

RÉSUMÉ

Les résumés regroupent des informations obligatoires dénommées « Éléments ». Ces Éléments sont numérotés dans les sections A à E (A.1 – E.7).

Le présent résumé contient tous les Éléments à inclure dans un résumé pour ce type de valeurs mobilières et de société. Dans la mesure où certains Éléments ne sont pas tenus d'être traités, des sauts de numérotation peuvent se produire dans l'ordre des Éléments.

Même si un Éléments doit être inclus dans le résumé du fait du type de valeurs mobilières et de société, il est possible qu'aucune information correspondante ne puisse être fournie concernant l'Éléments. Dans ce cas, une brève description de l'Éléments est incluse dans le résumé avec la mention « Non applicable ».

Section A — Introduction et avertissements

Éléments	Obligation d'information
A.1	<p>Introduction et avertissements</p> <p>Le présent résumé doit être lu comme une introduction au présent Prospectus et est fourni pour aider les investisseurs lorsqu'ils envisagent d'investir dans les Actions mais ne se substitue pas au présent Prospectus. Toute décision d'investissement dans les Actions doit reposer sur l'examen du présent Prospectus dans son intégralité, en ce compris tous documents intégrés par référence. Suite à la transposition des dispositions pertinentes de la Directive Prospectus dans chaque État membre de l'Espace Economique Européen, aucune responsabilité civile ne sera attribuée aux personnes en charge du présent résumé dans cet Etat Membre sur la seule base du présent résumé, en ce compris de sa traduction, sauf si son contenu est trompeur, inexact ou contradictoire lorsqu'il est lu conjointement avec d'autres parties du présent Prospectus, ou s'il ne fournit pas, lorsqu'il est lu conjointement avec d'autres parties du présent Prospectus, les informations essentielles pour aider les investisseurs lorsqu'ils envisagent d'investir dans les Actions. Lorsqu'une demande relative au présent Prospectus est portée devant un tribunal d'un État membre de l'Espace Economique Européen, le demandeur peut, en vertu de la législation nationale de l'État Membre où la demande est portée, être tenu de supporter les coûts de traduction du présent Prospectus avant l'introduction des procédures judiciaires.</p>
A.2.	<p>Autorisation d'utilisation du Prospectus en cas de revente ultérieure</p> <p>Non applicable. La Société ne consent pas à l'utilisation du Prospectus pour la revente ultérieure ou le placement final des valeurs mobilières par des intermédiaires financiers.</p>

Section B — La Société

Éléments	Obligation d'information
B.1	<p>Raison sociale et dénomination commerciale de la Société</p> <p>La raison sociale de la Société est Ontex Group NV. Elle exerce ses activités sous le nom d'Ontex.</p>
B.2	<p>Siège social et forme juridique de la Société</p> <p>La Société est une société à responsabilité limitée constituée sous la forme d'une société anonyme de droit belge. Elle est inscrite au registre des personnes morales de Gand, division Dendermonde, sous le numéro 0550.880.915. Le siège social de la Société est sis Korte Keppestraat 21/31, 9320 Erembodegem (Aalst), Belgique.</p>
B.3	<p>Opérations actuelles et activités principales de la Société et principaux marchés sur lesquels elle opère</p> <p>Nous sommes un leader dans la fabrication de produits d'hygiène à usage unique de marques de distributeurs ou de marques propres à Ontex à travers l'Europe de l'Ouest, l'Europe de l'Est, le Moyen-Orient et l'Afrique. Nous avons une part du marché des marques de distributeurs estimée à</p>

Élément	Obligation d'information
	<p>41 % en Europe de l'Ouest et supérieure à 50 % en Europe de l'Est, sur la base des volumes de 2013. Nous vendons principalement nos produits aux distributeurs, les aidant ainsi à établir ou à renforcer leurs propres marques. Nous vendons des marques de distributeurs et des marques propres à Ontex, la gamme de produits variant selon la catégorie de produit et la situation géographique. Nous vendons également une faible quantité de produits finis à d'autres fabricants (fabrication sous contrat). Pour le trimestre qui s'est achevé le 31 mars 2014 et l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013, 61,3 % et 62,3 % de notre chiffre d'affaires ont été générés par les produits de marques de distributeurs (en ce compris la fabrication sous contrat effectuée par notre division <i>Mature Market Retail</i>), les 38,7 % et 37,7 % restants ayant été respectivement générés par les marques propres à Ontex.</p> <p>Nous exerçons nos activités via quatre divisions, lesquelles sont principalement organisées en fonction des canaux de vente et de la nature de nos relations avec la clientèle :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La division <i>Mature Market Retail</i> vend principalement aux distributeurs en Europe de l'Ouest des produits de marques de distributeurs dans les marchés où les tendances démographiques et les taux d'adoption de ses produits phares comme les produits de puériculture et d'hygiène féminine sont relativement stables. La division <i>Mature Market Retail</i> représentait 55,1 % de notre chiffre d'affaires pour le trimestre achevé le 31 mars 2014 et 56,7 % pour l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013 ; • La division <i>Growth Markets</i> commercialise une gamme de produits de marques de distributeurs et de marques propres à Ontex et se concentre géographiquement sur l'Europe de l'Est, où le profil démographique de la population est similaire à l'Europe de l'Ouest, mais où le potentiel de croissance du marché des produits d'hygiène à usage unique est soutenu par des taux d'adoption plus faibles, mais croissants, par rapport à l'Europe de l'Ouest. La division <i>Growth Markets</i> représentait 5,4 % de notre chiffre d'affaires pour le trimestre achevé le 31 mars 2014 et 5,9 % pour l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013 ; • La division <i>Middle East and Africa</i> vend principalement des produits de marques propres à Ontex en Turquie, en Algérie, au Pakistan et au Maroc, ainsi que dans d'autres pays de la région. Ces pays bénéficient de tendances démographiques favorables, notamment des perspectives de croissance démographique ainsi qu'une augmentation des taux d'adoption de l'ensemble des produits. La division <i>Middle East and Africa</i> représentait 12,9 % de notre chiffre d'affaires pour le trimestre achevé le 31 mars 2014 et 12,0 % pour l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013 ; et • La division <i>Healthcare</i> vend principalement des produits d'incontinence pour adultes de marques propres à Ontex directement ou par l'intermédiaire de distributeurs spécialisés à des clients institutionnels du marché des soins de santé. La division <i>Healthcare</i> représentait 26,6 % de notre chiffre d'affaires pour le trimestre achevé le 31 mars 2014 et 25,4 % pour l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013. <p>Nos catégories de produits phares sont les suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les produits de puériculture, principalement couches pour bébés et, dans une moindre mesure, culottes et lingettes pour bébés. Les produits de puériculture représentaient 52,5 % de notre chiffre d'affaires aussi bien pour le trimestre achevé le 31 mars 2014 que pour l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013. • Les produits d'incontinence pour adultes, tels que les culottes pour adultes, les couches pour adultes, les serviettes d'incontinence et les protections de lit. Les produits d'incontinence pour adultes représentaient 33,7 % de notre chiffre d'affaires pour le trimestre achevé le 31 mars 2014 et 32,9 % pour l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013. • Les produits d'hygiène féminine, tels que les serviettes hygiéniques, les protège-slips et les tampons. Les produits d'hygiène féminine représentaient 12,3 % de notre chiffre d'affaires pour le trimestre achevé le 31 mars 2014 et 13,2 % pour l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013. <p>D'autres produits tels que cosmétiques, gants médicaux ou autres que nous achetons pour ensuite les revendre dans nos différents canaux de distribution représentaient 1,5 % de notre chiffre d'affaires pour le trimestre achevé le 31 mars 2014 et 1,4 % pour l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013.</p>

Élément	Obligation d'information
	<p>Notre siège social est basé à Erembodegem (Aalst), en Belgique. Nous avons une implantation industrielle et commerciale équilibrée, avec 15 sites de production situés en Europe (dont deux en Belgique, un en République tchèque, deux en France, deux en Allemagne, un en Espagne et un en Italie), en Chine, en Turquie, en Algérie, en Russie, en Australie et au Pakistan. Nous disposons de 23 équipes en charge des ventes et du marketing réparties à travers l'Europe, l'Asie, l'Afrique, la Turquie, le Moyen-Orient et l'Australie à travers lesquelles nous vendons dans plus de 100 pays dans le monde. La large portée de nos sites de production et bureaux de vente nous permet de desservir de manière rentable une large gamme de marchés. Nous employons 4.981 salariés équivalent temps plein en moyenne sur l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013.</p> <p>Nous entretenons de solides relations avec les principaux distributeurs européens, dont Ahold, Aldi, Auchan, Carrefour, E. Leclerc, Lidl, Metro, Rewe et Tesco, et notre activité est également diversifiée avec notre client le plus important et l'ensemble de nos dix clients les plus importants représentant respectivement 6,4% et 38,7% de notre chiffre d'affaire pour l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013. En termes de marchés géographiques, 68,4 % de notre chiffre d'affaires provenaient d'Europe de l'Ouest au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013 (le Royaume-Uni représentant 16,6 % et la France, l'Allemagne, l'Italie et le reste de l'Europe de l'Ouest respectivement 15,3 %, 9,9 %, 8,5 % et 18,2 % du chiffre d'affaires total), 13,2 % provenaient d'Europe de l'Est et 18,4 % du Moyen-Orient et de l'Afrique ainsi que du reste du monde.</p> <p>Entre 2003 et 2013, notre chiffre d'affaires a augmenté à un taux de croissance annuel composé de 7,2 % (acquisitions comprises), avec une croissance organique moyenne du chiffre d'affaires (c.-à-d. la croissance au taux de change rapporté hors acquisitions) d'environ 4,7 % pour doubler en l'espace de dix ans.</p> <p>Pour le trimestre achevé le 31 mars 2014, notre chiffre d'affaires était de 400,2 millions d'euros, notre EBITDA de 46,9 millions d'euros et notre EBITDA Récurrent de 49,2 millions d'euros. Pour l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013, notre chiffre d'affaires était de 1.491,9 millions d'euros, notre EBITDA de 156,3 millions d'euros et notre EBITDA Récurrent de 173,6 millions d'euros. Notre taux de conversion de trésorerie (définie comme le flux de trésorerie disponible Récurrent (avant impôt) divisé par l'EBITDA Récurrent) était de 68,2 % pour l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013.</p>
B.4a	<p>Principales tendances récentes ayant des répercussions sur la Société et ses secteurs d'activité</p> <p><i>Dynamiques de marché</i></p> <p>Notre chiffre d'affaires est influencé à la fois par la croissance de l'ensemble du marché des produits d'hygiène à usage unique (lequel est à son tour largement tributaire de l'évolution démographique) ainsi que par la croissance du taux de pénétration des marques de distributeurs. Les changements dans l'environnement concurrentiel peuvent également affecter le taux de pénétration des marques de distributeurs, ainsi que notre part du marché des marques de distributeurs.</p> <p><i>Evolutions démographiques</i></p> <p>La demande de produits d'hygiène à usage unique est influencée par les tendances démographiques des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités, en ce compris la croissance démographique et les tendances relatives à l'adoption de nos produits. Dans le marché relatif aux produits de puériculture, la demande pour nos produits est dépendante du nombre de bébés. Dans le marché relatif aux produits d'hygiène féminine, la demande est dépendante de l'importance de la population féminine âgée de 15 à 50 ans. Enfin, dans le marché relatif aux produits d'incontinence pour adultes, la demande est dépendante de l'importance de la population âgée de plus de 65 ans. L'adoption de nos produits est affectée par des facteurs tels que l'évolution du PIB par habitant, la conscience de la disponibilité des produits, l'innovation des produits et d'autres tendances, telles que l'âge moyen auquel les bébés deviennent propres et le nombre de personnes souffrant d'incontinence.</p> <p>Bien que l'ensemble du marché des produits d'hygiène à usage unique ne soit généralement pas directement exposé aux cycles économiques étant donné la nature relativement indispensable des produits, la tendance générale de l'adoption des produits d'hygiène à usage unique dans les marchés émergents peut ralentir pendant les périodes de régression économique en raison de la sensibilité des consommateurs au prix des produits.</p>

Élément	Obligation d'information
	<p><i>Pénétration des marques de distributeurs</i></p> <p>Les produits d'hygiène à usage unique sont fabriqués d'une part par des fabricants de produits de marques propres, souvent des sociétés réputées avec une activité à grande échelle comme Procter & Gamble, Johnson & Johnson, Kimberly Clark et SCA qui produisent, promeuvent et vendent eux-mêmes ces produits sous leurs propres noms ou marques, et d'autre part, par les fabricants de produits 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 de ces produits sous leurs propres marques ou labels de distributeurs. Notre chiffre d'affaires est influencé par l'évolution de la part de marché globale des marques de distributeurs. En outre, notre part du marché des marques de distributeurs est liée à la part de marché globale des marques de distributeurs.</p> <p>La part globale des marques de distributeurs sur le marché, ainsi que notre propre part de marché, peuvent être influencées par des facteurs tels que l'évolution de la croissance du PIB, le marketing, la promotion des produits et l'innovation en termes de produits. Alors que la demande sur le marché global des produits d'hygiène à usage unique bénéficie d'une relative stabilité, les consommateurs peuvent se montrer plus sensibles aux prix en période de récession économique, et acheter davantage de produits de marques de distributeurs, lesquels sont généralement moins chers que les produits de marques propres. Pour cette raison, la concurrence entre fabricants de produits de marques propres et fabricants de marques de distributeurs peut s'intensifier en période de récession économique. Il n'est par exemple pas rare de voir, en période de récession économique, des fabricants de produits de marques propres accroître leurs activités de marketing et de promotion en offrant notamment des rabais sur leurs produits afin de préserver leur part de marché.</p> <p>Les fabricants de produits de marques propres introduisent régulièrement 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 qu'aux marques de distributeurs d'autres fabricants qui sont introduites en réponse. Notre chiffre d'affaires est affecté par notre capacité à développer et à lancer rapidement des innovations comparables et par notre capacité à introduire de nouvelles innovations qui diversifient et de différencient notre offre de produits de celle des fabricants de produits de marques propres et d'autres fabricants de marques de distributeurs.</p> <p><i>Environnement concurrentiel</i></p> <p>Sur les différents segments de marché et zones géographiques dans lesquels nous opérons, nous sommes en concurrence avec les fabricants de produits de marques propres et d'autres fabricants de marques de distributeurs. Les plus grands fabricants de produits d'hygiène à usage unique de marques propres en Europe sont : Procter et Gamble, Johnson & Johnson et SCA, qui vendent des marques telles que Pampers, Always et Tampax (Procter et Gamble), o.b. et Carefree (Johnson & Johnson), et Tena (SCA). Procter & Gamble, Johnson & Johnson et les activités de marques propres de SCA avaient respectivement des parts de marché sur l'ensemble du marché des produits d'hygiène à usage unique d'environ 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 l'ensemble du marché des produits d'hygiène à usage unique était d'environ 41 % et Johnson & Johnson et les activités de marques propres de SCA avaient chacun une part d'environ 5 % du marché, sur la base des volumes de 2013. Nous estimons que la pénétration des marques de distributeurs était respectivement de 39 % en Europe de l'Ouest et de 16 % en Europe de l'Est, sur la base des volumes de 2013. Sur la base des volumes de 2013, nous détenions une part de marché d'environ 41 % des 39 % de part de marché détenue par les marques de distributeurs en l'Europe de l'Ouest et de plus de 50 % des 16% de part de marché détenue par les marques de distributeurs en l'Europe de l'Est.</p> <p>L'évolution concurrentielle du marché des produits d'hygiène à usage unique peut influencer notre chiffre d'affaires. Par exemple, le retrait de Kimberly Clark du marché des produits de puériculture en Europe de l'Ouest annoncé en 2012 a eu un impact significatif sur la part de marché des marques de distributeurs en Europe de l'Ouest et aussi sur notre part de marché. Les activités de couche pour bébé de Kimberly Clark en Europe étaient réparties entre la marque Huggies et un certain nombre de contrats de marques de distributeurs conclus en 2011. La marque Huggies avait une part de marché importante au Royaume-Uni, alors que les contrats de marques de distributeurs</p>

Élément	Obligation d'information
	<p>de Kimberly Clark étaient répartis à travers l'Europe. L'impact du retrait de Kimberly Clark a été différent selon les pays, mais son retrait a contribué de manière générale à une augmentation de la pénétration des marques de distributeurs. Au Royaume-Uni par exemple, de 2012 à 2013, le retrait de Kimberly Clark du marché des couches pour bébés en Europe de l'Ouest a contribué à une augmentation de 13 points de pourcentage de la part de marché des marques de distributeurs dont nous étions, dans nos catégories de produits le plus grand fabricant en termes de volume en 2013. Le retrait de Kimberly Clark a bénéficié à tous les fabricants de produits de marques de distributeurs et de manière générale, nous pensons avoir saisi une part des volumes de Kimberly Clark qui est proportionnelle à notre position sur le marché.</p> <p>Dépenses publiques</p> <p>Notre division <i>Healthcare</i> vend principalement des produits de marques propres à Ontex aux institutions publiques. Le mode de paiement ou de remboursement dans le marché des produits d'incontinence pour adultes varie selon les pays. Cependant, les produits sont généralement payés en définitive par un organisme public ou une assurance maladie. Par conséquent, l'évolution des dépenses publiques sur les produits d'incontinence pour adultes aura une incidence sur la part de marché de nos marques propres. En raison de la réduction des budgets de nombreux gouvernements européens, les institutions publiques comme les hôpitaux et les maisons de santé peuvent être contraints de limiter leurs dépenses. Nous pensons qu'en raison du caractère nécessaire de nos produits d'incontinence pour adultes toute réduction ou annulation de paiements ou de remboursements de ces produits par les gouvernements ou d'autres parties se traduira, au fil du temps, par une augmentation des ventes de ces produits par le biais de canaux de distribution de détail. Il est difficile de déterminer quand cette évolution se produira et dans quelle mesure la perte de chiffre d'affaires de notre division <i>Healthcare</i> liée à ce phénomène sera compensée par l'augmentation du chiffre d'affaires des ventes de ces produits par le biais de canaux de distribution de détail.</p> <p>Coûts des matières premières</p> <p>Les prix des matières premières que nous utilisons pour fabriquer nos produits ont une incidence sur nos résultats d'exploitation. Les matières premières sont l'élément principal de notre coût des ventes : 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, alors que les marchandises commercialisées représentaient moins de 5 % de notre coût des ventes pour le trimestre achevé le 31 mars 2014 et l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013.</p> <p>Les prix que nous payons pour les matières premières varient considérablement en fonction d'un certain nombre de facteurs, dont entre autres les facteurs suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • la disponibilité de l'offre, notamment les contraintes de capacité des fournisseurs ; • la conjoncture économique au niveau mondial et sur certains marchés ; • les fluctuations du prix des matières premières, en particulier le prix du pétrole puisque certains produits chimiques utilisés dans nos matières premières comme le polyéthylène, le propylène et le polypropylène, sont dérivés du pétrole ; • les fluctuations des taux de change puisque nous achetons les produits duveteux en dollars américains. Le renforcement du dollar américain face à l'euro aura un effet défavorable sur nos résultats d'exploitation. L'achat de matières premières à base de pétrole mentionnées ci-dessus augmente également notre exposition au dollar américain puisque la devise de référence du cours du pétrole est le dollar américain ; • à un indice de prix, soit pour la matière première elle-même ou l'une de ses principales composantes, si le prix d'achat d'une matière première particulière y est lié par contrat d'approvisionnement. Nos contrats d'approvisionnement en produits duveteux sont généralement liés à l'indice RISI ; les contrats d'approvisionnement de super-absorbants sont généralement liés à l'indice du propylène (le propylène forme environ 30 % de l'acide acrylique) ; les contrats d'approvisionnement de produits en polyéthylène sont liés à l'indice du polyéthylène basse densité ; et les contrats d'approvisionnement en matériaux non tissés sont liés à l'indice du polypropylène. Il existe une corrélation entre les indices du propylène,

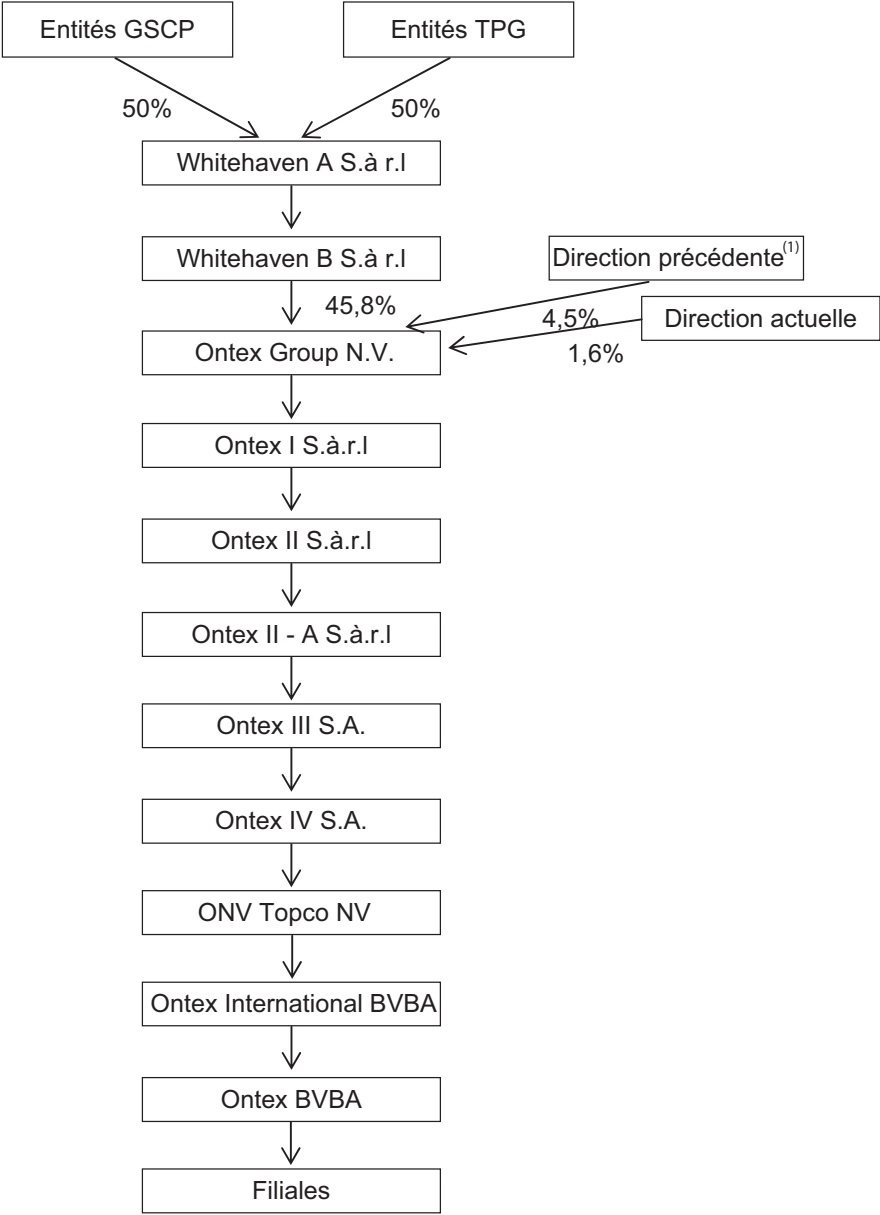
Élément	Obligation d'information
	<p>du polyéthylène et du polypropylène et le prix du pétrole. Nous estimons que, au prix actuel des matières premières, entre 30 % et 45 % du coût de nos matières premières et de l'emballage sont directement liés à l'évolution des indices des matières premières. Les 55 % à 70 % restants sont soumis à l'inflation générale et peuvent être influencés dans une plus grande mesure par les négociations de prix ;</p> <ul style="list-style-type: none"> • si un contrat d'approvisionnement contient des clauses permettant de réduire notre exposition à la volatilité des prix des matières premières (ce qui est le cas pour certains de nos contrats d'approvisionnement en produits duveteux), et si le prix d'achat est ajusté préalablement ou postérieurement dans le cadre du contrat d'approvisionnement concerné ; • la demande d'autres industries pour les mêmes matières premières ; et • la disponibilité de matériaux complémentaires et de substitution. <p>Si nous ne sommes pas en mesure de répercuter les hausses de prix des matières premières sur nos clients, notre rentabilité peut être défavorablement affectée. La majorité de nos contrats clients sont basés sur des modèles de tarification fixe et ne contiennent pas de clauses d'indexation des prix des matières premières, bien que nous tentions de plus en plus d'introduire de telles clauses dans nos contrats. En particulier, nous avons tenté d'introduire des clauses d'indexation dites « échelle mobile » (<i>escalator clause</i>) pour les produits à base de pétrole et pour les fluctuations des taux de change dans les contrats avec nos clients clé. Cependant, cette démarche n'aboutit pas toujours.</p> <p>Nous avons également cherché à gérer le coût de nos matières premières à travers des opérations de couverture. Par exemple, nous avons conclu une option d'achat sur le pétrole Brent (<i>Oil Brent Call Option</i>) en juillet 2010 pour un certain nombre de barils de pétrole (1.900.000) pour la période s'étendant de juillet 2010 à septembre 2013. L'option a atteint sa maturité le 15 septembre 2013 et n'a pas été renouvelée parce que la qualification pour traitement comptable « <i>hedge</i> » n'était pas possible. Récemment, nous avons également créé un comité de couverture et en février 2014, nous avons procédé à la couverture d'une partie de l'exposition de nos produits duveteux pour 2014.</p> <p>Comme indiqué ci-dessus, nos achats de matières premières entraînent aussi un risque de change, puisque nous achetons les produits duveteux en dollars américains et le prix de référence du pétrole est libellé en dollars américains. Nous avons conclu en décembre 2013 des contrats de change à terme arrivant à échéance en décembre 2014 et en mars 2014 des contrats arrivant à échéance en mars 2015 afin de limiter la volatilité résultant de l'exposition à la vente et aux achats en devises étrangères.</p> <p><i>Fluctuations des taux de change</i></p> <p>Les fluctuations des taux de change peuvent avoir un impact considérable sur nos résultats d'exploitation. L'euro est la devise utilisée pour la présentation de nos comptes et est également notre principale devise fonctionnelle, mais nous avons d'importantes activités dans plusieurs pays qui utilisent une autre devise et effectuons donc des ventes et achats significatifs dans d'autres devises que l'euro.</p> <p>Les transactions en devises étrangères sont converties dans la devise fonctionnelle de la filiale concernée en utilisant les taux de change en vigueur à la date des opérations. Les gains et les pertes de change résultant de ces opérations sont comptabilisés dans le compte de résultat. Par conséquent, les opérations en devises étrangères, y compris les ventes de nos produits libellés en devises étrangères et les achats de matières premières en devises étrangères, ont une incidence directe sur nos résultats d'exploitation. Les conversions de l'actif et du passif monétaires libellés en devises étrangères, à des taux de change déterminés en fin d'année, sont également comptabilisées dans le compte de résultat.</p> <p>Nous réalisons des ventes significatives libellées en devises autres que l'euro. Ainsi, 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. Le renforcement de ces devises étrangères par rapport à l'euro aura un impact favorable sur nos résultats d'exploitation, alors que leur affaiblissement produira l'effet inverse.</p>

Élément	Obligation d'information
	<p>D'autre part, nous achetons 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.</p> <p>Nous avons d'importantes activités dans des pays situés en dehors de la zone euro. Les devises utilisées par nos filiales dans ces pays sont les devises locales. Pour la présentation de nos états financiers consolidés, l'actif et le passif des filiales étrangères sont convertis au taux de change de clôture à la fin de la période considérée. Les éléments de revenus et de dépenses sont convertis au taux de change moyen (sauf si cette moyenne n'est pas une approximation raisonnable de l'effet cumulé des taux en vigueur à la date de l'opération, auquel cas les revenus et dépenses sont convertis au taux en vigueur à la date des opérations), et les éléments de capitaux sont convertis aux taux historiques. Les différences de change qui en résultent sont comptabilisées dans les autres éléments du résultat global et cumulées dans une composante distincte des capitaux. En conséquence, ces éventuelles différences n'affectent pas nos résultats d'exploitation.</p> <p><i>Composition des revenus et effet sur les marges</i></p> <p>Les principaux facteurs qui affectent nos marges, davantage développés ci-dessus, sont les prix des matières premières et les fluctuations des taux de change ainsi que notre capacité à répercuter ceux-ci sur nos clients ou à les gérer par des opérations de couverture. Comme nos marges varient également selon les produits, les zones géographiques, les divisions et les clients, nos résultats d'exploitation sont également influencés par l'assortiment de nos revenus.</p> <p>En particulier, nos marges varient d'un pays à l'autre, principalement en raison de (i) la durée de notre présence dans un pays ; (ii) le niveau relatif de concurrence ; (iii) le fait que l'activité tende vers les produits de marques de distributeurs ou les produits de marques propres; et (iv) le modèle de distribution. Lorsque nous faisons notre entrée dans un pays, nous engageons certains coûts de lancement et avons généralement des volumes relativement faibles pour absorber les coûts fixes, ce qui peut entraîner des marges inférieures à celles des pays où nous sommes présents depuis longtemps. Nos marges s'améliorent généralement avec l'augmentation du niveau des ventes dans un pays. Par conséquent, nous ne prévoyons pas que l'augmentation attendue des ventes dans ces pays, en pourcentage de l'ensemble de nos ventes, pèse lourdement sur notre marge brute globale à l'avenir. En outre, nos marges sont généralement plus faibles lorsque nous expédions vers un pays (au lieu de produire localement) en raison des coûts de transport plus élevés et du paiement de droits d'importation. Nos marges peuvent aussi varier d'un pays à l'autre en raison du niveau de concurrence. Les coûts plus élevés de vente et de marketing associés aux produits de marques propres peuvent également affecter nos marges pour un pays donné. La nature de notre modèle de distribution affecte également notre marge brute. En particulier, au sein de notre division <i>Healthcare</i>, notre marge brute est nettement plus élevée que pour les autres divisions car une plus grande proportion de la base de coûts est incluse dans les frais de distribution, de vente et de marketing et non dans le coût des ventes. Cela est particulièrement vrai pour les marchés où nous livrons beaucoup à domicile où les prix de vente et par conséquent les marges brutes sont plus élevés afin de couvrir les coûts de distribution plus élevés.</p> <p>Dans l'ensemble des divisions, nos marges sont également affectées par les améliorations de produits et les innovations ainsi que par l'introduction de nouveaux produits dans une catégorie particulière de produits. Les produits haut de gamme peuvent nous permettre de facturer des prix plus élevés à nos clients. En outre, les innovations relatives aux produits, en particulier les changements apportés à des spécifications de produits qui améliorent notre efficacité opérationnelle et optimisent notre structure de coûts, peuvent avoir un effet favorable sur nos marges dans la mesure où ils nécessitent moins de matières premières ou des matières premières moins coûteuses. Enfin, les mesures prises par nos concurrents de marques propres, telles que l'entrée dans de nouveaux domaines ou les réductions de prix ciblées, peuvent affecter nos marges.</p> <p>La direction peut aussi prendre des mesures opérationnelles actives afin d'améliorer l'assortiment de nos revenus pour accroître la rentabilité, en ce compris la gestion ciblée du portefeuille d'activités (par exemple la réduction d'une activité moins rentable). En 2013 par exemple, la</p>

Élément	Obligation d'information
	<p>direction a décidé de rationaliser sa base de clientèle au sein de la division <i>Healthcare</i>. Enfin, les acquisitions peuvent également avoir un effet sur nos marges. Par exemple, l'acquisition de Serenity en 2013 a eu un impact positif sur notre marge brute d'environ 70 points de base en 2013. Ceci résulte du fait qu'une plus grande proportion des coûts de base de Serenity découle des frais de distributions et des charges de ventes et de marketing et non du coût des ventes comme ceci est généralement le cas pour notre division <i>Healthcare</i>, tel qu'indiqué ci-dessus.</p> <p>Fiscalité des revenus</p> <p>Notre charge fiscale est affectée par le taux légal et la façon dont la base d'imposition est calculée dans les différents pays dans lesquels nous exerçons nos activités (y compris en vertu de rescrits fiscaux et autres accords que nous pouvons conclure avec les autorités fiscales compétentes), la répartition géographique de nos activités, la possibilité de déduire les frais de financement nets au sein des entités juridiques auxquelles ces frais nets incombent et notre capacité à utiliser les pertes fiscales et les crédits d'impôt ou de comptabiliser les actifs d'impôts différés sur ces pertes et crédits, entre autres. Nous avons parfois utilisé les pertes fiscales et les crédits d'impôt pour compenser le revenu imposable. Nous avons principalement utilisé les pertes fiscales et les crédits d'impôt pour compenser les futurs bénéfices imposables, surtout en France et en Belgique, pour un montant de 566,7 millions d'euros au 31 décembre 2013. Nous n'avons pas comptabilisé les actifs d'impôts différés par rapport à ces pertes et à ces crédits. C'est en raison du fait que ces pertes résultaient principalement de la structure de financement historique dont la modification dépendait d'événements futurs. À l'avenir, nous envisageons d'être en mesure d'utiliser davantage nos pertes fiscales et crédits d'impôt pour compenser les futurs bénéfices imposables et par conséquent augmenter la comptabilisation d'actifs d'impôt différés sur ces pertes fiscales et crédits d'impôt. Notre capacité à utiliser nos pertes fiscales et crédits d'impôt pour compenser les futurs bénéfices imposables peut être affectée par des changements dans la façon dont la base d'imposition est calculée dans diverses juridictions, la modification des règles relatives à l'utilisation de pertes fiscales ou des crédits d'impôt et les décisions des autorités fiscales compétentes. De plus, à l'avenir, nous escomptons une diminution des coûts de financement (dont certains n'ont pas été déductibles par le passé) et les changements dans la composition de nos bénéfices suivant les régions géographiques auront un impact sur notre taux réel d'imposition. Globalement, ceci entraînera la diminution de notre taux réel d'imposition, qui était de 36,4 % pour l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013, à un taux que nous estimons proche du milieu de la vingtaine de pour cent à partir de 2015. En 2014, cependant, nous nous attendons à ce que certains frais non déductibles connexes à l'Offre aient un impact défavorable sur notre taux réel d'imposition, de sorte que le taux réel d'imposition restera proche du milieu de la trentaine de pour cent pour cet exercice.</p> <p>Acquisitions</p> <p>Nous avons effectué deux acquisitions importantes au cours de la période considérée : Lille Healthcare SAS (« Lille Healthcare ») en 2011 et Serenity S.p.a. (« Serenity ») en 2013. Le 3 octobre 2011, nous avons acquis Lille Healthcare pour une contrepartie en espèces de 14,8 millions d'euros. Lille Healthcare a été consolidée dans nos états financiers à partir du 1^{er} octobre 2011. Le 4 avril 2013, nous avons acquis Serenity pour une contrepartie en espèces de 49,2 millions d'euros et remboursé 24 millions d'euros de dettes aux anciens actionnaires de Serenity. Nous avons également convenu d'un versement complémentaire éventuel (« earn-out » — c'est-à-dire la contrepartie conditionnelle) jusqu'à 18 millions d'euros (dont 8 millions d'euros et 5 millions d'euros payables respectivement en 2014 et 2015, en fonction de l'EBITDA de Serenity respectivement en 2013 et 2014). Le versement complémentaire de 2014 sera effectué dans son intégralité. Un paiement final jusqu'à 5 millions d'euros sera effectué au troisième anniversaire de la clôture de l'acquisition. Le montant de ce paiement dépendra de l'amélioration des délais de recouvrement des créances de Serenity à l'égard de ses contrats d'appel d'offres public. Les paiements complémentaires éventuels ont été comptabilisés dans nos états financiers au titre de passifs financiers non courants (10 millions d'euros) et de passifs financiers courants à la juste valeur (8 millions d'euros) au 31 décembre 2013. Serenity a été consolidée dans nos états financiers à partir du 4 avril 2013.</p> <p>Nos acquisitions de Lille Healthcare et de Serenity ont consolidé et élargi notre offre de produits d'incontinence pour adultes et diversifié notre clientèle. Notre acquisition de Serenity nous a</p>

Élément	Obligation d'information
	<p>également permis d'accroître notre présence commerciale en Italie grâce au vaste réseau de distribution de Serenity et à son usine d'Ortona, en Italie. Cette acquisition nous a aussi fourni une plateforme pour la production future de couches pour bébés en Italie. L'acquisition de Lille Healthcare et de Serenity a contribué à la croissance de notre chiffre d'affaires et de notre EBITDA ainsi qu'à l'augmentation de notre marge brute. En 2013, par exemple, le chiffre d'affaires de la division <i>Healthcare</i> a augmenté de 40,7 %, comparativement à une augmentation de 2,1 % si la contribution de Serenity et l'impact des taux de change sont exclus. De même, la proportion de notre chiffre d'affaires imputable aux produits d'incontinence pour adultes a augmenté de 29,2 %, comparativement à une augmentation de 3,3 % si la contribution de Serenity et l'impact des taux de change sont exclus.</p>
B.5	<p>Description du Groupe et de la position de la Société au sein du Groupe</p> <p>Ontex exerce ses activités par l'intermédiaire de sa filiale indirecte, Ontex BVBA, et certaines de ses filiales dans les différents pays où Ontex opère. La Société, au terme de l'Offre, détiendra Ontex BVBA au travers de plusieurs sociétés holdings intermédiaires, en ce compris Ontex I S.à.r.l. (« Ontex I ») et Ontex IV S.A. (« Ontex IV »). Après l'Offre, nous avons l'intention de simplifier davantage la structure organisationnelle du groupe Ontex en éliminant certaines des holdings intermédiaires entre la Société et Ontex IV.</p>

Élément	Obligation d'information
B.6	<p>Relations avec les principaux actionnaires</p> <p>Avant la clôture de l'Offre, des entités créées par des fonds gérés et conseillés par des sociétés liées à The Goldman Sachs Group, Inc. (« GSCP ») et TPG Global, LLC (« TPG»), détiennent toutes les actions ordinaires d'Ontex I, qui constitue actuellement le holding pour les activités d'Ontex et exerce ses activités par le biais de diverses filiales directes et indirectes organisées dans les juridictions où opère Ontex. Le tableau suivant montre l'organisation d'Ontex avant la clôture de l'Offre :</p> <pre> graph TD GSCP[Entités GSCP] -- 50% --> OntexI[Ontex I S.à.r.l.] TPG[Entités TPG] -- 50% --> OntexI SO[Stock options Direction actuelle] --> OntexI OntexI --> OntexII[Ontex II S.à.r.l.] DP[Direction précédente (1)] -- 6,5% --> OntexII OntexII --> OntexIIA[Ontex II - A S.à.r.l.] OntexIIA --> OntexIII[Ontex III S.A.] OntexIII --> OntexIV[Ontex IV S.A.] OntexIV --> ONV[ONV Topco NV] ONV --> OntexInt[Ontex International BVBA] OntexInt --> OntexBVBA[Ontex BVBA] OntexBVBA --> Filiales[Filiales] </pre> <p>Note: (1) La direction précédente inclut onze individus qui sont toujours employés par Ontex.</p>

Élément	Obligation d'information
	<p data-bbox="320 219 1398 360">Une réorganisation sera mise en œuvre avant la clôture de l'Offre et se traduira par le fait que la Société deviendra la nouvelle société mère ultime du groupe Ontex. Le tableau suivant montre les effets de la nouvelle réorganisation et de l'Offre en supposant un placement intégral des Actions Offertes (en ce compris l'exercice de l'Option d'Extention), que l'Offre de Prix se situe au milieu de la Fourchette de Prix et que l'Option de surallocation soit exercée intégralement :</p>  <pre data-bbox="320 387 1203 1597"> graph TD GSCP[Entités GSCP] -- 50% --> WHA[Whitehaven A S.à.r.l.] TPG[Entités TPG] -- 50% --> WHA WHA --> WHB[Whitehaven B S.à.r.l.] WHB -- 45,8% --> OGNV[Ontex Group N.V.] DP["Direction précédente⁽¹⁾"] -- 4,5% --> OGNV DA[Direction actuelle] -- 1,6% --> OGNV OGNV --> OI[Ontex I S.à.r.l.] OI --> OII[Ontex II S.à.r.l.] OII --> OIIA[Ontex II - A S.à.r.l.] OIIA --> OIII[Ontex III S.A.] OIII --> OIV[Ontex IV S.A.] OIV --> ONV[ONV Topco NV] ONV --> OINT[Ontex International BVBA] OINT --> OBVBA[Ontex BVBA] OBVBA --> FIL[Filiales] </pre> <p data-bbox="320 1648 1398 1709">Note: (1) La direction précédente inclut onze individus qui sont toujours employés par Ontex.</p> <p data-bbox="320 1727 1398 1839">GSCP et certaines sociétés liées de TPG conclueront une convention d'actionnaires en tant qu'actionnaires de Whitehaven A et, indirectement, de Whitehaven B (la « Convention d'Actionnaires »). La Convention d'Actionnaires continuera de s'appliquer aussi longtemps que Whitehaven B détiendra des Actions.</p> <p data-bbox="320 1859 1398 2058">La Convention d'Actionnaires traitera de certains points relatifs à la gouvernance et à la direction de Whitehaven A, Whitehaven B et la Société ainsi que la propriété et le transfert des actions de Whitehaven A et Whitehaven B et des Actions détenues par Whitehaven B. Conformément aux dispositions de la Convention d'Actionnaires, GSCP et TPG auront des intérêts et des droits de vote équivalents dans Whitehaven A et Whitehaven B et des Actions détenues par cette dernière. De manière générale, GSCP et TPG auront le droit de nommer la moitié des administrateurs que Whitehaven B peut nommer au sein du Conseil d'Administration de la Société. Si, toutefois, leur</p>

Élément	Obligation d'information																																																																																																																																																																																																																													
	participation indirecte dans Whitehaven B changeait, leur droit respectif de nommer les administrateurs que Whitehaven B peut nommer changera en conséquence. Toutes les décisions de Whitehaven B en ce qui concerne les Actions qu'elle détient, y compris la manière de voter pour ses Actions aux Assemblées Générales de la Société seront prises par le conseil de Whitehaven B. La Convention d'Actionnaires prévoira certaines restrictions quant à la possibilité pour GSCP et TPG de transférer leurs actions dans Whitehaven A.																																																																																																																																																																																																																													
B.7	<p>Résumé des principales informations financières historiques</p> <p><i>Données du compte de résultat consolidé</i></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">Trimestre achevé le 31 mars</th> <th colspan="3">Exercice annuel clos le 31 décembre</th> </tr> <tr> <th>2014</th> <th>2013</th> <th>2013⁽¹⁾</th> <th>2012</th> <th>2011</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td colspan="5" style="text-align: center;"><i>(en millions d'EUR)</i></td> </tr> <tr> <td>Chiffre d'affaires</td> <td>400,2</td> <td>340,5</td> <td>1 491,9</td> <td>1 309,0</td> <td>1 217,6</td> </tr> <tr> <td>Coût des ventes</td> <td>(291,3)</td> <td>(253,6)</td> <td>(1 094,8)</td> <td>(988,3)</td> <td>(941,4)</td> </tr> <tr> <td>Marge brute</td> <td>108,9</td> <td>86,9</td> <td>397,1</td> <td>320,7</td> <td>276,2</td> </tr> <tr> <td>Charges de distribution</td> <td>(37,6)</td> <td>(28,0)</td> <td>(136,3)</td> <td>(108,6)</td> <td>(92,4)</td> </tr> <tr> <td>Charges de ventes et marketing</td> <td>(19,8)</td> <td>(18,9)</td> <td>(78,0)</td> <td>(64,2)</td> <td>(50,5)</td> </tr> <tr> <td>Charges administratives générales</td> <td>(10,8)</td> <td>(9,0)</td> <td>(41,1)</td> <td>(30,9)</td> <td>(28,1)</td> </tr> <tr> <td>Autres produits/(charges) d'exploitation, nets</td> <td>0,5</td> <td>(0,6)</td> <td>0,4</td> <td>1,1</td> <td>(1,9)</td> </tr> <tr> <td>Charges exceptionnelles</td> <td>(2,3)</td> <td>(2,4)</td> <td>(19,6)</td> <td>(50,4)</td> <td>(40,2)</td> </tr> <tr> <td>Résultat d'exploitation</td> <td>38,9</td> <td>28,0</td> <td>122,5</td> <td>67,7</td> <td>63,1</td> </tr> <tr> <td>Revenus financiers</td> <td>2,8</td> <td>5,2</td> <td>17,9</td> <td>18,1</td> <td>25,6</td> </tr> <tr> <td>Charges financières</td> <td>(23,3)</td> <td>(23,7)</td> <td>(101,9)</td> <td>(88,1)</td> <td>(126,7)</td> </tr> <tr> <td>Charges financières nettes</td> <td>(20,5)</td> <td>(18,5)</td> <td>(84,0)</td> <td>(70,0)</td> <td>(101,1)</td> </tr> <tr> <td>(Perte)/bénéfice avant impôt sur le revenu</td> <td>18,4</td> <td>9,5</td> <td>38,5</td> <td>(2,3)</td> <td>(38,0)</td> </tr> <tr> <td>Charge d'impôts sur les revenus</td> <td>(3,8)</td> <td>(2,6)</td> <td>(14,0)</td> <td>(6,8)</td> <td>(13,6)</td> </tr> <tr> <td>(Perte)/Bénéfice de l'exercice</td> <td>14,6</td> <td>6,9</td> <td>24,5</td> <td>(9,1)</td> <td>(51,6)</td> </tr> </tbody> </table> <p>Notes :</p> <p>(1) Pour l'exercice annuel clos le 31 décembre 2013, Serenity a fait l'objet d'une consolidation dès sa date d'acquisition, le 4 avril 2013.</p> <p><i>Données sélectionnées de l'état financier consolidé</i></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th>Au 31 mars 2014</th> <th colspan="3">Au 31 décembre</th> </tr> <tr> <th>2014</th> <th>2013</th> <th>2012</th> <th>2011</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td></td> <td colspan="4" style="text-align: center;"><i>(en millions d'EUR)</i></td> </tr> <tr> <td>Goodwill et autres actifs incorporels</td> <td>864,6</td> <td>864,8</td> <td>845,8</td> <td>846,3</td> </tr> <tr> <td>Propriétés, usines et équipement</td> <td>280,7</td> <td>282,0</td> <td>267,4</td> <td>246,0</td> </tr> <tr> <td>Autres immobilisations</td> <td>0,4</td> <td>0,4</td> <td>0,2</td> <td>0,5</td> </tr> <tr> <td>Total des immobilisations</td> <td>1 145,7</td> <td>1 147,2</td> <td>1 113,4</td> <td>1 092,8</td> </tr> <tr> <td>Stocks</td> <td>200,9</td> <td>182,2</td> <td>171,6</td> <td>139,3</td> </tr> <tr> <td>Créances commerciales</td> <td>239,2</td> <td>199,0</td> <td>163,5</td> <td>153,2</td> </tr> <tr> <td>Trésorerie et équivalent de trésorerie</td> <td>61,6</td> <td>61,4</td> <td>39,2</td> <td>65,5</td> </tr> <tr> <td>Autres actifs courants</td> <td>62,1</td> <td>42,3</td> <td>43,0</td> <td>60,8</td> </tr> <tr> <td>Total des actifs courants</td> <td>563,8</td> <td>484,9</td> <td>417,3</td> <td>418,8</td> </tr> <tr> <td>Total des actifs</td> <td>1 709,5</td> <td>1 632,1</td> <td>1 530,7</td> <td>1 511,6</td> </tr> <tr> <td>Dettes commerciales</td> <td>271,3</td> <td>240,9</td> <td>221,8</td> <td>221,7</td> </tr> <tr> <td>Emprunts</td> <td>26,2</td> <td>13,9</td> <td>14,0</td> <td>20,4</td> </tr> <tr> <td>Autres passifs courants</td> <td>97,8</td> <td>78,4</td> <td>98,5</td> <td>68,9</td> </tr> <tr> <td>Total des passifs courants</td> <td>395,3</td> <td>333,2</td> <td>334,3</td> <td>311,0</td> </tr> <tr> <td>Emprunts</td> <td>897,5</td> <td>896,7</td> <td>818,7</td> <td>814,9</td> </tr> <tr> <td>Autres passifs non courants</td> <td>43,3</td> <td>43,0</td> <td>28,8</td> <td>26,8</td> </tr> <tr> <td>Total des passifs non courants</td> <td>940,8</td> <td>939,7</td> <td>847,5</td> <td>841,7</td> </tr> <tr> <td>Total des passifs</td> <td>1 336,1</td> <td>1 272,9</td> <td>1 181,8</td> <td>1 152,7</td> </tr> <tr> <td>Total des capitaux</td> <td>373,4</td> <td>359,2</td> <td>348,9</td> <td>358,9</td> </tr> <tr> <td>Total des capitaux et des passifs</td> <td>1 709,5</td> <td>1 632,1</td> <td>1 530,7</td> <td>1 511,6</td> </tr> </tbody> </table>		Trimestre achevé le 31 mars		Exercice annuel clos le 31 décembre			2014	2013	2013 ⁽¹⁾	2012	2011		<i>(en millions d'EUR)</i>					Chiffre d'affaires	400,2	340,5	1 491,9	1 309,0	1 217,6	Coût des ventes	(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)	Résultat d'exploitation	38,9	28,0	122,5	67,7	63,1	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)	(Perte)/Bénéfice de l'exercice	14,6	6,9	24,5	(9,1)	(51,6)		Au 31 mars 2014	Au 31 décembre			2014	2013	2012	2011		<i>(en millions d'EUR)</i>				Goodwill et autres actifs incorporels	864,6	864,8	845,8	846,3	Propriétés, usines et équipement	280,7	282,0	267,4	246,0	Autres immobilisations	0,4	0,4	0,2	0,5	Total des immobilisations	1 145,7	1 147,2	1 113,4	1 092,8	Stocks	200,9	182,2	171,6	139,3	Créances commerciales	239,2	199,0	163,5	153,2	Trésorerie et équivalent de trésorerie	61,6	61,4	39,2	65,5	Autres actifs courants	62,1	42,3	43,0	60,8	Total des actifs courants	563,8	484,9	417,3	418,8	Total des actifs	1 709,5	1 632,1	1 530,7	1 511,6	Dettes commerciales	271,3	240,9	221,8	221,7	Emprunts	26,2	13,9	14,0	20,4	Autres passifs courants	97,8	78,4	98,5	68,9	Total des passifs courants	395,3	333,2	334,3	311,0	Emprunts	897,5	896,7	818,7	814,9	Autres passifs non courants	43,3	43,0	28,8	26,8	Total des passifs non courants	940,8	939,7	847,5	841,7	Total des passifs	1 336,1	1 272,9	1 181,8	1 152,7	Total des capitaux	373,4	359,2	348,9	358,9	Total des capitaux et des passifs	1 709,5	1 632,1	1 530,7	1 511,6
	Trimestre achevé le 31 mars		Exercice annuel clos le 31 décembre																																																																																																																																																																																																																											
	2014	2013	2013 ⁽¹⁾	2012	2011																																																																																																																																																																																																																									
	<i>(en millions d'EUR)</i>																																																																																																																																																																																																																													
Chiffre d'affaires	400,2	340,5	1 491,9	1 309,0	1 217,6																																																																																																																																																																																																																									
Coût des ventes	(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)																																																																																																																																																																																																																									
Résultat d'exploitation	38,9	28,0	122,5	67,7	63,1																																																																																																																																																																																																																									
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)																																																																																																																																																																																																																									
(Perte)/Bénéfice de l'exercice	14,6	6,9	24,5	(9,1)	(51,6)																																																																																																																																																																																																																									
	Au 31 mars 2014	Au 31 décembre																																																																																																																																																																																																																												
	2014	2013	2012	2011																																																																																																																																																																																																																										
	<i>(en millions d'EUR)</i>																																																																																																																																																																																																																													
Goodwill et autres actifs incorporels	864,6	864,8	845,8	846,3																																																																																																																																																																																																																										
Propriétés, usines et équipement	280,7	282,0	267,4	246,0																																																																																																																																																																																																																										
Autres immobilisations	0,4	0,4	0,2	0,5																																																																																																																																																																																																																										
Total des immobilisations	1 145,7	1 147,2	1 113,4	1 092,8																																																																																																																																																																																																																										
Stocks	200,9	182,2	171,6	139,3																																																																																																																																																																																																																										
Créances commerciales	239,2	199,0	163,5	153,2																																																																																																																																																																																																																										
Trésorerie et équivalent de trésorerie	61,6	61,4	39,2	65,5																																																																																																																																																																																																																										
Autres actifs courants	62,1	42,3	43,0	60,8																																																																																																																																																																																																																										
Total des actifs courants	563,8	484,9	417,3	418,8																																																																																																																																																																																																																										
Total des actifs	1 709,5	1 632,1	1 530,7	1 511,6																																																																																																																																																																																																																										
Dettes commerciales	271,3	240,9	221,8	221,7																																																																																																																																																																																																																										
Emprunts	26,2	13,9	14,0	20,4																																																																																																																																																																																																																										
Autres passifs courants	97,8	78,4	98,5	68,9																																																																																																																																																																																																																										
Total des passifs courants	395,3	333,2	334,3	311,0																																																																																																																																																																																																																										
Emprunts	897,5	896,7	818,7	814,9																																																																																																																																																																																																																										
Autres passifs non courants	43,3	43,0	28,8	26,8																																																																																																																																																																																																																										
Total des passifs non courants	940,8	939,7	847,5	841,7																																																																																																																																																																																																																										
Total des passifs	1 336,1	1 272,9	1 181,8	1 152,7																																																																																																																																																																																																																										
Total des capitaux	373,4	359,2	348,9	358,9																																																																																																																																																																																																																										
Total des capitaux et des passifs	1 709,5	1 632,1	1 530,7	1 511,6																																																																																																																																																																																																																										

Élément	Obligation d'information				
Quelques données de l'état des flux de trésorerie consolidés					
	Trimestre achevé le 31 mars		Exercice clos le 31 décembre		
	2014	2013	2013	2012	2011
	<i>(en millions d'EUR)</i>				
Flux net de trésorerie généré par l'activité ⁽¹⁾	14,1	25,3	134,5	87,6	80,2
Flux net de trésorerie utilisé dans les activités d'investissement	(8,0)	(16,2)	(116,0)	(54,3)	(49,2)
Flux net de trésorerie provenant des/(affectés aux) activités de financement	(5,9)	74,0	3,7	(59,6)	6,7
Variation de trésorerie et d'équivalent de trésorerie	0,2	83,1	22,2	(26,3)	37,7
Trésorerie et équivalent de trésorerie en fin de période	61,6	122,3	61,4	39,2	65,5
Note :					
(1) Pour le trimestre qui s'est achevé le 31 mars 2014, l'augmentation du flux net de trésorerie généré par l'activité était partiellement due à une diminution des créances commerciales en raison du produit lié à l'affacturage d'un montant de 1,5 million d'euros. En 2013, l'augmentation du flux net de trésorerie généré par l'activité était partiellement due à une diminution des créances commerciales en raison du produit lié à l'affacturage d'un montant de 36,3 million d'euros.					
Données financières non IFRS					
	Au et pour le trimestre achevé le 31 mars		Au et pour l'exercice annuel clos le 31 décembre		
	2014	2013	2013	2012	2011
	<i>(en millions d'EUR, sauf indication contraire)</i>				
EBITDA ⁽¹⁾	46,9	35,9	156,3	98,8	98,7
Marge de l'EBITDA (%) ⁽²⁾	11,7	10,5	10,5	7,5	8,1
EBITDA Récurrent ⁽³⁾	49,2	38,0	173,6	148,9	133,8
Marge de l'EBITDA Récurrent (%) ⁽⁴⁾	12,3	11,2	11,6	11,4	11,0
Dettes financières nettes	862	798	849	794	770
Dettes financières nettes/Ratio EBITDA Récurrent ⁽⁵⁾	4,7	5,4	4,9	5,3	5,7
Flux de trésorerie disponible récurrent (après impôt) ⁽⁶⁾	4,0	14,0	103,7	60,0	70,9
Flux de trésorerie disponible récurrent (avant impôt) ⁽⁷⁾	5,6	15,5	118,4	63,8	92,7
Taux de conversion de trésorerie (%) ⁽⁸⁾	11,4	40,8	68,2	42,8	69,3
Rendement du capital investi (%) ⁽⁹⁾	37,3	35,9	37,1	38,2	36,6
Notes:					
(1) L'EBITDA est défini comme le bénéfice avant les charges financières nettes, impôts, amortissements et dépréciations. L'EBITDA n'a pas été audité.					
(2) La marge de l'EBITDA équivaut à l'EBITDA divisé par le chiffre d'affaires.					
(3) L'EBITDA Récurrent est défini comme étant l'EBITDA majoré des charges exceptionnelles (qui consistent pour les périodes incluses des frais d'acquisitions, frais de restructuration, coûts de liquidation, ouverture et déménagements des filiales inclus, et amortissements exceptionnels d'actifs), hors amortissements et dépréciations exceptionnels. L'EBITDA Récurrent n'a pas été audité.					
(4) La marge de l'EBITDA Récurrent équivaut à l'EBITDA Récurrent divisé par le chiffre d'affaires. La marge d'exploitation (définie comme le bénéfice d'exploitation divisé par le chiffre d'affaires) était de 9,7 % et 8,2 % pour les trimestres achevés le 31 mars 2014 et 2013 et de 8,2 %, 5,2 % et 5,2 % pour les exercices clos le 31 décembre 2013, 2012 et 2011. La marge de l'EBITDA Récurrent n'a pas été auditée.					
(5) Sur base des derniers douze mois (« DDM ») de l'EBITDA Récurrent.					
(6) Le flux de trésorerie disponible récurrent (après impôt) est défini comme l'EBITDA Récurrent minoré des investissements (défini comme les acquisitions de propriétés, usines et équipements et actifs incorporels majorés des subventions en capital, (les acquisitions non-incluses)), des fluctuations du fonds de roulement (à l'exclusion des entrées et sorties de trésorerie découlant des contrats d'affacturage sans recours) et des impôts payés au comptant. Le flux de trésorerie disponible récurrent (après impôt) n'a pas été audité.					

Élément	Obligation d'information
	<p>(7) Le flux de trésorerie disponible récurrent (avant impôt) est défini comme l'EBITDA Récurrent minoré des investissements (défini comme les acquisitions de propriétés, usines et équipements et actifs incorporels majorées des subventions en capital, (les acquisitions non-incluses)) et des fluctuations du fonds de roulement (à l'exclusion des entrées et sorties de trésorerie découlant des contrats d'affacturage sans recours). Le flux de trésorerie disponible récurrent (avant impôt) n'a pas été audité.</p> <p>(8) Le taux de conversion de trésorerie est défini comme le flux de trésorerie disponible récurrent (avant impôt) divisé par l'EBITDA Récurrent. Le taux de conversion de trésorerie n'a pas été audité.</p> <p>(9) Le rendement du capital investi est défini comme le bénéfice d'exploitation récurrent DDM, (défini comme le bénéfice d'exploitation des DDM à l'exclusion des éléments non récurrents des DDM) divisé par les actifs nets d'exploitation (définis comme les actifs d'exploitation (total des actifs moins les immobilisations financières dérivées et la trésorerie et l'équivalent de trésorerie) moins le passif d'exploitation (total du passif moins les engagements au titre des prestations dues aux employés, les emprunts, d'autres passifs financiers et le passif financier dérivé), moins le goodwill). Le rendement du capital investi n'a pas été audité.</p>
B.8	<p>Quelques informations financières pro forma clés</p> <p>Non applicable. Aucune information financière pro forma n'a été incluse dans le Prospectus.</p>
B.9	<p>Prévision ou estimation du bénéfice</p> <p>Non applicable. Aucune prévision de bénéfice n'a été incluse dans le Prospectus ou autrement publiée par la Société.</p>
B.10	<p>Description de la nature des réserves dans le rapport d'audit portant sur les informations financières passées</p> <p>Non applicable. Le rapport d'audit ne comporte pas de réserve sur les informations financières historiques.</p>
B.11	<p>Fonds de roulement</p> <p>Nous sommes d'avis que le fonds de roulement disponible est suffisant pour répondre à nos besoins actuels, à savoir pour les 12 mois suivants la date du présent Prospectus.</p>

Section C — Actions

Élément	Obligation d'information
C.1	<p>Type et catégorie de valeurs mobilières offertes et admises à la négociation</p> <p>L'Offre est une offre effectuée (i) par la Société du nombre d'Actions nouvellement émises nécessaire pour effectuer une levée de fonds brute d'approximativement 325 million d'euros et (ii) par les Actionnaires Vendeurs jusqu'à concurrence de 7.000.000 Actions existantes. Le nombre total d'Actions Offertes vendues dans la Seconde Tranche pourra, en vertu de l'Option d'Extension, être augmenté d'un maximum de 15 % du nombre total d'Actions Offertes initialement. Toute décision de faire valoir l'Option d'Extension sera communiquée au plus tard à la date de l'annonce du Prix d'Offre.</p> <p>Les Actions sont nominatives ou dématérialisées. Les codes suivants ont été attribués aux Actions :</p> <p>Common Code : 107687858</p> <p>ISIN : BE0974276082</p>

Élément	Obligation d'information
C.2	<p>Devise des Actions</p> <p>La devise des Actions est l'euro.</p>
C.3	<p>Nombre d'Actions émises</p> <p>À la date du présent Prospectus, le capital social de la Société s'élève à 70.000 EUR, correspondant à 7.000 Actions, représentant chacune une fraction identique du capital social de la Société. En supposant que le Prix d'Offre se situe au milieu de la Fourchette de Prix, le capital social de la Société s'élèvera à 709.554.048 EUR au terme de l'Offre de souscription, correspondant à 67.567.567 Actions.</p>
C.4	<p>Droits attachés aux Actions</p> <p>Toutes les Actions sont assorties des mêmes droits de vote, sauf si elles sont détenues par la Société en tant qu'actions propres.</p> <p>Les Actions donnent un droit de participation aux dividendes et aux autres droits déclarés après la Date de Clôture au titre de l'exercice annuel clos le 31 décembre 2014 et des exercices suivants.</p>
C.5	<p>Restrictions à la libre cessibilité des Actions</p> <p>Les Actions sont librement cessibles, sous réserve d'éventuelles restrictions contractuelles.</p>
C.6	<p>Demandes d'admission à la négociation sur un marché réglementé et identité de tous les marchés réglementés sur lesquels les Actions sont ou seront négociées</p> <p>Une demande d'admission des Actions à la négociation sur Euronext Bruxelles a été effectuée sous le symbole « ONTEX ». La négociation des Actions sur Euronext Bruxelles devrait commencer sur une base « si-et-quand-émises et/ou livrées » (“<i>if-and-when-issued and/or delivered</i>”), le, ou aux environs du, 25 juin 2014.</p>
C.7	<p>Description de la politique en matière de dividendes</p> <p>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 œuvre de la politique relative aux dividendes décrite dans la phrase précédente).</p> <p>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 (<i>Indenture</i>) régissant les Obligations (<i>Notes</i>) et le <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> 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.</p>

Section D — Risques

Élément	Obligation d'information
D.1	<p><i>Risques liés à notre secteur d'activité et à nos activités</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • En mars 2011, Ontex IV a émis des Obligations Garanties de Premier Rang (<i>Senior Secured Notes</i>) pour un montant total en principal de 600 millions d'euros et des Obligations de Premier Rang (<i>Senior Notes</i>) pour un montant total en principal de 235 millions d'euros et a conclu un <i>Revolving Credit Facility Agreement</i>. En février 2013, elle a émis d'autres Obligations Garanties de Premier Rang (<i>Senior Secured Notes</i>) pour un montant total en principal de 75 millions d'euros. Le <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> 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 <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> 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 <i>Revolving Credit Facility</i>. <p>Les Obligations Garanties de Premier Rang (<i>Senior Secured Notes</i>) et le <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> 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 (<i>Senior Secured Notes</i>) 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 <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> exige que l'EBITDA (tel que ce terme y est défini) et le total des actifs bruts des garants au titre du <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> 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 (<i>Senior Secured Notes</i>) et le <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> seront en vigueur. En conséquence, si Ontex IV ne peut pas respecter ses obligations aux termes des Obligations Garanties de Premier Rang (<i>Senior Secured Notes</i>) ou du <i>Revolving Credit Facility Agreement</i>, 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.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 : <ul style="list-style-type: none"> • 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 (<i>joint ventures</i>) 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. <p>En outre, les Obligations Garanties de Premier Rang (<i>Senior Secured Notes</i>) arrivent à échéance en 2018 et les Obligations de Premier Rang (<i>Senior Notes</i>) en 2019. Nous pouvons rencontrer des difficultés à refinancer notre dette à cause des conditions de marché ou d'autres</p>

Élément	Obligation d'information
	<p>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.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Les conventions décrivant les modalités (<i>Indenture</i>) régissant les Obligations (<i>Notes</i>) et le <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> contiennent des engagements qui limitent notre capacité à, notamment : <ul style="list-style-type: none"> • 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 suretés dont bénéficient les détenteurs des Obligations (<i>Notes</i>) 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. <p>Toutes ces limitations sont soumises à des exceptions et réserves importantes. Le <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> 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 <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> 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 (<i>super senior gross leverage ratio</i>) (défini comme le montant total du tirage sur le <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> et des montants initiaux dus au titre des passifs de couverture super senior (<i>super senior hedging liabilities</i>) (constitué des passifs de couverture issus d'un contrat de couverture pour lequel une limite de couvertures super senior (<i>super senior hedging limit</i>) 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 (<i>super senior gross leverage ratio</i>) était de 0 au 31 décembre 2013 puisqu'il n'y avait aucun tirage en cours au titre du <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> ou au titre des passifs de couverture super senior (<i>super senior hedging liabilities</i>). Récemment, nous avons conclu un contrat ISDA (<i>ISDA Agreement</i>) 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 (<i>super senior hedging obligations</i>) 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 <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> et à déclarer tous les montants impayés, ainsi que les intérêts courus, immédiatement exigibles. En outre, tout défaut aux termes du <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> 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</p>

Élément	Obligation d'information
	<p>modalités (<i>Indenture</i>) régissant les Obligations (<i>Notes</i>). Si nos créanciers, en particulier les créanciers en vertu du <i>Revolving Credit Facility Agreement</i>, déclarent la déchéance du terme de ces sommes, nous ne pouvons pas 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 (<i>Senior Secured Notes</i>) et les montants tirés sur le <i>Revolving Credit Facility Agreement</i>. Tout ce qui précède pourrait avoir un effet significatif défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>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 devons 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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bien que nos états financiers soient libellés en euros, nous procédons à d'importantes 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

Élément	Obligation d'information
	<p>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.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="331 353 1396 763">• 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. <li data-bbox="331 786 1396 1420">• 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. <p>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 plus de 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 %.</p> <p>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</p>

Élément	Obligation d'information
	<p>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.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 d'amortissement de notre goodwill ou autres actifs incorporels. <p>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 amortissement au moins annuellement. L'amortissement des autres actifs est apprécié quant à lui lorsqu'un évènement ou changement de circonstances indique que la valeur comptable ne sera pas recouvrable. Une perte liée à l'amortissement 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 amortissement et est comptabilisé à son coût moins les pertes cumulées liées à l'amortissement.</p> <p>Bien que nous n'ayons pas acté d'amortissement relatif 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 d'amortissement futur important, en particulier si les conditions de marché venaient à se détériorer. Bien que les amortissements n'affectent pas notre flux de trésorerie, une charge pour amortissement mineur 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 amortissement 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, un amortissement du goodwill pourrait avoir un effet significatif défavorable sur nos activités, notre situation financière et nos résultats d'exploitation.</p> <p>Nous sommes également soumis aux risques suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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.

Élément	Obligation d'information
	<ul style="list-style-type: none"> • 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.
D.3	<p><i>Risques liés aux Actions et à l'Offre</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>Séparément, Goldman Sachs International, une société liée à GSCP, est un chef de file (<i>mandated lead arranger</i>) en vertu du <i>Revolving Credit Facility Agreement</i>. 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.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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, conformément à la Convention de Placement (<i>Underwriting Agreement</i>) (prévue d'être conclue le, ou aux environs du, 24 juin 2014) sous réserve de certaines exceptions, que sans le consentement écrit préalable des Coordinateurs Mondiaux Associés (<i>Joint Global Coordinators</i>), 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 (<i>lock-up</i>), 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

Élément	Obligation d'information
	<p>(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.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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. <p>Entre autres restrictions, les conventions décrivant les modalités (<i>Indenture</i>) régissant les Obligations (<i>Notes</i>) et le <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> contiennent des restrictions sur le paiement de dividendes. Le <i>Revolving Credit Facility Agreement</i> et les conventions décrivant les modalités (<i>Indenture</i>) régissant les Obligations (<i>Notes</i>) 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 (<i>Notes</i>), dépasser 50 % du résultat net consolidé récurrent (tel que ce terme y est défini) du 1^{er} 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 (<i>consolidated leverage ratio</i>) d'Ontex IV était de 4,9 :1.</p> <p>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</p>

Élément	Obligation d'information
	<p>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 pas être garantis.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 (<i>monitoring services agreement</i>) (le « Contrat de Service de Contrôle ») en vertu duquel, notamment, (i) nous payons une rémunération annuelle plus des dépenses remboursables (<i>out-of-pocket expenses</i>) à ces parties pour divers services prestés ; et (ii) à la suite de la cotation des Actions sur Euronext Brussels, une commission de sortie (<i>exit fee</i>) 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 (<i>exit fee</i>) 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. <p>Goldman Sachs International et Merrill Lynch International, agissant tous les deux comme Preneurs (<i>Underwriters</i>) dans l'Offre, agissent également en tant que chefs de fil (<i>mandated lead arrangers</i>) en vertu du <i>Revolving Credit Facility</i> conclu avec Ontex IV S.A. le 25 mars 2011. Le <i>Revolving Credit Facility</i> 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 <i>Revolving Credit Facility</i> vient à échéance le 31 mars 2017. Au 31 mars 2014, il n'existait aucun tirage en cours sous le <i>Revolving Credit Facility</i>. Le 12 septembre 2013, Goldman Sachs International a conclu un contrat ISDA de couverture de taux de change (<i>ISDA foreign exchange hedging agreement</i>) avec Ontex Coordination Center BVBA. Le 30 juin 2011, Ontex Coordination Center BVBA a conclu un contrat de limitation de taux d'intérêt (<i>interest rate cap arrangement</i>) 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 (<i>Senior Secured Floating Rate Notes</i>). 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 (<i>Underwriters</i>) dans l'Offre.</p> <p>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.</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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 (<i>U.S. securities law</i>). • 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 » (<i>"if-and-when-issued and/or delivered"</i>), 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.

Section E — L’Offre

Élément	Obligation d’information
E.1	<p>Produits nets et dépenses liées à l’Offre</p> <p>Sur la base d’un produit brut estimé de 325 million d’euros pour la Première Tranche, nous estimons que le produit net de l’Offre que nous recevrons sera d’environ 278,1 millions d’euros, après déduction des commissions de placement d’un montant de 18,0 millions d’euros (y compris les commissions de placement (<i>underwriting commissions</i>) relatives aux Actions Offertes vendues par les Actionnaires Vendeurs dans la Seconde Tranche) et des dépenses d’un montant d’environ 28,9 millions d’euros (qui comprennent une commission de sortie (<i>exit fee</i>) due à Goldman Sachs & Co. et TPG Capital, L.P. d’un montant de 1 % de la valeur de l’entreprise sur la base du Prix de l’Offre (s’élevant à 18,4 millions d’euros, en supposant que le Prix d’Offre se situe au milieu de la Fourchette de Prix) conformément au contrat de services de contrôle (<i>monitoring services agreement</i>) conclu avec ces parties qui prendra fin à la clôture de l’Offre). En supposant un placement intégral des Actions Offertes (en ce compris l’exercice de l’Option d’Extension), que le Prix d’Offre se situe au milieu de la Fourchette de Prix et que l’Option de Surallocation soit exercée intégralement, nous paierons 1,9 million d’euros en dépenses en espèces détenues (et si le Prix d’Offre se situe au maximum de la Fourchette de Prix, nous paierons 3,5 millions d’euros en dépenses en espèces détenues).</p> <p>En supposant un placement intégral des Actions Offertes dans la Seconde Tranche (en ce compris l’exercice de l’Option d’Extension), que le Prix d’Offre se situe au milieu de la Fourchette de Prix et que l’Option de Surallocation soit exercée intégralement, les Actionnaires Vendeurs recevront un produit brut total de l’Offre d’environ 276,1 millions d’euros. Nous ne recevrons aucun produit de la Seconde Tranche, qui sera versé intégralement aux Actionnaires Vendeurs. Les Actionnaires Vendeurs ne payeront pas de commission de placement ou autres frais relatif à l’Offre.</p>
E.2a	<p>Utilisation du produit</p> <p>Le produit net de la Première Tranche constituera une contribution pour Ontex International BVBA (via Ontex IV et les autres sociétés holding intermédiaires) sous la forme d’une contribution en capital suivie d’un refinancement intragroupe. Nous avons l’intention d’utiliser le produit net pour rembourser la dette existante et augmenter notre capital et notre souplesse financière. Plus précisément, nous avons l’intention d’utiliser le produit de l’Offre pour renforcer notre structure financière en réduisant notre endettement actuel à travers le refinancement de toutes les Obligations Garanties de Premier Rang à Taux Variable existantes (<i>Senior Secured Floating Rate Notes</i>) (tel que ce terme est défini ci-dessous) pour un montant de 280 million d’euros. Le refinancement intragroupe permettra à Ontex IV de rembourser les Obligations Garanties de Premier Rang à Taux Variable (<i>Senior Secured Floating Rate Notes</i>). Nous avons pour objectif d’atteindre suite à l’Offre (c.-à-d. y compris l’application du produit net de la Première Tranche) un ratio dette financière nette/EBITDA Récurrent (sur base de l’EBITDA Récurrent DDM pour les douze mois se terminant le 31 mars 2014) d’approximativement 3.1:1.</p> <p>Le 31 mars 2011, Ontex IV a émis des Obligations (<i>Notes</i>) pour un montant total en principal de 835 millions d’euros, incluant des Obligations Garanties de Premier Rang à Taux Variable (<i>Senior Secured Floating Rate Notes</i>) d’un montant total en principal de 280 millions d’euros arrivant à échéance en 2018 (les « Obligations Garanties de Premier Rang à Taux Variable »). Les Obligations Garanties de Premier Rang à Taux Variable portent intérêts au taux EURIBOR trois mois majoré de 4,125 % par an. Le taux d’intérêt payé pour les Obligations Garanties de Premier Rang à Taux Variable pour l’exercice clos le 31 décembre 2013 était compris entre 4,3 % et 4,4 %. Les Obligations Garanties de Premier Rang à Taux Variable sont garanties par certaines filiales d’Ontex IV sur une base senior.</p> <p>Les modalités (<i>Indenture</i>) régissant Obligations Garanties de Premier Rang à Taux Variable (<i>Senior Secured Floating Rate Notes</i>) prévoient que pour l’année 2013 et par la suite, Ontex IV peut, à sa discrétion, racheter tout ou partie des Obligations Garanties de Premier Rang à Taux Variable (<i>Senior Secured Floating Rate Notes</i>) à un prix de rachat égal à 100 % du montant en principal majoré des intérêts courus non payés.</p> <p>Nous avons également l’intention de refinancer une série d’Obligations (<i>Notes</i>) (en ce compris les Obligations Garanties de Premier Rang à Taux Fixe (<i>Senior Secured Fixed Rates Notes</i>) et les Obligations Senior (<i>Senior Notes</i>)) dans le courant de l’année 2015 afin d’optimiser nos coûts liés au paiement d’intérêts.</p>

Élément	Obligation d'information
E.3	<p>Modalités et conditions de l'Offre</p> <p>L'Offre est une offre effectuée (i) par la Société pour le nombre d'Actions nouvellement émises nécessaire pour effectuer une levée de fonds brute d'approximativement 325 million d'euros et (ii) par les Actionnaires Vendeurs jusqu'à concurrence de 7.000.000 Actions existantes. L'Offre comprend (i) l'Offre belge (c.-à-d. une offre publique initiale faite aux investisseurs particuliers et institutionnels en Belgique) ; (ii) un placement privé aux États-Unis à des personnes qui sont raisonnablement considérées comme des « acheteurs institutionnels qualifiés » (<i>qualified institutional buyers</i>) ou « QIBs » (tel que défini dans la Règle 144A (<i>Rule 144A</i>) de la loi américaine sur les valeurs mobilières (<i>US Securities Act</i>)), sur la base de la Règle 144A (<i>Rule 144A</i>) ; et (iii) des placements privés auprès d'investisseurs institutionnels dans le reste du monde. L'Offre à l'extérieur des États-Unis sera effectuée en conformité avec la Règlementation S (<i>Regulation S</i>) de la loi américaine sur les valeurs mobilières (<i>U.S. Securities Act</i>).</p> <p>Le nombre total d'Actions Offertes vendues dans la Seconde Tranche pourra, en vertu de l'Option d'Extension, être augmenté d'un maximum de 15 % du nombre total d'Actions Offertes initialement. Toute décision de faire valoir l'Option d'Extension sera communiquée au plus tard à la date de l'annonce du Prix d'Offre.</p> <p>Le Prix d'Offre sera déterminé sur la base d'un processus de constitution de carnets d'ordres (<i>book-building</i>) auquel seuls les investisseurs institutionnels peuvent participer, en tenant compte de différents éléments qualitatifs et quantitatifs pertinents, en ce compris, mais sans s'y limiter, le nombre d'Actions Offertes demandées, la taille des ordres d'achat reçus, la qualité des investisseurs soumettant ces ordres d'achat et les prix proposés dans les ordres d'achat, ainsi que les conditions du marché à ce moment-là.</p> <p>La Période d'Offre débutera le 11 juin 2014 et devrait se clôturer au plus tard à 16:00 (CET) le 24 juin 2014, sous réserve de la possibilité d'une clôture anticipée, à condition que la Période d'Offre dure, dans tous les cas, au moins six jours ouvrables à compter de la date de disponibilité du présent Prospectus. Cependant, conformément à la possibilité offerte par l'article 3, §2 de l'Arrêté Royal du 17 mai 2007 relatif aux pratiques de marché primaire, nous prévoyons que la période de souscription de l'offre aux investisseurs particuliers se clôture le 23 juin 2014, le jour précédant l'expiration de la période d'établissement du livre d'ordres institutionnel, en raison de contraintes de temps et logistiques associées à la centralisation des souscriptions des investisseurs particuliers auprès des Chefs de File Associés (<i>Joint Lead Managers</i>) et autres institutions financières. Toute clôture anticipée de la Période d'Offre sera publiée dans la presse financière belge et les dates de fixation du prix, de répartition, de publication du Prix d'Offre et des résultats de l'Offre, la négociation conditionnelle et la clôture de l'Offre seront dans ce cas ajustés en conséquence. Dans le cas où la Période d'Offre est prolongée, cette information sera publiée dans la presse financière belge. Les investisseurs potentiels peuvent soumettre leurs ordres d'achat au cours de la Période d'Offre. Compte tenu du fait que la Période d'Offre peut être clôturée anticipativement, les investisseurs sont invités à soumettre leurs demandes aussi rapidement que possible.</p> <p>En tant qu'agent de la stabilisation (<i>Stabilisation Manager</i>), Whitehaven et certains autres Actionnaires Vendeurs B devrait accorder à UBS Limited, pour son compte et pour le compte des Preneurs (<i>Underwriters</i>), une Option de Sur-allocation, soit une option d'achat d'Actions additionnelles pour un montant total égal à 15 % du nombre total d'Actions Offertes initialement proposées (en ce compris les Actions Offertes vendues en vertu de l'exercice effectif de l'Option d'Extension) pour couvrir les attributions excédentaires ou les positions courtes, le cas échéant, au Prix d'Offre. L'Option de Sur-allocation peut être exercée pendant une période de 30 jours suivant la Date de Cotation.</p> <p>La Date de Clôture prévue est le 30 juin 2014, à moins que la Période d'Offre ne soit clôturée plus tôt. Le Prix d'Offre doit être payé par les investisseurs lors de la soumission des ordres d'achat ou, alternativement, en autorisant leurs institutions financières à débiter leur compte bancaire à concurrence de cette valeur à la Date de Clôture.</p>
E.4.	<p>Intérêts importants de l'Offre</p> <p>En supposant un placement intégral des Actions Offertes dans la Seconde Tranche (en ce compris avec l'exercice de l'Option d'Extension), que le Prix d'Offre se situe au milieu de la Fourchette de</p>

Élément	Obligation d'information
	<p>Prix, et que l'Option de Sur-allocation soit exercée intégralement, les Preneurs Fermes (<i>Underwriters</i>) recevront des commissions de placement d'un montant de 18,0 millions d'euros qui seront toutes réglées par la Société (y compris les commissions de placement relatives aux Actions Offertes vendues par les Actionnaires Vendeurs dans la Seconde Tranche). La Société a également convenu de rembourser aux Preneurs (<i>Underwriters</i>) certaines dépenses engagées dans le cadre de l'Offre. Les dépenses à rembourser aux Preneurs (<i>Underwriters</i>) par la Société sont estimées à 1,5 million d'euros.</p> <p>En outre, Goldman Sachs International, une société liée à GSCP (qui détient une participation dans l'Actionnaire Vendeur) agit à titre de Preneur (<i>Underwriter</i>) dans le cadre de l'Offre. Goldman Sachs Group, Inc. (« 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.</p> <p>GSCP et TPG Capital LP sont parties à un Contrat de Services de Contrôle (<i>monitoring services agreement</i>) en vertu duquel, entre autres, (i), nous payons des frais annuels et remboursons les débours de ces parties pour divers services rendus ; et (ii) à la cotation des Actions sur Euronext Bruxelles, une commission de sortie (<i>exit fee</i>) est payable à raison de 1 % de la valeur de l'entreprise sur la base du Prix d'Offre, qui sera réparti entre Goldman Sachs & Co. et TPG Capital, LP. La commission de sortie (<i>exit fee</i>) s'élèvera à 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.</p>
E.5	<p>Actionnaires Vendeurs et blocages (<i>lock-ups</i>)</p> <p>La Société conviendra, conformément à la Convention de Placement (<i>Underwriting Agreement</i>) (prévue d'être conclue le, ou aux environs du, 24 juin 2014) que ni elle, ni aucune de ses filiales, pendant une période de 180 jours à compter de la Date de Clôture, ne prendra les mesures suivantes sans l'autorisation écrite préalable des Coordinateurs Mondiaux Associés (<i>Joint Global Coordinators</i>), agissant pour le compte des Preneurs (<i>Underwriters</i>) (sous réserve de certaines exceptions limitées) : (i) directement ou indirectement émettre, offrir, gager, vendre, s'engager à vendre ou à accorder toute option, droit, mandat ou contrat d'achat, exercer une option de vente, acheter une option ou conclure un contrat de vente, prêter ou autrement transférer ou céder les Actions ou autres actions de la Société ou valeurs mobilières convertibles ou susceptibles d'être exercées ou échangées en Actions ou autres actions de la Société, ou qu'elle dépose une déclaration d'enregistrement (<i>registration statement</i>) en vertu de la loi américaine sur les valeurs mobilières (<i>U.S. Securities Act</i>) ou tout document similaire auprès d'autres autorités de régulation des marchés financiers, de tout marché boursier ou d'autorité de cotation à l'égard de tout ce qui précède ; ou (ii) conclure un contrat d'échange (<i>swap</i>) ou tout autre accord ou opération qui transfère, totalement ou en partie, directement ou indirectement, les retombées économiques liées à sa qualité de propriétaire des Actions ou autres actions de la Société qu'une opération décrite au point (i) ou (ii) soit réglée par la livraison d'Actions ou d'autres valeurs mobilières, en espèces ou autrement ; ou (iii) annoncer publiquement une intention de procéder à une telle opération.</p> <p>(i) Whitehaven B et certains membres de l'équipe de direction opérationnelle précédente du groupe Ontex ; et (ii) certains membres de l'équipe actuelle de direction opérationnelle du groupe Ontex devraient s'engager, conformément à la Convention de Placement (<i>Underwriting Agreement</i>) (prévue d'être conclue le, ou aux environs du, 24 juin 2014) et sous réserve de certaines exceptions, à ne prendre aucune des mesures suivantes, pour une période respectivement de 180 jours et 360 jours à compter de la Date de Cotation, sans le consentement écrit préalable des Coordinateurs Mondiaux Associés (<i>Joint Global Coordinators</i>) agissant pour le compte des Preneurs (<i>Underwriters</i>) : (i) directement ou indirectement, émettre, offrir, gager, vendre, s'engager à vendre ou à accorder toute option, droit, mandat ou contrat d'achat, exercer une option de vente, acheter une option ou conclure un contrat de vente, prêter ou autrement transférer ou céder les Actions ou autres actions de la Société, ou valeurs mobilières convertibles ou susceptibles d'être exercées ou échangées en Actions ou autres actions de la Société] ou demander ou exiger de la Société qu'elle dépose une déclaration d'enregistrement (<i>registration statement</i>) en vertu de la loi américaine sur les valeurs mobilières (<i>U.S. Securities Act</i>) ou tout document similaire auprès d'autres autorités de régulation des marchés financiers, de tout marché boursier ou d'autorité de cotation à l'égard de tout ce qui précède ; ou (ii) conclure un contrat d'échange (<i>swap</i>) ou tout autre accord ou opération</p>

Élément	Obligation d'information
	<p>qui transfère, totalement ou en partie, directement ou indirectement, les retombées économiques liées à sa qualité de propriétaire des d'Actions ou autres actions de la Société, qu'une opération décrite au point (i) ou (ii) soit réglée par la livraison d'Actions ou d'autres valeurs mobilières, en espèces ou autrement ; ou (iii) annoncer publiquement une intention de procéder à une telle opération.</p> <p>Tous les Actionnaires Vendeurs seront soumis aux dispositions de blocage (<i>lock-up agreements</i>) relatives à l'Offre.</p>
E.6	<p>Dilution résultant de l'Offre</p> <p>En raison de l'émission des Actions Offertes qui seront vendues par la Société dans la Première Tranche, l'intérêt économique et les droits de vote des Actionnaires Vendeurs seront dilués. La dilution maximale pour les Actionnaires Vendeurs sera de 28,3 pour cent sur la base du produit brut attendu de 325 million d'euros pour la Première Tranche et en supposant que le Prix d'Offre est au minimum de la Fourchette de Prix..</p>
E.7	<p>Estimation des coûts facturés à l'investisseur par la Société ou les Actionnaires Vendeurs</p> <p>Non applicable. Aucun frais ou coût en lien avec l'Offre ne sera facturé à l'investisseur par la Société ou les Actionnaires Vendeurs.</p>

