



Investir dans les Actions Offertes comporte des risques et des incertitudes élevés. L'investisseur potentiel est tenu de lire l'intégralité du Prospectus et en particulier, le chapitre « Facteurs de risques » à partir de la page 26 du Prospectus et de la page 16 du résumé français pour savoir de quels facteurs il convient de tenir compte lorsque l'on investit dans les Actions. Tous ces facteurs doivent être pris en considération avant de pouvoir procéder à un investissement dans les Actions Offertes. En particulier, l'investisseur doit avoir conscience du degré d'endettement élevé de la Société. Au 31 mars 2014, la dette financière nette s'établit à € 862,1 millions, pour un rapport dette financière nette/fonds propres de 2,3:1. L'investisseur prendra donc tout particulièrement connaissance des mentions suivantes : « Les actions de certaines de nos filiales et certains de nos actifs sont donnés en gage au profit de nos créanciers et si nous ne respectons pas les engagements afférents aux Senior Secured Obligations et/ou au Revolving Credit Facility, nos créanciers auront le droit de réaliser le gage couvrant ces engagements » ; « Notre taux d'endettement considérable et nos crédits pourraient exercer une influence néfaste sur nos activités » et « Notre endettement pourrait diminuer notre capacité à financer nos activités et nos besoins en capitaux futurs ». L'investisseur potentiel doit être en mesure de supporter le risque économique d'un investissement en Actions et la perte de tout ou partie de son investissement. Tous les frais afférents à l'Offre, y compris les commissions de souscription sur la vente des actions existantes et l'indemnité de sortie dues à Goldman Sachs et à TPG Capital (1 % de la valeur d'entreprise) seront supportés par la Société ; leur montant est évalué à € 46,9 millions.

Offre d'actions ordinaires (comprenant approximativement €325 millions d'actions ordinaires nouvellement émises (représentant un maximum de 19.696.969 actions sur base du minimum de la Fourchette de Prix entre €16,50 et €20,50) et un maximum de 7.000.000 actions ordinaires existantes)  
**Admission de toutes les actions à la négociation sur Euronext Brussels**

## Notre objectif

Depuis ses débuts en tant qu'entreprise familiale, Ontex est devenu un groupe mondial. Tout au long de son parcours ambitieux, Ontex a su conserver l'esprit de flexibilité et de réactivité, ce qui lui a donné un avantage compétitif pour offrir des produits hautement performants et d'un excellent rapport qualité-prix à ses partenaires et clients. Notre réussite et notre personnel sont inspirés par notre vision et portés par notre mission.

## Notre vision

Être un leader mondial dans le domaine de l'hygiène personnelle, offrant des solutions pour toutes les générations, tout en préservant l'environnement.

## Notre mission

Offrir des solutions d'hygiène personnelle de haute qualité et innovantes pour améliorer la qualité de vie à travers le monde, et prendre soin de nos employés et de l'environnement, tout en créant de la valeur ajoutée pour nos clients et nos actionnaires.



Charles Bouaziz, CEO

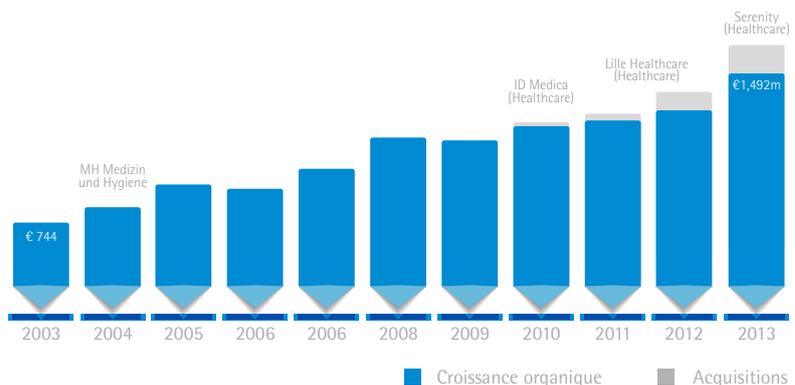
ONTEX est un leader mondial dans la fabrication de produits d'hygiène personnelle pour bébés, femmes et adultes. Nos produits hautement performants et d'un excellent rapport qualité-prix sont distribués en plus de 100 pays sous les marques de distributeurs partenaires de premier plan, et sous nos propres marques.

Nos 15 sites de production sont implantés dans des régions stratégiques en Europe, Afrique du Nord et Asie Pacifique. Nos équipes livrent des produits de haute qualité dans les délais à nos clients, quel que soit le pays où ils se trouvent. Nos centres de R&D dédiés nous permettent d'offrir sans cesse de nouveaux produits innovants aux consommateurs et aux clients.

Nous sommes fiers de retourner à Euronext Bruxelles. Nous espérons que vous partagerez notre enthousiasme.

## Ontex: évolution 2003-2013

En dix ans, Ontex a doublé son chiffre d'affaires jusqu'à 1,5 milliard EUR en 2013. Son taux de croissance annuel composé était de 7,2%, dont 4,7% de croissance organique.



## Solutions d'hygiène intelligentes pour toutes les générations

L'expertise et la fiabilité d'Ontex en R&D, fabrication, logistique, distribution et service se reflètent dans le fait que la plupart des plus grands distributeurs en Europe et au-delà choisissent nos produits, tout comme les prestataires de santé publics et privés. Nos solutions sont intelligentes, performantes et offrent un excellent rapport qualité-prix.

Au consommateur, nous offrons une protection maximale, un confort optimal, une coupe améliorée et des matériaux doux, et généralement à des prix inférieurs à ceux du leader du marché. À nos partenaires, nous offrons une collaboration commerciale solide, des marques exclusives en santé, et des solutions optimales qui répondent aux besoins des consommateurs.



## Ontex: à l'origine des marques

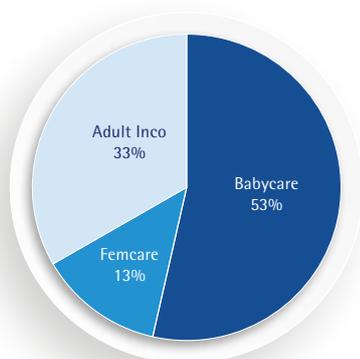
Ontex offre des solutions commerciales intelligentes pour les marques de distributeurs. Parmi nos clients nous comptons beaucoup des chaînes les plus importantes au monde. Sur les segments des produits d'hygiène féminine, pour bébés et pour adultes, les marques fortes d'Ontex sont reconnues, très appréciées et réputées.



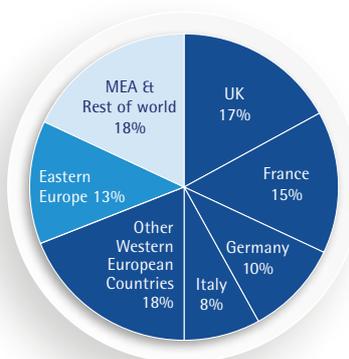
## Un business fort et équilibré

Ontex offre des solutions d'hygiène intelligentes pour toutes les générations, de couches bébés aux produits incontinence. Notre activité est mondiale, des marchés de croissance au Moyen-Orient, en Afrique et en Asie, aux marchés établis en Europe de l'Ouest. En fonction des besoins locaux nous offrons nos produits sous de marques distributeur et sous nos propres marques.

Focalisé sur 3 catégories...



... dans des marchés divers...



... offrant des marques Ontex ou distributeur.



Année 2013

## Ontex a une dimension mondiale

Nos sites de fabrication et nos bureaux commerciaux sont implantés dans des régions stratégiques pour nous permettre de conserver notre leadership sur le marché des produits d'hygiène personnelle.

Nos équipes opérationnelles hautement qualifiées optimisent le processus logistique pour livrer les produits dans les délais à nos clients, quel que soit le pays. Nos centres techniques de R&D dédiés nous permettent d'offrir sans cesse de nouveaux produits de pointe, innovants et d'excellent rapport qualité-prix aux consommateurs et aux clients.



A	Aalst Head Office	Belgium
1	Eeklo	Belgium
2	Buggenhout	Belgium
3	Mayen	Germany
4	Großpostwitz	Germany
5	Wasquehal	France

6	Arras	France
7	Turnov	Czech Republic
8	Ortona	Italy
9	Algiers	Algeria
10	Segovia	Spain
11	Istanbul	Turkey

12	Karachi	Pakistan
13	Yangzhou	China
14	Sydney	Australia
15	Noginsk	Russia

## Données financières historiques

	Trimestre achevé le 31 mars		Exercice annuel clos le 31 décembre		
	2014	2013	2013	2012	2011
	€ millions				
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>400,2</b>	<b>340,5</b>	<b>1,491,9</b>	<b>1,309,0</b>	<b>1,217,6</b>
Coût de production	(291,3)	(253,6)	(1,094,8)	(988,3)	(941,4)
Marge brute	108,9	86,9	397,1	320,7	276,2
Charges de distribution	(37,6)	(28,0)	(136,3)	(108,6)	(92,4)
Charges de ventes et marketing	(19,8)	(18,9)	(78,0)	(64,2)	(50,5)
Charges administratives générales	(10,8)	(9,0)	(41,1)	(30,9)	(28,1)
Autres produits/(charges) d'exploitation, nets	0,5	(0,6)	0,4	1,1	(1,9)
Charges exceptionnelles	(2,3)	(2,4)	(19,6)	(50,4)	(40,2)
<b>Résultat d'exploitation</b>	<b>38,9</b>	<b>28,0</b>	<b>122,5</b>	<b>67,7</b>	<b>63,1</b>
Revenus financiers	2,8	5,2	17,9	18,1	25,6
Charges financières	(23,3)	(23,7)	(101,9)	(88,1)	(126,7)
Charges financières nettes	(20,5)	(18,5)	(84,0)	(70,0)	(101,1)
(Perte)/bénéfice avant impôt sur le revenu	18,4	9,5	38,5	(2,3)	(38,0)
Charge d'impôts sur les revenus	(3,8)	(2,6)	(14,0)	(6,8)	(13,6)
<b>(Perte)/Bénéfice de l'exercice</b>	<b>14,6</b>	<b>6,9</b>	<b>24,5</b>	<b>(9,1)</b>	<b>(51,6)</b>

# L'offre en détail

## OFFRE

L'Offre s'articule de la manière suivante : émission, par Ontex Group SA (la « Société »), de 19.696.969 actions nouvelles au maximum, pour un montant de 325 millions EUR (« Primary Tranche »), et vente de 7.000.000 actions existantes au maximum (« Secondary Tranche ») par Whitehaven B S.à.r.l., véhicule d'investissement détenteur de fonds gérés par des filiales de TPG Global LLC et de Goldman Sachs Group Inc. ainsi que par certains membres anciens et actuels de la direction de la Société (les « Actionnaires Vendeurs ») (conjointement désignées par les « Actions Offertes »).

Le nombre total d'Actions Offertes pourra être augmenté, à concurrence de 15 % au plus du nombre d'Actions Offertes initial (l'« Option d'extension »). Il existe une option de surallocation de maximum 15 % des Actions Offertes (l'« Option de surallocation »).

L'Offre comprend :

1. une offre publique aux investisseurs particuliers et institutionnels en Belgique ;
2. un placement privé aux États-Unis auprès d'« acheteurs institutionnels qualifiés » (au sens du Rule 144A de l'US Securities Act) ;
3. un placement privé auprès d'investisseurs institutionnels dans le reste du monde (conformément au Regulation S de l'US Securities Act).

## PRIX DE L'OFFRE

Fourchette de prix : EUR 16,50 – EUR 20,50.

Le Prix de l'Offre sera déterminé sur la base d'une procédure de book building, exclusivement réservée aux investisseurs institutionnels. Le Prix de l'Offre pourra éventuellement être plus bas que la limite inférieure de la fourchette, mais ne dépassera en aucun cas la limite supérieure de cette fourchette.

Le Prix de l'Offre est un prix unique en euros (hors taxe sur les transactions boursières et coûts éventuellement portés en compte par les intermédiaires financiers pour le dépôt des demandes) valable pour tous les investisseurs, particuliers comme institutionnels.

Le Prix de l'Offre et le nombre d'actions vendues seront publiés dans la presse financière belge le 25 juin 2014 ou aux alentours de cette date.

## PERIODE DE SOUSCRIPTION

Du 11 juin 2014 au 24 juin 2014 (à 16 h 00) inclus, sauf clôture anticipée. Possibilité de clôture anticipée à partir du 19 juin 2014. La période de souscription pour les investisseurs particuliers devrait toutefois selon toute vraisemblance s'achever le 23 juin 2014.

## DATE DE PAIEMENT

Le 30 juin 2014 ou aux alentours de cette date (ou éventuellement plus tôt, en cas de clôture anticipée).

## DATE DE VALEUR

La Date de valeur correspond à la date de paiement, quel que soit le type de compte.

## ALLOCATION

Le nombre d'Actions Offertes attribuées aux investisseurs sera déterminé en fonction de la demande des investisseurs particuliers et des

investisseurs institutionnels respectivement.

Conformément à la loi belge, 10 % au moins des Actions Offertes seront attribuées à des investisseurs particuliers en Belgique, pour autant que la demande de la part des investisseurs particuliers soit suffisante.

En cas de sursouscription, les souscriptions reçues avant 18 h 00 le 19 juin 2014 et les souscriptions déposées via KBC Securities, KBC Bank, CBC Banque ou Petercam, pourront faire l'objet d'un traitement préférentiel.

La clé d'allocation pour les investisseurs particuliers sera publiée dans la presse financière belge le 25 juin 2014 ou aux alentours de cette date.

## COTATION

Le titre est coté sur le marché réglementé d'Euronext Bruxelles.

## DIVIDENDES

Aucun dividende n'a été versé par la Société ou par Ontex I par le passé. Sous réserve de la disponibilité de réserves distribuables, la Société a actuellement l'intention de verser des dividendes correspondant à 35 % à 40 % de son bénéfice annuel sur la base des états financiers consolidés IFRS. Pour l'exercice financier 2014, le montant des dividendes sera calculé au prorata, de telle sorte que la Société paiera des dividendes uniquement pour la partie de l'exercice durant laquelle les Actions étaient cotées sur Euronext Bruxelles (sur la base de la mise en oeuvre de la politique relative aux dividendes décrite dans la phrase précédente).

Le montant des dividendes et la manière de déterminer si des dividendes doivent être versés durant un exercice peuvent être affectés par un certain nombre de facteurs, en ce compris nos perspectives commerciales, les besoins de trésorerie et le rendement financier, la situation du marché et la conjoncture économique globale et d'autres facteurs, en ce compris la fiscalité et autres considérations réglementaires. En outre, les conventions décrivant les modalités (Indenture) régissant les Obligations (Notes) et le Revolving Credit Facility Agreement contiennent des restrictions applicables au paiement de dividendes. En conséquence, rien ne garantit le paiement de dividendes ou autres paiements semblables dans le futur ou, s'ils sont versés, leur montant.

## AFFECTATION DES MOYENS

La Société compte affecter les recettes nettes de la Primary Tranche au remboursement des dettes existantes et à l'augmentation de la capitalisation et de la flexibilité financière, notamment en abaissant les dettes existantes par refinancement de toutes les Obligations Senior Secured Floating Rate en cours, à hauteur de 280 millions EUR. Les recettes de la Secondary Tranche seront intégralement payés aux Actionnaires Vendeurs.

## DOCUMENTATION

Le Prospectus (le « Prospectus ») a été approuvé le 10 juin 2014 par l'Autorité des services et marchés financiers (la « FSMA ») ; il est disponible en langues anglaise et néerlandaise ainsi que, sous une forme résumée, en français. Ce document peut être obtenu gratuitement chez Ontex, dans votre agence bancaire KBC et via le KBC-Telecenter (numéro de téléphone : +32 (0) 3 283 29 70). Le Prospectus peut également être consulté sur les sites Internet de KBC Bank SA ([www.kbc.be](http://www.kbc.be)) et d'Ontex ([www.ontexglobal.com](http://www.ontexglobal.com)).

# Facteurs de risque

## REMBOURSEMENT

Cet investissement porte sur une action et ne garantit pas le remboursement du capital.

## REPARTITION

Geen spreiding: belegging in één waarde.

## SENSIBILITE AU MARCHÉ

Le cours de Bourse peut fluctuer considérablement dans le temps, en fonction de l'évolution de l'entreprise, du secteur au sein duquel elle opère, des événements sur les marchés financiers et d'autres conditions macroéconomiques encore.

## RISQUES LIES AU SECTEUR ET AUX ACTIVITES

Les activités d'Ontex, de même que le secteur dans lequel le groupe est actif, sont soumis à des risques élevés :

- En mars 2011, Ontex IV a émis des Obligations Garanties de Premier Rang (Senior Secured Notes) pour un montant total en principal de 600 millions d'euros et des Obligations de Premier Rang (Senior Notes) pour un montant total en principal de 235 millions d'euros et a conclu un Revolving Credit Facility Agreement. En février 2013, elle a émis d'autres Obligations Garanties de Premier Rang (Senior Secured Notes) pour un montant total en principal de 75 millions d'euros. Le Revolving Credit Facility Agreement était initialement prévue pour des emprunts jusqu'à concurrence d'un montant total de 50 millions d'euros. Le 15 août 2012, ses modalités ont été modifiées pour étendre le montant maximal des emprunts jusqu'à concurrence de 75 millions d'euros. Le Revolving Credit Facility Agreement arrive à échéance le 31 mars 2017. En date du 31 mars 2014, il n'y avait pas de tirages en cours au titre du Revolving Credit Facility.

Les Obligations Garanties de Premier Rang (Senior Secured Notes) et le Revolving Credit Facility Agreement sont garanties par les actifs suivants : (i) un gage sur les actions d'Ontex IV en sa qualité d'émetteur des Obligations Garanties de Premier Rang (Senior Secured Notes) et de certaines de ses filiales agissant en qualité de garants ; (ii) un gage sur compte bancaire de l'émetteur et de certains garants ; (iii) un gage sur créances de l'émetteur et de certains garants ; (iv) un gage sur des fonds de commerce de certains garants ; (v) des hypothèques portant sur des biens immobiliers appartenant à certains garants ; et (vi) certains droits de propriété intellectuelle des garants. Le Revolving Credit Facility Agreement exige que l'EBITDA (tel que ce terme y est défini) et le total des actifs bruts des garants au titre du Revolving Credit Facility Agreement ne représente pas moins de 85 % de l'EBITDA (tel que ce terme y est défini) et des actifs bruts d'Ontex IV et de ses filiales assujetties. Les sûretés doivent rester en vigueur aussi longtemps que les Obligations Garanties de Premier Rang (Senior Secured Notes) et le Revolving Credit Facility Agreement seront en vigueur. En conséquence, si Ontex IV ne peut pas respecter ses obligations aux termes des Obligations Garanties de Premier Rang (Senior Secured

Notes) ou du Revolving Credit Facility Agreement, ses créanciers auront le droit de réaliser les sûretés décrites ci-dessus. L'exercice d'un tel droit pourrait conduire à la perte de notre contrôle sur nos filiales et/ou nos actifs, ce qui pourrait avoir un effet significatif défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

- Au 31 mars 2014, notre dette financière nette s'élevait à 862,1 millions d'euros et le rapport entre la dette financière nette et les capitaux était de 2,3:1. Bien que nous prévoyions d'utiliser une partie du produit de la Première Tranche pour réduire notre niveau d'endettement, ce niveau d'endettement peut continuer à avoir des conséquences importantes pour nos actionnaires, notamment, entre autres :
  - accroître notre vulnérabilité et réduire notre flexibilité à répondre à des conditions économiques et industrielles générales défavorables ;
  - requérir l'engagement d'une partie importante de nos flux de trésorerie d'exploitation pour le paiement du principal ou, et des intérêts, de la dette, réduisant ainsi la disponibilité de ces flux de trésorerie et limitant notre capacité à verser des dividendes ou à obtenir du financement supplémentaire pour le fonds de roulement, les dépenses en capital, les acquisitions, les sociétés en partenariat (joint ventures) ou autres objectifs généraux de l'entreprise ;
  - limiter notre flexibilité à planifier ou à réagir aux changements dans nos activités, l'environnement concurrentiel et le secteur dans lequel nous exerçons nos activités ; et
  - mettre la Société en situation désavantageuse par rapport à ses concurrents, dans la mesure où ils ne sont pas aussi endettés.

En outre, les Obligations Garanties de Premier Rang (Senior Secured Notes) arrivent à échéance en 2018 et les Obligations de Premier Rang (Senior Notes) en 2019. Nous pouvons rencontrer des difficultés à refinancer notre dette à cause des conditions de marché ou d'autres facteurs. En particulier, les perturbations subies à certains moments sur les marchés internationaux de capitaux au cours des dernières années, notamment la crise de la dette souveraine dans l'UE, la politique monétaire américaine et mondiale et d'autres facteurs, ont conduit à la baisse des liquidités et l'augmentation des primes de risques de crédit. Notre niveau d'endettement et/ou notre incapacité à refinancer notre dette pourraient donc avoir un effet significatif défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

- Les conventions décrivant les modalités (Indenture) régissant les Obligations (Notes) et le Revolving Credit Facility Agreement contiennent des engagements qui limitent notre capacité à, notamment :
  - contracter ou garantir de l'endettement et émettre certaines actions de préférence ;
  - procéder à certains paiements, notamment des dividendes ou autres distributions ;
  - participer à certaines opérations avec des sociétés liées ;

- créer ou contracter certains privilèges ;
- vendre, louer ou transférer certains actifs, notamment les actions des filiales assujetties ;
- porter atteinte aux sûretés dont bénéficient les détenteurs des Obligations (Notes) concernées ;
- bloquer ou entraver la capacité des filiales assujetties à verser des dividendes ou d'autres distributions, des prêts ou avances et des transferts d'actifs à Ontex IV ou à une de ses filiales assujetties ; et
- consolider notre position ou fusionner avec d'autres entités.

Toutes ces limitations sont soumises à des exceptions et réserves importantes. Le Revolving Credit Facility Agreement contient également des engagements de faire et ne pas faire et des engagements financiers d'usage, y compris (i) une exigence que l'EBITDA (tel que ce terme y est défini) et le total des actifs bruts des garants, au titre du Revolving Credit Facility Agreement ne représente pas moins de 85 % de l'EBITDA (tel que ce terme y est défini) et des actifs bruts d'Ontex IV et de ses filiales assujetties et (ii) l'obligation de maintenir un ratio d'endettement brut super senior (super senior gross leverage ratio) (défini comme le montant total du tirage sur le Revolving Credit Facility Agreement et des montants initiaux dus au titre des passifs de couverture super senior (super senior hedging liabilities) (constitué des passifs de couverture issus d'un contrat de couverture pour lequel une limite de couvertures super senior (super senior hedging limit) a été explicitement convenue, jusqu'à (mais n'excédant pas) la limite de couverture super senior fixée pour chaque contrat de couverture, la limite totale de tous les passifs de couverture super senior étant limitée à 25 million d'euros) par rapport à l'EBITDA consolidé) à un niveau inférieur ou égal à un montant compris entre 0,50 et 1, testé sur une base trimestrielle. Le ratio d'endettement super senior brut (super senior gross leverage ratio) était de 0 au 31 décembre 2013 puisqu'il n'y avait aucun tirage en cours au titre du Revolving Credit Facility Agreement ou au titre des passifs de couverture super senior (super senior hedging liabilities). Récemment, nous avons conclu un contrat ISDA (ISDA Agreement) avec Macquarie pour la couverture d'une partie de nos risques liés aux matières premières pour 2014 et nous avons convenu que les passifs de couverture avec Macquarie seront considérés comme des obligations de couverture super senior (super senior hedging obligations) à cet effet, limités au montant de 10 million d'euros pour leur passif de couverture. Tous ces engagements resteront en vigueur après la clôture de l'Offre. Bien qu'Ontex IV n'ait enfreint aucun de ces engagements, restrictions ou autres obligations par le passé et continue de les respecter à la date du présent Prospectus, toute violation pourrait entraîner un cas de défaut. Cela pourrait en retour contraindre les créanciers concernés à annuler la disponibilité du Revolving Credit Facility Agreement et à déclarer tous les montants impayés, ainsi que les intérêts courus, immédiatement exigibles. En outre, tout défaut aux termes du Revolving Credit Facility Agreement pourrait conduire à un cas de défaut et à la déchéance du terme des montants dus au titre d'autres instruments de dette qui contiennent des dispositions de défaut croisé ou d'exigibilité, notamment les conventions décrivant les modalités (Indenture) régissant les Obligations (Notes). Si nos créanciers, en particulier les créanciers en vertu du Revolving Credit Facility Agreement, déclarent la déchéance du terme de ces sommes, nous ne

pouvons vous assurer que nos actifs et les actifs de nos filiales seraient suffisants pour rembourser intégralement ces montants. En outre, si nous ne sommes pas capables de rembourser ces montants, nos créanciers pourraient réaliser les sûretés garantissant les Obligations Garanties de Premier Rang (Senior Secured Notes) et les montants tirés sur le Revolving Credit Facility Agreement. Tout ce qui précède pourrait avoir un effet significatif défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

- Nous sommes tributaires de la disponibilité des matières premières pour la fabrication de nos produits. Les matières premières et les coûts d'emballage représentaient entre 75 % et 80 % de notre coût des ventes pour le trimestre achevé le 31 mars 2014 et l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013. Les principales matières premières que nous utilisons sont les produits duveteux et les matériaux super-absorbants et non tissés.

Bien que nous cherchions à maintenir une base de fournisseurs diversifiée, nous ne pouvons garantir que nos fournisseurs actuels seront en mesure de nous fournir des quantités suffisantes de matières premières à des prix raisonnables à l'avenir. En outre, si nous devions perdre un de nos fournisseurs, que ce soit à la suite de l'ouverture d'une procédure de faillite, d'une décision du fournisseur de fournir les matières premières à d'autres acheteurs ou autrement, rien ne garantit que nous serons en mesure de remplacer de tels fournisseurs ou de nous procurer des matières premières de substitution en temps opportun, à des conditions commerciales acceptables ou pas.

En outre, les matières premières que nous utilisons sont soumises à une volatilité des prix due à un certain nombre de facteurs qui sont hors de notre contrôle, en particulier, mais sans s'y limiter, la disponibilité de l'offre (notamment les contraintes de capacité des fournisseurs) ; la conjoncture économique ; les fluctuations des prix des matières premières (notamment du pétrole) ; la demande d'autres branches d'activités pour les mêmes matières premières ; et la disponibilité des matières complémentaires et de substitution. En particulier, certains produits chimiques utilisés dans nos matières premières, notamment le polyéthylène, le propylène et le polypropylène (qui est utilisé dans la production de tissus non tissés), sont dérivés du pétrole. Par conséquent, les fluctuations du prix du pétrole peuvent conduire à une volatilité des coûts de nos matières premières. Par ailleurs, les fluctuations du taux de change entre le dollar américain et l'euro peuvent également entraîner une volatilité des coûts de nos matières premières puisque nous achetons des produits duveteux en dollars américains et que la devise de référence pour le pétrole (dont certaines de nos matières premières sont issues) est le dollar américain.

La majorité de nos contrats clients est basée sur des modèles de tarification fixe et ils ne contiennent pas de clauses d'indexation sur les prix des matières premières. Si nous ne pouvons pas répercuter les hausses de prix des matières premières sur nos clients en temps opportun, nous pouvons avoir des marges plus faibles. Nous pouvons aussi perdre des clients et/ou du chiffre d'affaires si nos clients n'approuvent pas les augmentations de prix.

- Bien que nos états financiers soient libellés en euros, nous procédons à d'importants ventes et achats de matières premières en devises autres que l'euro. Au cours du trimestre achevé le 31 mars 2014 et de l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013, respectivement 37,6 % et 38,3 % de notre chiffre d'affaires ont été générés en devises autres que l'euro, principalement en livres sterling, en livres turques, en zloty polonais, en dollars australiens et en roubles russes. L'affaiblissement de l'une ou plusieurs de ces devises face à l'euro réduit nécessairement notre chiffre d'affaires. Nous achetons également certaines matières premières, principalement les produits duveteux, en dollars américains. Les achats de produits duveteux en dollars américains se sont élevés à 189,5 millions de dollars américains pour l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013. L'achat de matières premières à base de pétrole augmente aussi indirectement notre exposition au dollar américain puisque le prix de référence du pétrole est libellé en dollars américains. Le renforcement du dollar américain face à l'euro aura un impact défavorable sur nos résultats d'exploitation. Les taux de change sont récemment devenus plus volatils dans certains pays dans lesquels nous exerçons nos activités, comme la Turquie, l'Ukraine et la Russie. En outre, alors que nous élargissons nos activités, en particulier en dehors de la zone euro, notre exposition aux fluctuations des taux de change et aux risques connexes augmentent.
- Nous disposons de 15 sites de production situés en Europe, en Turquie, en Algérie, au Pakistan, en Chine, en Russie et en Australie. Si une perturbation devait se produire sur un ou plusieurs de nos sites de production, nous pourrions connaître une baisse temporaire de la production ou une augmentation de notre coût des ventes ou de nos coûts de distribution, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation. En cas d'incendie, d'inondation, de tempête, de tremblement de terre ou d'autres catastrophes, nous pourrions être obligés de fermer les sites de production concernés et rien ne garantit que nous serons en mesure d'utiliser tout ou partie de nos autres sites de production pour compenser ou atténuer les effets de ces fermetures. Par exemple, en 2009, nous avons été obligés de fermer notre usine turque pour plusieurs mois à la suite d'inondations dans la région environnante. Toute perturbation ou fermeture de nos sites de production pourrait compromettre notre taux de livraison à temps, diminuer notre capacité de production et avoir ainsi un effet significatif défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.
- Nous sommes confrontés à la concurrence, d'une part, des fabricants de produits de marques propres qui produisent, promeuvent et vendent des produits sous leurs propres noms ou marques, et, d'autre part, des fabricants de marques de distributeurs qui produisent principalement pour le compte de distributeurs nationaux et internationaux qui à leur tour assurent la promotion et la vente des produits sous leurs propres marques ou labels de distributeurs. Les plus grands fabricants de produits d'hygiène à usage unique de marques propres en Europe sont Procter & Gamble, Johnson & Johnson et SCA qui vendent des marques telles que Pampers, Always et Tampax (Procter & Gamble), o.b. et Carefree (Johnson & Johnson) et Tena (SCA). Procter & Gamble, Johnson & Johnson et les activités de marques propres de SCA détiennent respectivement des parts de l'ensemble du

marché des produits d'hygiène à usage unique de 39 %, 11 % et 7 % en Europe de l'Ouest, sur la base des volumes de 2013. En Europe de l'Est, la part de marché de Procter & Gamble sur le marché des produits d'hygiène à usage unique était d'approximativement 41 % et Johnson & Johnson et les activités de marques propres de SCA avaient chacun une part de marché d'approximativement 5 %, sur la base des volumes de 2013. Les fabricants de produits de marques propres peuvent avoir plus de ressources financières que nous. Ils peuvent intensifier leur marketing et leurs activités promotionnelles afin de préserver leur part de marché et les prix de leurs produits. Par exemple, en 2009, de nombreux fabricants de produits de marques propres ont réagi face à la conjoncture économique défavorable en appliquant des remises à certains de leurs produits, ce qui a négativement affecté nos marges.

Nous faisons également face à la concurrence fabricants de produits de marques de distributeurs tels que Intigena, SCA (qui produisent à la fois des produits de marques propres et des produits de marques de distributeurs), Hysalma, Pelz et Fippi. Selon nous, la pénétration des produits de marques de distributeurs était respectivement de 39 % et 16 % en Europe de l'Ouest et en Europe de l'Est, sur la base des volumes de 2013. Nous détenons environ 41% des 39 % de part de marché détenu par les fabricants de produits de marques de distributeurs en Europe de l'Ouest et 50% des 16 % de part de marché détenu par les fabricants de produits de marques de distributeurs en Europe de l'Est sur base des volumes de 2013. En Europe de l'Ouest, Intigena, les activités de marques propres de SCA, Hysalma, Pelz and Fippi avaient respectivement des parts de marché d'approximativement 15 %, 14 %, 7 %, 5 % et 3 %.

Nous faisons également face à la fois à la concurrence des fabricants de produits de marques propres et à celle d'autres fabricants de marques de distributeurs dans le domaine de l'innovation. Les fabricants de produits de marques propres introduisent périodiquement de nouveaux produits avec diverses innovations par rapport aux produits existants. La mise sur le marché rapide de produits comparables est la clé de notre compétitivité, tant face aux produits de marques propres que face aux produits de marques de distributeurs d'autres fabricants qui sont introduites en réponse. Rien ne garantit que nous soyons en mesure de lancer ces produits en temps opportun ou avec succès en réponse au lancement de nouveaux produits de marques propres. Rien ne garantit également que nous soyons en mesure d'obtenir des licences pour nos brevets, marques et droits de propriété similaires auprès de tiers afin de répondre aux innovations de nos concurrents. Si nous ne pouvons pas développer des produits innovants, ou obtenir une licence et des droits de propriété, nous pourrions perdre des parts de marché. Tout ce qui précède pourrait avoir un effet significatif défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

- Au 31 décembre 2013, notre goodwill et autres actifs incorporels représentaient 864,8 million d'euros équivalent à 53 % du total des actifs. Il n'existe aucune garantie que nous ne serons pas contraints, dans le futur, d'acter une charge pour dépréciation de notre goodwill ou autres actifs incorporels.

Le goodwill, les actifs incorporels dont la durée d'utilisation

est indéfinie et les actifs incorporels qui ne sont pas encore disponibles à l'usage font l'objet d'une vérification pour dépréciation au moins annuellement. La dépréciation des autres actifs est appréciée quant à elle lorsqu'un événement ou changement de circonstances indique que la valeur comptable ne sera pas recouvrable. Une perte liée à la dépréciation est actée pour l'excédant entre la valeur comptable et le montant recouvrable. Le montant recouvrable est le montant le plus élevé entre la valeur juste de l'actif diminué du coût de vente et de sa valeur d'usage. Le goodwill lié aux acquisitions de filiales est inclus dans les actifs incorporels et fait l'objet d'une vérification annuelle pour dépréciation et est comptabilisé à son coût moins les pertes cumulées liées à la dépréciation.

Bien que nous n'ayons pas acté de dépréciation relative à notre goodwill ou autres actifs incorporels durant les années financières clôturées les 31 décembre 2011, 2012 ou 2013, il n'existe aucune garantie relative à l'absence de dépréciation future importante, en particulier si les conditions de marché venaient à se détériorer. Bien que les dépréciations n'affectent pas notre flux de trésorerie, une charge pour dépréciation mineure relative au montant total du goodwill pourrait, au vu du montant important de goodwill dans nos états financiers, affecter négativement notre bénéfice opérationnel et notre capital. Par exemple, une charge pour dépréciation de 10 % du goodwill inscrit dans notre bilan au 31 décembre 2013 aurait entraîné une réduction de 70,2 % de notre profit opérationnel pour l'exercice clos le 31 décembre 2013 et une réduction de 23,9 % de notre capital au 31 décembre 2013. Par conséquent, une dépréciation du goodwill pourrait avoir un effet significatif défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.

Nous sommes également soumis aux risques suivants

- Si nous ne sommes pas en mesure de maintenir notre taux de livraison à temps, ceci pourrait nuire à notre capacité à attirer de nouveaux clients et à fidéliser nos clients existants.
- Nous pourrions être affectés par le rappel de produits, des actions en responsabilité ou des cas de publicité négative.
- Nous pourrions être soumis à des allégations de violation des droits de propriété intellectuelle.
- Nous pourrions ne pas réussir à conserver nos clients clés.
- Nous pourrions ne pas saisir les opportunités de croissance anticipées, d'accroissement de notre chiffre d'affaires, de réalisation de synergies de coûts et d'efficacité opérationnelle ainsi que d'autres avantages escomptés, et nous pourrions encourir des coûts imprévus associés à d'éventuelles acquisitions futures.
- Nous sommes soumis à des risques liés à l'exploitation à l'échelle internationale.
- Les troubles récents et en cours dans certains des pays dans lesquels nous exerçons nos activités pourraient nuire à nos activités.
- Des changements dans les politiques et les exigences des clients pourraient avoir un impact négatif sur nos ventes.
- Les gouvernements pourraient réduire leurs dépenses en soins de santé, ce qui pourrait nuire à notre activité avec les institutions publiques.
- Nous comptons sur le personnel clé et notre capacité à attirer et garder des employés.
- Nous pourrions être soumis à des pertes qui ne seraient

- pas assurées ou qui ne le seraient que partiellement.
- Si nous ne pouvons pas prolonger, renouveler ou renégocier nos conventions collectives, ou si notre relation avec nos employés ou les syndicats se détériore, notre activité pourrait en être affectée.
- La hausse des coûts du travail pourrait nuire à notre rentabilité.
- Une panne de nos systèmes et logiciels d'information pourrait nuire à nos activités.
- Les réglementations relatives à la santé, la sécurité et l'environnement pourraient nous exposer à des coûts et des responsabilités importants.
- Les changements de taux d'imposition, de pertes fiscales ou de règles de comptabilité fiscale pourraient affecter les résultats futurs.

Ces risques et d'autres, liés au secteur et aux activités d'Ontex, sont détaillés plus avant sous l'intitulé Facteurs de risques du Prospectus (pp. 26 - 35).

## RISQUES LIÉS AUX ACTIONS ET A L'OFFRE

Les risques liés aux Actions et à l'Offre sont les suivants :

- Immédiatement après la clôture de l'Offre, en supposant un placement intégral des Actions Offertes dans la Seconde Tranche (en ce compris l'exercice de l'Option d'Extension) et que le Prix d'Offre se situe au milieu de la Fourchette de Prix, Whitehaven, une entité contrôlée par GSCP et TPG, détiendra 51,7 pour cent des Actions (ou 45,8 pour cent si l'Option de Surallocation est exercée intégralement). GSCP et TPG auront indirectement le pouvoir de nommer et de révoquer jusqu'à six administrateurs de la Société et de déterminer certaines décisions devant faire l'objet d'une approbation par les actionnaires. Les intérêts de GSCP et TPG peuvent ne pas toujours être en ligne avec les intérêts des autres détenteurs d'Actions. Par conséquent, rien ne garantit que toute décision devant être adoptée par les actionnaires sera adoptée d'une manière que les autres actionnaires estimeront dans leur intérêt ou dans notre meilleur intérêt. En outre, WhitehavenB peut avoir un intérêt à poursuivre des acquisitions, des désinvestissements, des financements ou d'autres opérations qui, selon eux, pourraient améliorer leur investissement en capital, même si ces opérations peuvent comporter des risques pour d'autres détenteurs d'Actions. Séparément, Goldman Sachs International, une société liée à GSCP, est un chef de file (mandated lead arranger) en vertu du Revolving Credit Facility Agreement. Si nous rencontrons des difficultés financières, ou sommes incapables de payer nos dettes à leur échéance, Goldman Sachs International peut réaliser les sûretés et dans ces circonstances, les intérêts de GSCP peuvent ne pas être, dans tous les cas, en harmonie avec ceux des autres détenteurs d'Actions.
- Avant l'Offre, il n'existait pas de marché public pour la négociation des Actions. Nous ne pouvons pas garantir qu'un marché actif pour la négociation des Actions se développera ou, s'il est développé, pourra être maintenu ou sera liquide à la clôture de l'Offre. En outre, le Prix d'Offre n'est pas nécessairement une indication des prix auxquels les Actions seront ultérieurement négociées sur le marché. Si un marché actif n'est pas développé ou maintenu, la liquidité et le cours des Actions pourraient être affectés.
- La Société, Whitehaven B et certains membres de notre équipe

de direction opérationnelle précédente et actuelle devront convenir, sous réserve du Underwriting Agreement (qui devrait être signé aux alentours du 24 juin 2014), que sans le consentement écrit préalable des Coordinateurs Globaux (Joint Global Coordinators), ils ne vont pas émettre, offrir ou vendre les actions ordinaires de la Société ou les titres convertibles ou échangeables en actions ordinaires de la Société pour une période de 180 jours (ou 360 jours pour les membres de l'équipe de direction opérationnelle actuelle du groupe Ontex) après la Date de Clôture. Après l'expiration de ces clauses de blocage (lock-up), des ventes futures d'Actions pourraient être effectuées par la Société, Whitehaven B ou les membres concernés de notre équipe de direction opérationnelle. Si la Société devait lever des fonds grâce à des placements supplémentaires de capital, ceci pourrait provoquer une dilution pour ses actionnaires s'ils n'y participent pas. En outre, la vente d'un nombre important d'Actions par Whitehaven B (qui, après la clôture de l'Offre, en supposant un placement intégral des Actions Offertes dans la Seconde Tranche (en ce compris l'exercice de l'Option d'Extension) et que le Prix d'Offre se situe au milieu de la Fourchette de Prix, détiendra 51,7 pour cent des Actions (ou 45,8 pour cent si l'Option de Surallocation est exercée intégralement)), ou la perception que de telles ventes pourraient avoir lieu, pourrait affecter négativement le cours des Actions sur le marché.

- Sous réserve de la disponibilité de réserves distribuables, calculées sur la base des états financiers non consolidés de la Société en GAAP belges, la Société a actuellement l'intention de verser des dividendes correspondant à 35 % à 40 % de son bénéfice annuel sur la base des états financiers consolidés IFRS. Pour l'exercice 2014, le montant des dividendes sera calculé au prorata, de telle sorte que la Société paiera des dividendes uniquement pour la partie de l'exercice durant laquelle les Actions étaient cotées sur Euronext Bruxelles (sur la base de la mise en œuvre de la politique relative aux dividendes décrite dans la phrase précédente). Cependant, nous ne pouvons pas garantir le paiement de dividendes à l'avenir. Le paiement de dividendes dépendra de facteurs tels que nos perspectives commerciales, les besoins de trésorerie et le rendement financier, la situation du marché et la conjoncture économique globale et d'autres facteurs, en ce compris la fiscalité et autres considérations réglementaires. De plus, comme la Société elle-même est une société holding et n'a pas d'activité opérationnelle, sa capacité à verser des dividendes et le niveau des dividendes sont soumis au volume de fonds qu'elle reçoit, directement ou indirectement, de ses filiales.

Entre autres restrictions, les conventions décrivant les modalités (Indenture) régissant les Obligations (Notes) et le Revolving Credit Facility Agreement contiennent des restrictions sur le paiement de dividendes. Le Revolving Credit Facility Agreement et les conventions décrivant les modalités (Indenture) régissant les Obligations (Notes) prévoient, entre autres, que, sous réserve de certaines exceptions, tous les dividendes versés par Ontex IV ou l'une de ses filiales assujetties ne doivent pas, lorsqu'ils sont regroupés avec tous les dividendes et autres paiements restreints effectués depuis la date d'émission des Obligations (Notes), dépasser 50 % du résultat net consolidé récurrent (tel que ce terme y est défini) du 1er janvier 2011 à la fin du trimestre fiscal le plus récent d'Ontex IV pour lequel des états financiers sont

disponibles à la date des paiements restreints, plus le produit de l'émission d'actions et de certains autres éléments et, que le ratio de couverture des charges fixes consolidées (défini comme l'EBITDA divisé par la somme des charges financières nettes et des dividendes sur les actions de préférence des filiales assujetties d'Ontex IV et sur les actions remboursables d'Ontex IV et de ses filiales assujetties) d'Ontex IV est supérieur à 2:1. Au 31 mars 2014, le ratio de couverture des charges fixes consolidées de Ontex IV était 2.8 :1. En sus de sa capacité à verser des dividendes en vertu du test de restriction de paiement décrit ci-dessus, à la suite d'une offre publique de ses actions ou de celles de toute société mère directe ou indirecte, Ontex IV est autorisée à verser des dividendes ou des distributions à condition que le montant total de ces dividendes et distributions ne dépasse pas pour chaque année fiscale le plus élevé des montants suivants : (i) 6 % du produit net en espèces résultant d'une telle offre publique ou toute offre de capital future de Ontex IV ou contribués au capital d'Ontex IV par toute société mère directe ou indirecte d'Ontex IV, sous toute forme autre que de la dette ou certaines contributions exclues; et (ii) après l'offre publique, un montant égal à 5 % de la capitalisation boursière (définie comme la moyenne arithmétique des cours de clôture par action pour les 30 jours consécutifs de négociation précédant immédiatement la date de la déclaration de ces dividendes), à condition qu'après avoir donné un effet pro forma au paiement de ces dividendes ou distributions, le ratio d'endettement consolidé d'Ontex IV ne dépasse pas 3:1. Au 31 mars 2014, le ratio « leverage » consolidé (consolidated leverage ratio) d'Ontex IV était de 4.9 :1.

En outre, en vertu du droit belge et des Statuts, avant de pouvoir verser des dividendes, la société doit allouer 5 % de son bénéfice net annuel calculé sur la base des GAAP belges à une réserve légale dans ses comptes statutaires non-consolidés jusqu'à ce que la réserve atteigne 10 % du capital de la Société. La réserve légale de la Société ne répond actuellement pas à cette exigence et n'y répondra pas à la clôture de l'Offre. En conséquence, 5 % de son bénéfice net annuel calculé sur la base des GAAP belges durant les exercices à venir devront être affectés à la réserve légale, ce qui limitera la capacité de la Société à verser des dividendes à ses actionnaires. En conséquence, le paiement de dividendes ou autres paiements semblables à l'avenir ou, s'ils sont versés, leur montant ne peuvent être garantis.

- Les sociétés liées à The Goldman Sachs Group, Inc. (« Goldman Sachs ») ont divers intérêts dans la Société qui peuvent entrer en conflit. GSCP détient indirectement 50% de Whitehaven B. Avec TPG, GSCP aura, indirectement, le pouvoir de nommer et de révoquer jusqu'à six administrateurs de la Société et de déterminer certaines décisions devant être approuvées par nos actionnaires. GSCP est également, avec TPG Capital L.P., partie à un contrat de services de contrôle (monitoring services agreement) (le « Contrat de Service de Contrôle ») en vertu duquel, notamment, (i) nous payons une rémunération annuelle plus des dépenses remboursables (out-of-pocket expenses) à ces parties pour divers services prestés ; et (ii) à la suite de la cotation des Actions sur Euronext Brussels, une commission de sortie (exit fee) est due pour un montant de 1 % de la valeur de l'entreprise sur la base du Prix d'Offre, qui sera répartie entre Goldman Sachs & Co. et TPG Capital, L.P.. La commission de sortie (exit fee) sera d'un montant de

18,4 millions d'euros, en supposant que le Prix d'Offre se situe au milieu de la Fourchette de Prix. Le Contrat de Service de Contrôle prendra fin à la clôture de l'Offre.

Goldman Sachs International et Merrill Lynch International, agissant tous les deux comme Preneurs Fermes (Underwriters) dans l'Offre, agissent également en tant que chefs de fil (mandated lead arrangers) en vertu du Revolving Credit Facility conclu avec Ontex IV S.A. le 25 mars 2011. Le Revolving Credit Facility prévoyait initialement une ouverture de crédit d'un montant total de 50 millions d'euros. Le 15 août 2012, les modalités de celui-ci ont été modifiées afin de prévoir une ouverture de crédit d'un montant total de 75 millions d'euros. Le Revolving Credit Facility vient à échéance le 31 mars 2017. Au 31 mars 2014, il n'existait aucun tirage en cours sous le Revolving Credit Facility. Le 12 septembre 2013, Goldman Sachs International a conclu un contrat ISDA de couverture de taux de change (ISDA foreign exchange hedging agreement) avec Ontex Coordination Center BVBA. Le 30 juin 2011, Ontex Coordination Center BVBA a conclu un contrat de limitation de taux d'intérêt (interest rate cap arrangement) avec Goldman Sachs International afin de gérer une partie du risque lié au taux d'intérêt relatif aux Obligations Garanties de Premier Rang à Taux Variable (Senior Secured Floating Rate Notes). Le contrat de limitation de taux d'intérêt est fixé au taux de 4,5 % à un montant notionnel de 150 millions d'euros et vient à échéance le 15 janvier 2017. Si nous rencontrons des difficultés financières ou que nous ne sommes pas en mesure de rembourser nos dettes à leur échéance, l'intérêt de Goldman Sachs International en tant que créancier pourrait entrer en conflit avec son intérêt en tant qu'actionnaire. Goldman Sachs International agit également comme Preneur Ferme (Underwriters) dans l'Offre.

Goldman Sachs maintient des barrières d'informations entre ses activités de banque d'investissement et ses principaux domaines d'investissement dont GSCP fait partie. Ces barrières sont soumises à la surveillance du département compliance

de Goldman Sachs et à l'examen des autorités de régulation. Toutefois, rien ne garantit que les intérêts de Goldman Sachs International et de ses sociétés liées dans l'Offre n'entrent pas en conflit.

- Les investisseurs pourraient ne pas être indemnisés dans le cadre d'une procédure civile pour cause de violation des lois américaines sur les valeurs mobilières (U.S. securities law).
- Les investisseurs résidant ailleurs qu'en Belgique pourraient subir une dilution s'ils ne peuvent pas participer à de futures offres avec droits de souscription préférentiels.
- En achetant des Actions, les investisseurs ayant une devise de référence autre que l'euro seront soumis à un risque de change.
- Toute vente, achat ou échange d'Actions pourrait être soumis à la Taxe sur les Transactions Financières.
- Les Actions seront cotées et négociées sur Euronext Bruxelles sur une base « si-et-quand-émises et/ou livrées » ("if-and-when-issued and/or delivered"), de la Date de Cotation à la Date de Clôture. Euronext Bruxelles pourrait annuler toutes les opérations effectuées sur les Actions Offertes si elles ne sont pas émises et livrées à la Date de Clôture.
- Certaines dispositions du Code des sociétés belge et des Statuts peuvent affecter d'éventuelles tentatives de prise de contrôle et le cours des Actions sur le marché.

#### PLUS D'INFORMATIONS

---

L'investisseur désireux d'obtenir de plus amples informations sur les facteurs de risques est invité à lire attentivement le Prospectus et en particulier, la section intitulée « Facteurs de risques ».



## Ontex aujourd'hui

Ontex est un fabricant leader de produits d'hygiène jetables de sa propre marque et de marques de distributeurs en Europe, au Moyen-Orient et en Afrique. La société vend principalement ses produits à des distributeurs, contribuant ainsi à l'établissement ou au renforcement de leurs propres marques. Bien que le marché d'Europe de l'Ouest ait historiquement été le marché géographique de la société le plus important en termes de ventes (68 % du chiffre d'affaires en 2013), celle-ci affirme également une présence croissante sur les marchés émergents où elle propose à la fois des marques de distributeurs et ses propres marques, dans des proportions variant en fonction de la catégorie de produits et de la zone géographique. La société est convaincue d'exploiter une entreprise solide et diversifiée sur plusieurs zones géographiques et satisfait une clientèle de premier ordre avec des produits de haute qualité, sur des segments centraux, pérennes et non discrétionnaires.

Ontex a généré des revenus entre 2003 et 2013 à un taux de croissance annuel d'environ 4,7 % en termes organiques<sup>[1]</sup> et à un taux de croissance annuel composé d'environ 7,2 %, acquisitions comprises, avec de solides marges à deux chiffres. La société est convaincue de disposer d'intéressantes opportunités de croissance soutenue, en raison d'une évolution démographique favorable sur les segments de ses produits de base, des améliorations en matière de proportions de produits, de l'augmentation à la fois de la part des marques de distributeurs et de sa propre part de marché en Europe de l'Ouest, ainsi que de l'amélioration du taux d'adoption de ses produits sur les marchés des pays émergents où opère Ontex.

## Faits saillants relatifs à Ontex

Ontex est le premier fabricant de produits d'hygiène jetables de marques de distributeurs d'Europe de l'Ouest, avec une part de marché en marques de distributeurs estimée à 41 % en volume en 2013. La société dispose également d'une position attrayante sur le marché d'Europe de l'Est<sup>[2]</sup>, avec une part de marché des marques de distributeurs estimée à plus de 50 % en volume en 2013.

La société se concentre sur les segments des biens de consommation essentiels de la puériculture, de l'incontinence adulte et de l'hygiène féminine, qui bénéficient de l'augmentation des taux d'adoption et du vieillissement de la population.

Les avantages concurrentiels d'Ontex sont induits par l'échelle de son activité, ses relations de longue date avec ses clients, sa clientèle diversifiée, l'excellence de sa fabrication, la qualité de ses produits et sa capacité d'innovation.

La culture de contrôle des coûts et d'amélioration continue de la société conduit à des marges solides et permet de continuer à investir dans l'entreprise.

La société affiche un historique de croissance et de performance financière solide, générant des revenus à hauteur de 1,5 milliard d'euros et un EBITDA (BAIIA) ajusté de 174 millions d'euros en 2013.

Pour l'année 2013, Ontex a enregistré une croissance interne de 8,1 % du chiffre d'affaires à taux de change constant, généré une marge EBITDA ajustée de 11,6 % et converti 68,2 % de son EBITDA ajusté en flux de trésorerie (avant impôt).<sup>[3]</sup>

La combinaison de la croissance des revenus, des marges solides et de la forte génération de flux de trésorerie offrira un rendement total d'ensemble attrayant pour les actionnaires en termes de croissance des bénéfices, de désendettement et de dividendes.

La dette nette de la société était de 862 millions d'euros au 31 mars 2014.<sup>[4]</sup>

L'équipe de la haute direction de la société, dirigée par son Président-Directeur Général Charles Bouaziz, présente un savoir-faire opérationnel sûr, développé grâce à un service de longue date chez Ontex, et une expertise commerciale et des marques nouvellement introduites dans la lignée de la stratégie de l'entreprise qui repose sur la collaboration avec les distributeurs afin de stimuler la croissance de leurs marques grâce à la qualité, à l'innovation et à la connaissance du segment de marché.

[1] Croissance à taux de change courant hors impact des acquisitions.

[2] L'Europe de l'Est comprend la République tchèque, la Hongrie, la Pologne, la Roumanie et la Slovaquie.

[3] est-à-dire l'EBITDA ajusté moins les dépenses en capital, moins le fonds de roulement (à l'exclusion des entrées et sorties de trésorerie provenant d'affacturage sans recours).

[4] Certains de ses titres de créance contiennent des clauses restrictives qui, entre autres choses, limitent sa capacité à s'endetter davantage et à verser des dividendes.