPE estimates (AI + robotics).

AI changes the nature of the PCB, not just the volume

Standard PCB

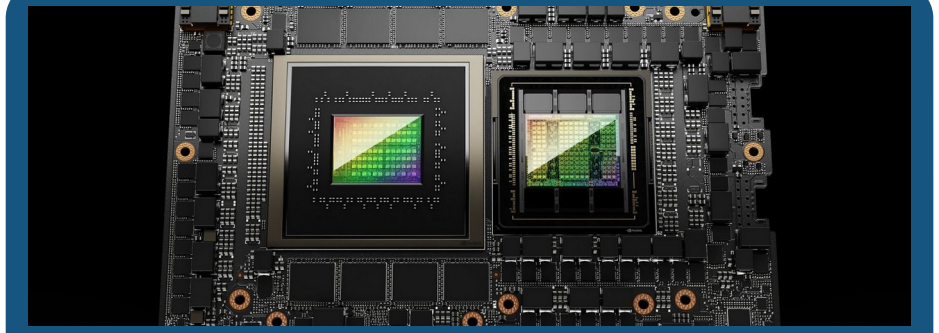
- 8 layers
- High-Tg material
- 1.6 mm thickness
- 0.2 mm min. hole
- ENIG finish

~$380 / m²

AI server PCB

- 48 layers
- M 8 low-loss material
- 6.5 mm thickness
- back-drilling ≤ 4 mil hole
- ENIG finish

~$38,000 / m²



×100 value per m² between a standard board and an AI server board – a qualitative, not quantitative, change

Each GPU generation adds layers and value

2020 · A100

14–20 layers

$2-3K / m²

2022 · H100 / H200

18–20 layers

$5–7K / m²

2024 · GB200 / GB300

18–24 layers HDI

$9–11K / m²

$32–35K (GB200) · $35–50K (GB300) / rack

2026 · Rubin

26–32 layers ultra-HDI

$13–18K / m²

$110–120K / rack

AI-Driven Transformation of the PCB Industry (Material, equipment, production process)

1. Advanced Copper Foil

Standard PCB

12-35μm
Thickness

4-8μm
Roughness



AI server PCB

3-8μm
Thickness

0.3-2.5μm
Roughness

2. Copper Clad Laminate

CCL for AI server PCB



Panasonic

生益科技 SYTECH

EMC

- High-speed CCL (M7,M8,M9)
- Low-loss CCL (Df 0.003-0.005)
  Ultra-low-loss CCL (Df ≤ 0.002)
  Standard FR-4 (Df ~0.015-0.020)
- Support high-density PCB design (PCB layer ≥ 20)

3. Precision Drilling

Higher accuracy for AI PCBs





Standard PCB

3000 holes
Drill bit service life

USD 0.2-0.3 / piece
Drill bit Cost



AI Server PCB

200-300 holes
Drill bit service life

USD 1.0-1.2 / piece
Drill bit Cost

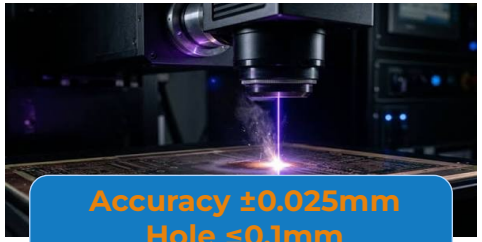
4. Advance Drilling Process

Standard PCBs



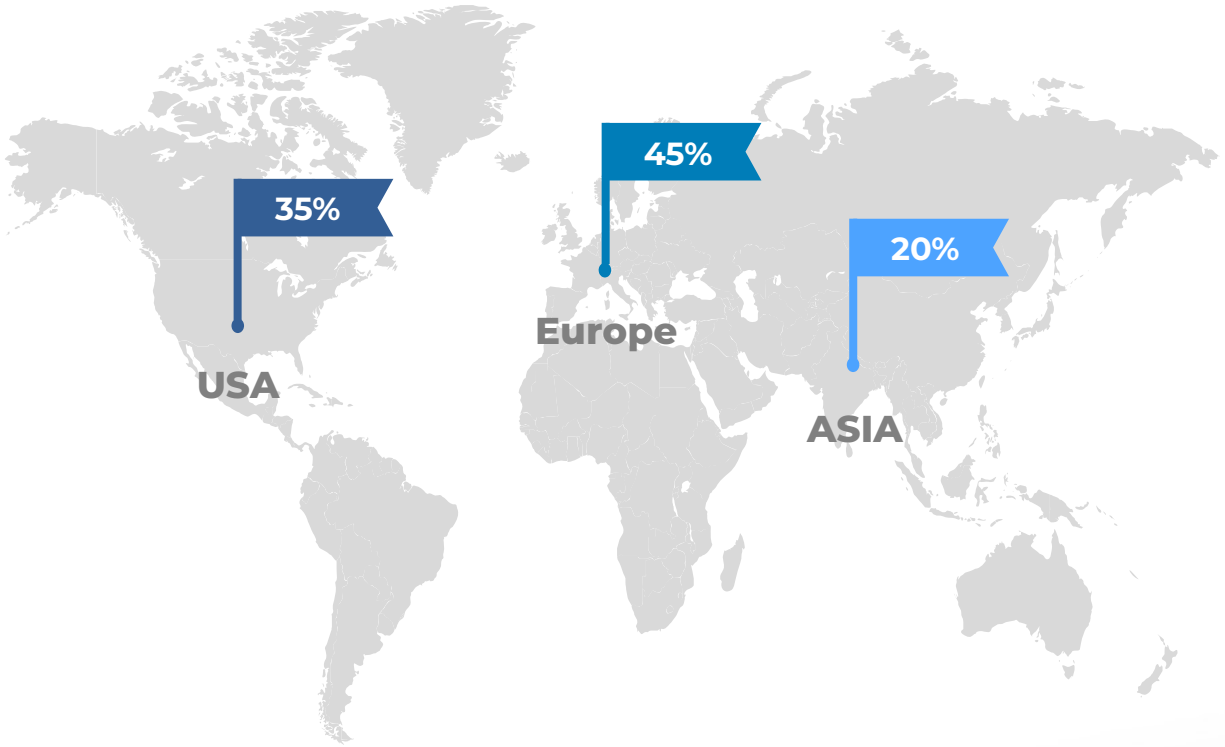
Accuracy ±0.05mm
Hole ≥0.2mm
Ordinary CNC drilling

Ultra-precision for AI PCBs



Accuracy ±0.025mm
Hole ≤0.1mm
CNC + Laser drilling

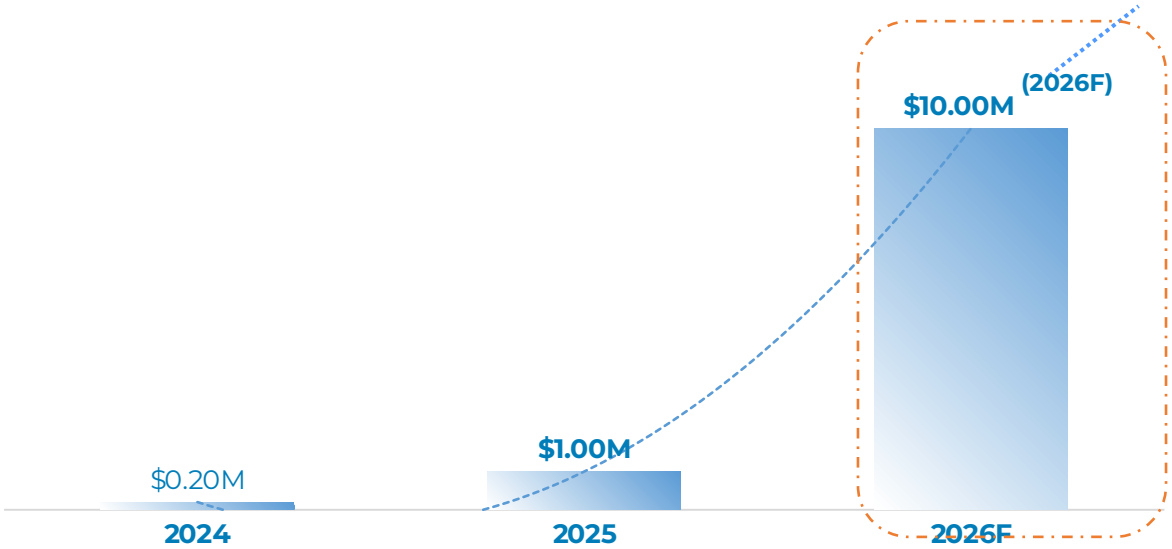
ICAPE AI/Robotic Business



USD 10 Million

2026F

ICAPE AI/Robotic business review



USD 10 million ≈ €9 million (at $1.13/€)

Seven AI & robotics projects won by ICAPE, across three continents

From edge AI to industrial robotics: increasingly complex electronic boards



Edge AI

Robotics & physical AI solutions



AI server

AI processing units, in-memory computing



AI semiconductor testing

HPC & AI chip testing



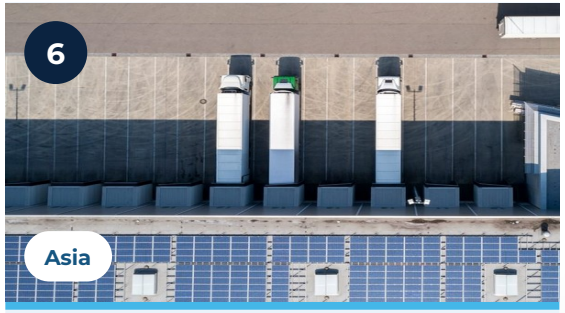
AI accelerator card

FPGA modules



Real-time AI imaging

AI cinema cameras



Energy storage for data center

OEM, energy storage



Industrial robotics

EMS, pick-up robot

7 big projects

Europe
North America
Asia

06

Marketing



Léa Maurel · Senior Marketing Manager · 11h00 – 11h10

Le marketing transforme l'expertise d'ICAPE Group en demande qualifiée

Rendre l'expertise visible

Nos ingénieurs publient et enseignent : les acheteurs nous connaissent déjà.

58*

Net Promoter Score, contre 48 en 2024

Attirer les bons comptes

Nous visons les secteurs et les profils où notre valeur et notre expertise pèsent le plus.

1 500

nouveaux contacts qualifiés en 2025

Accompagner jusqu'à la décision

Du premier contact à la commande, nous restons présents avec le bon contenu au bon moment.

40+

nouveaux clients activés par des actions marketing en 2025

Entretenir la relation

La fidélité reste la meilleure mesure de la valeur que nous apportons.

70 %

de clients depuis plus de cinq ans

Résultat : une demande mieux qualifiée à l'entrée du cycle de vente, et une base de clients plus fidèle.

electronica **MUNICH 2026 · 10–13 NOVEMBRE**

560
contacts, +40 % vs 2024

40 %
des comptes sont de rang A

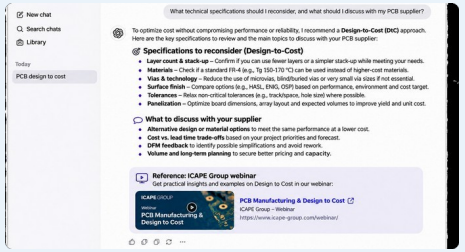
156
projets à moins de 3 mois

* Net Promoter Score. Barème usuel attribué à Bain & Company, créateur de l'indicateur : au-dessus de 20, favorable ; au-dessus de 50, excellent ; au-dessus de 80, exceptionnel.
Enquête ICAPE Group 2026, 325 clients dans 33 pays.

Ce que l'IA et la donnée changent dans notre façon d'aller chercher les affaires

Être trouvé au bon moment

Les acheteurs commencent leurs recherches sur les assistants d'IA. Nous y sommes visibles.



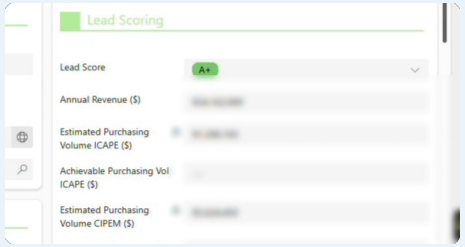
Répondre plus vite

Les demandes entrantes sont qualifiées et orientées automatiquement. Aucune ne se perd.



Cibler les comptes qui comptent

La donnée désigne les entreprises qui ressemblent à nos meilleurs clients.



Produire plus, à effectif constant

Contenus et campagnes réalisés en interne, dans toutes nos langues, en quelques heures.

Chaque affaire issue du marketing est suivie du premier contact jusqu'à la commande : nos budgets vont là où le retour est prouvé.

Un moteur conçu pour s'amplifier jusqu'en 2030

Croissance

Une demande ciblée sur les quatre secteurs prioritaires du plan.

+

Efficacité commerciale

Plus de comptes couverts et mieux suivis, sans augmenter les effectifs.

+

Mix de valeur

Priorité aux segments produits et aux industries les plus techniques et les plus en croissance.

Du volume à la valeur : même équipe, plus de marchés couverts, et une demande orientée vers les affaires à plus forte valeur.

07

Finances & Perspectives



Arnaud Le Coguic · Directeur général délégué – Finances · 11h10 – 11h30

S1 2026 : une croissance en accélération, une marge d'EBIT revenue à 6 % au T2

113,3 M€
CA, +12,5 % (+18 % organique hors change)

26,9 %
marge brute (30,0 % au S1 2025)

7,8 M€
EBITDA, marge de 6,8 % (7,7 %)

4,1 %
marge d'EBIT, dont 6 % au T2 (4,9 %)

1,6 M€
résultat net part du Groupe (1,1 M€)

3,0 M€
résultat net courant part du Groupe

5,2 M€
flux de trésorerie opérationnels (7,8 M€ au S1 2025)

(0,9) M€
variation de trésorerie, vs (2,9) M€ au S1 2025

27,6 M€
dette financière nette (28,8 M€ fin 2025)

66 %
de l'EBITDA converti en cash (54 % en 2025)

Un bilan sain, des covenants respectés

27,6 M€
dette financière nette au 30/06/26 (28,8 M€ fin 2025)

18,3 M€
trésorerie et équivalents

26,1 M€
capitaux propres (24,8 M€ fin 2025)

Emprunts : 45,9 M€

Données au 30 juin 2026

- Crédit syndiqué (9 banques) 23,3 M€
- Obligations Relance (Tikehau) 6,1 M€, 8 ans, in fine
- Emprunts croissance externe 5,3 M€
- Crédit revolving US (HSBC, ligne de 3 M$) 2,9 M€
- Affacturage 3,5 M€ (programme CAL&F de 25 M€)
- Deux nouveaux emprunts bancaires au S1 2026 : 4 M€

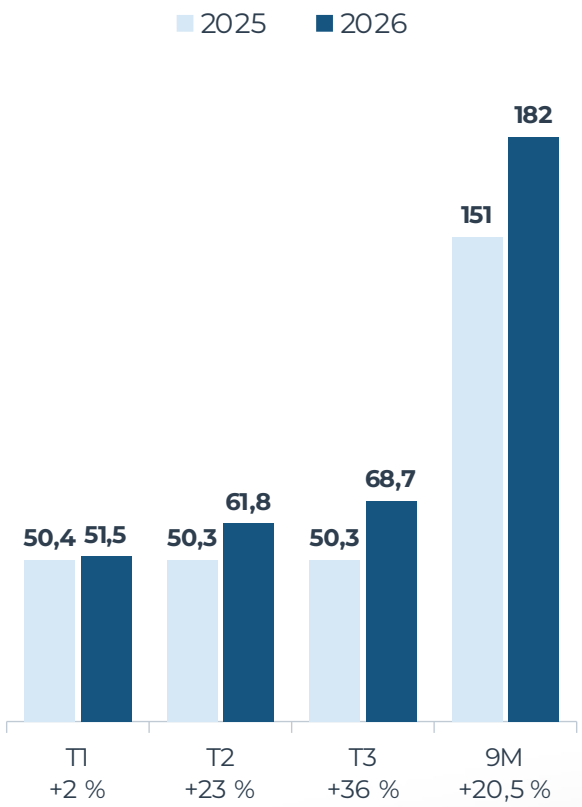
Respect du ratio de levier bancaire

ALLOCATION DU CAPITAL

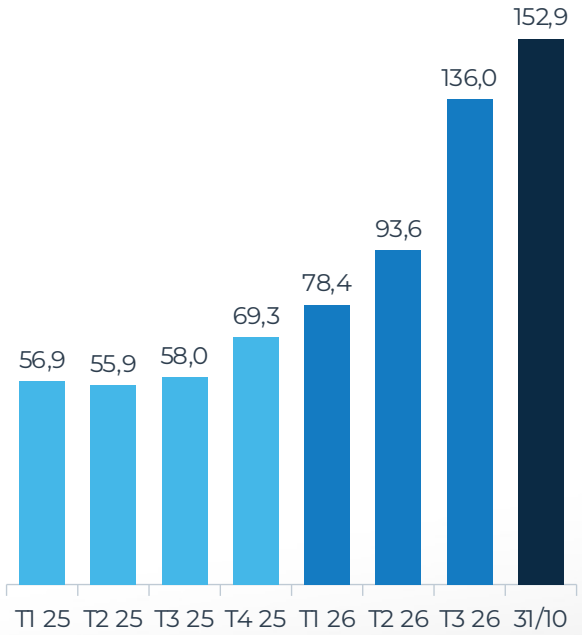
- Dividende par action : 0,20 € (2022), 0,20 € (2023), 0,13 € (2024), 0,09 € (2025)
- Rachat : bloc de 1,9 % acquis en fév. 2025 à 6,84 € ; 2,7 % des titres rachetés au total au 30/09/2026

S1 et T3 2026 : une dynamique record à l'aube du nouveau plan et relèvement de la guidance de chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires trimestriel, M€



Carnet de commandes, M$



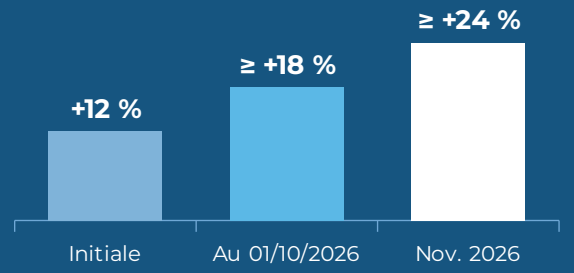
182,0 M€
CA 9 mois 2026, +20,5 % (+23,5 % organique à change constant)

+36,4 %
croissance du CA au T3 2026 (+34,2 % organique à change constant)

152,9 M$
carnet de commandes record au 31/10/2026 (~137 M€)

+138 %
de hausse du carnet de commandes vs 31/10/2025

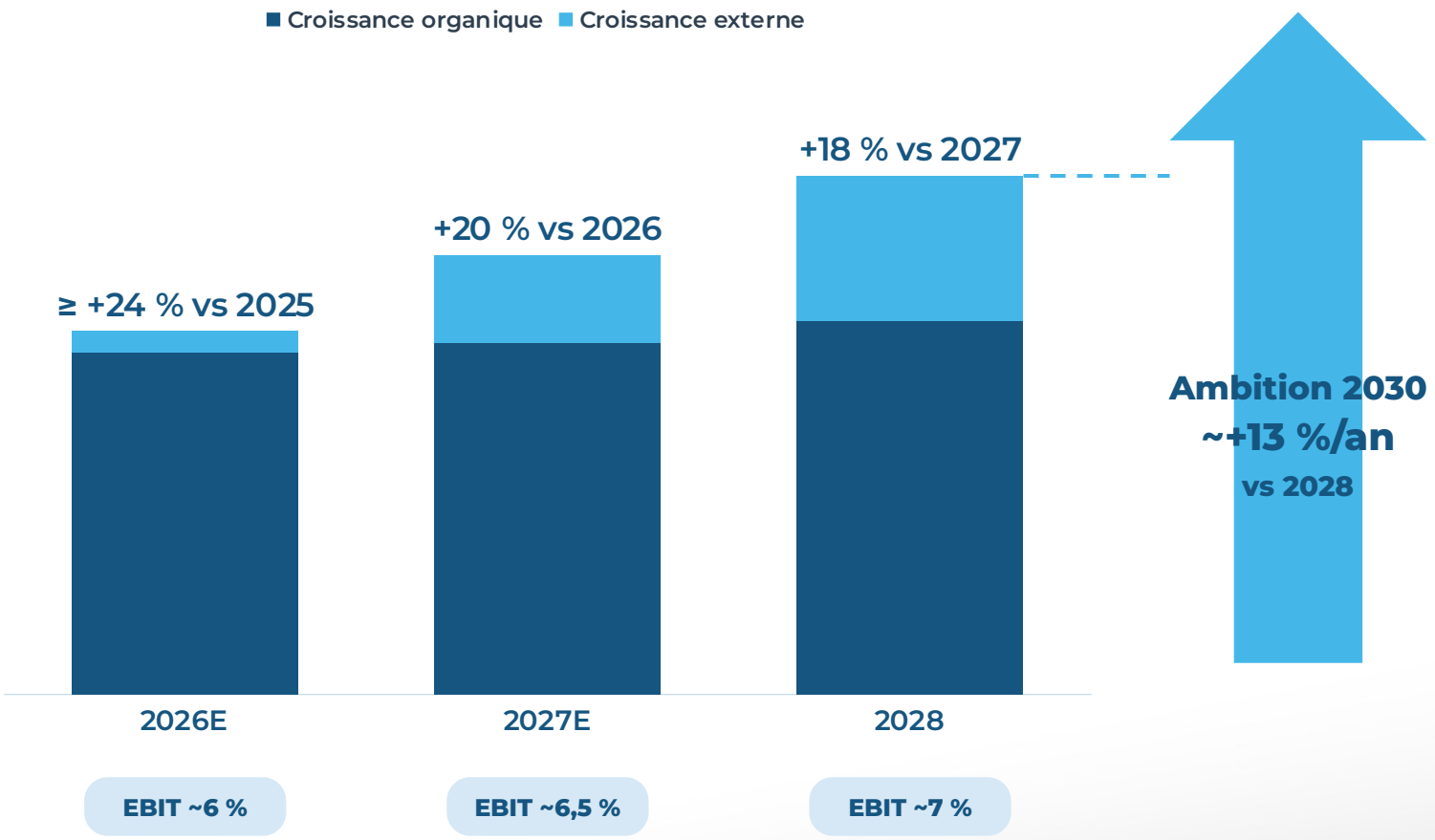
OBJECTIF DE CA ANNUEL 2026 RELEVÉ



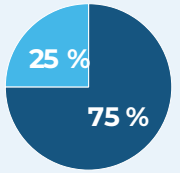
≥ +24 %
de croissance du CA visée en 2026
Marge d'EBIT de 6 % confirmée

Sources : communiqués du S1 2026 et du T3 2026 (03/11/2026).

De 2026 au Plan 2028, puis l'ambition 2030



×1,4
de CA entre 2026 et 2028



Croissance du CA 2027–2028
~75 % organique
~25 % externe

6 % → 7 %
marge d'EBIT 2026 → 2028

Objectifs et hypothèses établis à taux de change constants

Hypothèses clés et objectifs financiers du Plan 2028 et de l'ambition 2030

HYPOTHÈSES CLÉS

- Croissance organique qui contribue pour ~75 % à la croissance (PCB et CIPEM)
- Coûts de structure en baisse en % du CA
- Enveloppe d'acquisitions qui représente environ 25 % de la croissance
- Poursuite des dividendes et des rachats d'actions
- Hypothèses établies à taux de change constants

L'ensemble des hypothèses s'entend sans dégradation marquée de l'environnement macro-économique sur la période considérée.

Point de départ 2026 : CA ≥ +24 % vs 2025, marge d'EBIT ~6 %

PLAN 2028

+20 % vs 2026
de croissance du CA en 2027

~6,5 %
de marge d'EBIT

+18 % vs 2027
de croissance du CA en 2028, ×1,4 vs 2026

~7 %
de marge d'EBIT

AMBITION 2030

~+13 %/an vs 2028
de croissance du CA de 2028 à 2030

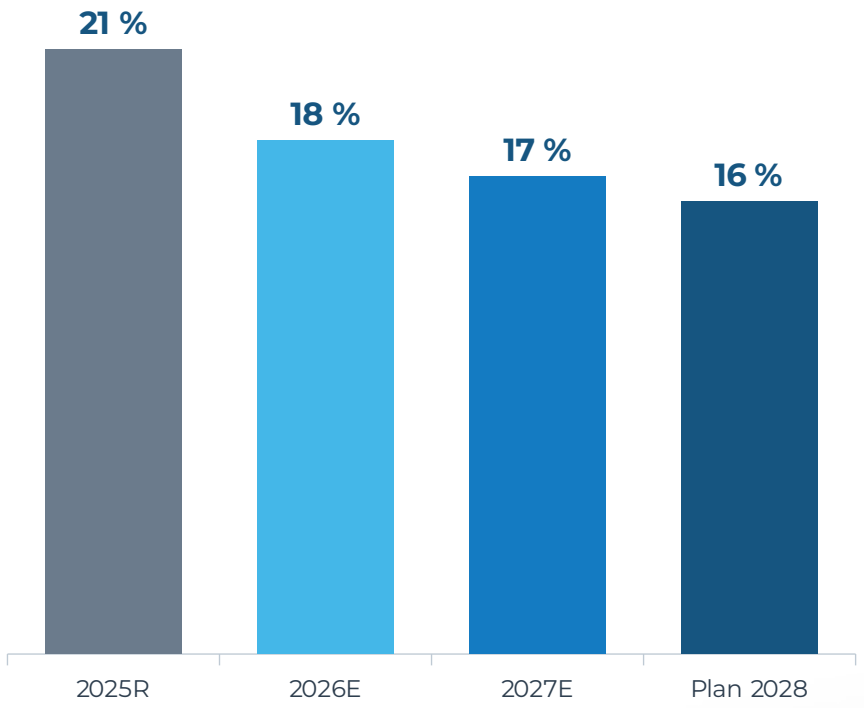
≥ 7 %
de marge d'EBIT

SUR TOUTE LA DURÉE DU PLAN

~75 % / 25 %
croissance organique / externe

Une ambition de marge adossée à la discipline des coûts et au levier opérationnel

Masse salariale + frais généraux, % du CA



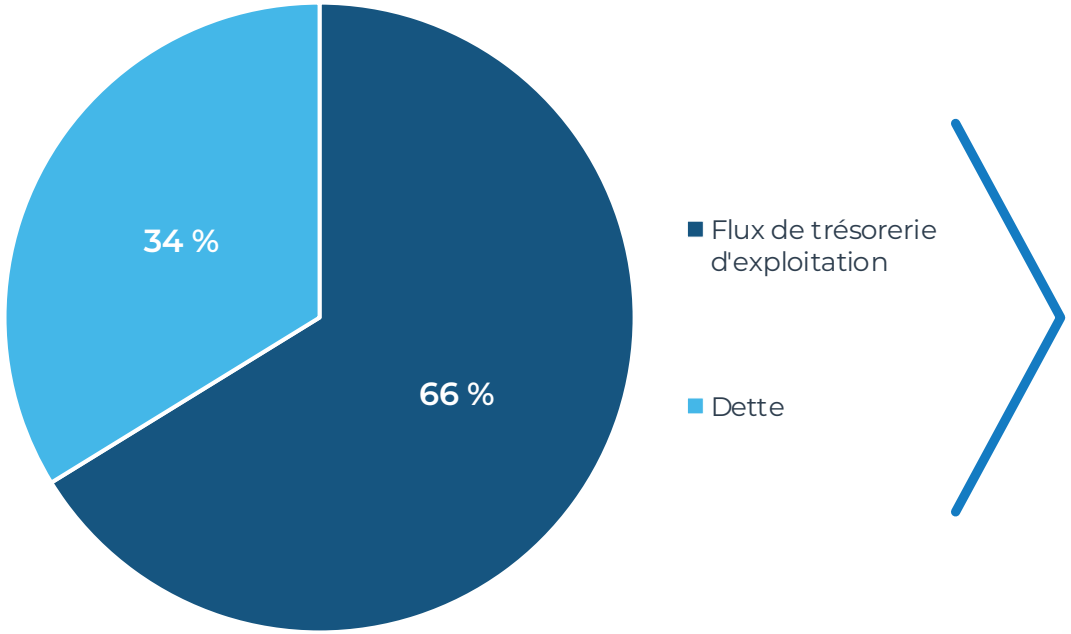
Réductions de coûts & amélioration de l'efficacité opérationnelle

- Arrêt des usines déficitaires IHM (France) et TRAX (Afrique du Sud)
- Simplification juridique en Asie et au Royaume-Uni
- Rationalisation des locaux / entrepôts
- Déploiement d'agents IA pour les tâches répétitives
- Intégration des acquisitions via une plateforme commune

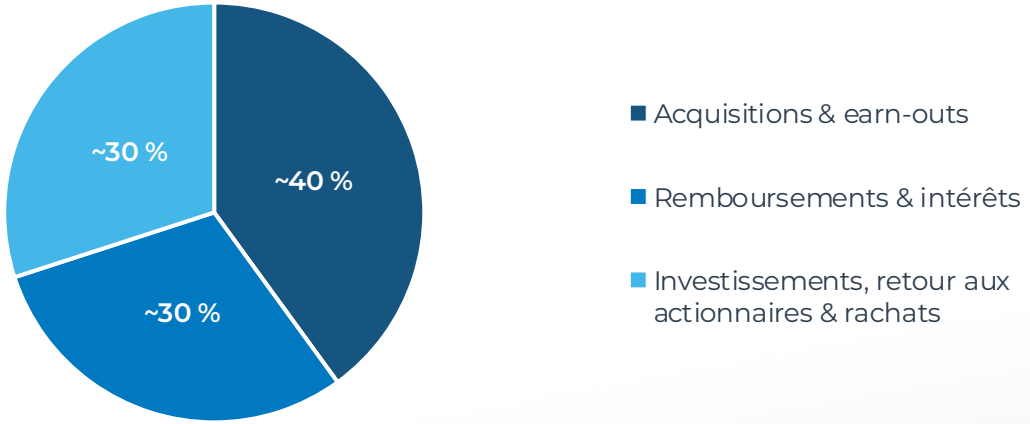
Objectifs et hypothèses établis à taux de change constants

Allocation du cash 2027–2028 : les acquisitions en priorité, financées par la dette

Cash généré 2027–2028



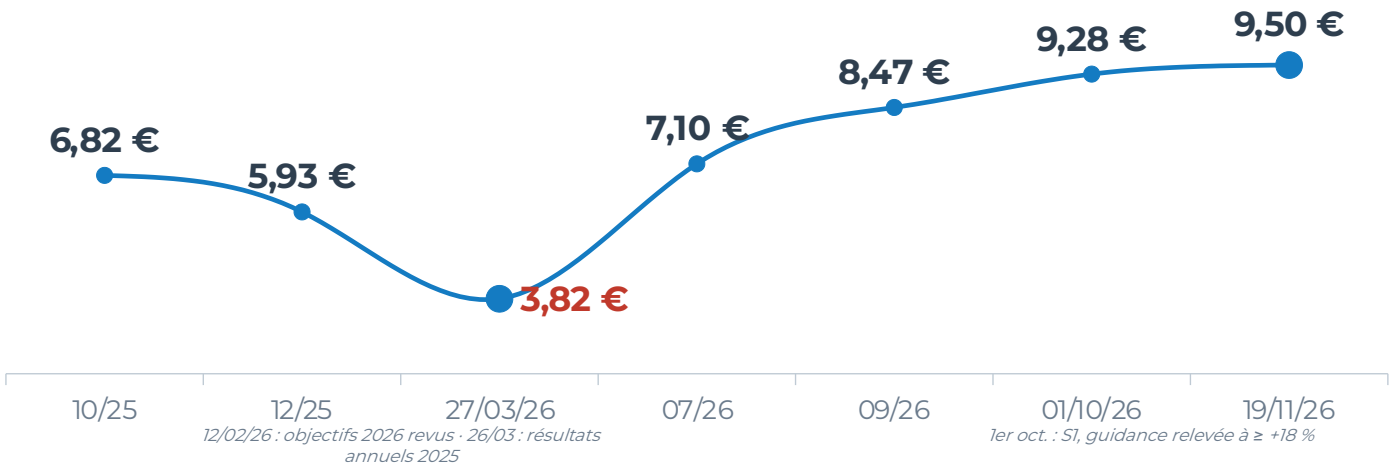
Cash employé 2027–2028



Les acquisitions sont financées par dette ; les autres emplois par les flux d'exploitation.

Objectifs et hypothèses établis à taux de change constants

L'action ICAPE : une gestion dynamique et un re-rating engagé depuis le point bas de 2026



×2,5 cours depuis le point bas de 2026 (3,82 € → 9,50 €)

+60 %
depuis le début de l'année au 19/11/26

~77 M€
capitalisation boursière au 19/11/26

4 bureaux d'analyse
3 Achat · 1 Conserver

65 échanges avec le marché depuis janvier 2026

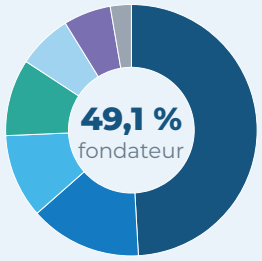
Kepler Cheuvreux

TP ICAP MIDCAP

Euroland Corporate

ID. MidCaps

Actionnariat au 30/09/2026



Famille Ballenghien	49,1 %
Particuliers	14,4 %
Management	10,8 %
Institutionnels	9,9 %
Partenaires industriels	7,0 %
Salariés	6,1 %
Autocontrôle	2,7 %

Informations clés

- Euronext Growth Paris · ALICA
- ISIN FR001400A3Q3
- 8 088 182 actions
- Flottant 37,5 % (capital hors fondateur, management et autocontrôle)
- Fondateur : 49,1 % du capital, 55,88 % des droits de vote
- Entrée au capital de Farringdon European Opportunities en juin 2026 et de 2 nouveaux fonds en octobre 2026
- Rachat d'actions : ICAPE détient 2,7 % de son capital (217 341 actions au 09/10/2026, contrat de liquidité inclus)

08

Synthèse, conclusion & Q&R



Yann Duigou · Directeur Général · 11h30 – 12h00

Cinq raisons d'investir dans ICAPE Group

1	**Un marché qui accélère avec l'IA**	Marché mondial du PCB >162 Md$ en 2030, +13,6 % par an
2	**Une plateforme asset-light éprouvée**	CA de 200,3 M€, 3 800+ clients, 56 fournisseurs stratégiques qualifiés, carnet record de 152,9 M$ au 31/10/2026
3	**Une mécanique M&A éprouvée**	23 acquisitions depuis 2021 ; 12 cibles (environ 96 M€ de CA) en discussions avancées
4	**Plus de valeur, plus de productivité**	Pièces sur mesure CIPEM, usines en propre, automatisation par l'IA et nouvel outil IT Groupe
5	**Un plan clair et mesurable**	• 2026 : CA ≥ +24 %, marge d'EBIT ~6 % • 2027 : CA +20 %, marge d'EBIT ~6,5 % • 2028 : CA +18 %, marge d'EBIT ~7 %

Objectifs et hypothèses établis à taux de change constants

Questions & réponses

Yann Duigou et l'équipe de direction



ICAPE GROUP

The power of precision

Merci

Déjeuner avec le Management · 12h00

Contacts investisseurs

Arnaud Le Coguic
Directeur général délégué – Finances
investor@icape-group.com

Régine Gaggioli
Directrice des Relations investisseurs et de la communication financière
regine.gaggioli@icape-group.com

Group
Headquarters

Immeuble Volta
33 avenue du Général Leclerc
92260 Fontenay-aux-Roses
France

+33 1 58 18 39 10

Asia
Headquarters

18F/19F/20F, Parkway Center,
No. 121, Dong Men Zhong Lu,
Chang An, Dongguan, Guangdong
P.R China 523852

+86 769 8999 7000

Americas
Headquarters

8102 Zionsville Rd,
Indianapolis, IN 46268
USA

+1 765-431-1271

www.icape-group.com