



Présentation Investisseurs

Novembre 2015 | Confidentiel

POULAILLON

Ce document a été préparé par Poullaillon (la « Société ») pour être exclusivement utilisé lors des présentations organisées avec des investisseurs dans le cadre du projet d'introduction en bourse de la Société et de l'offre auprès d'investisseurs en France et hors de France (l'« Offre »).

Ce document vous a été communiqué exclusivement à titre d'information. Il est confidentiel et doit être considéré comme tel par les personnes assistant à la présentation. Il ne doit pas être reproduit, redistribué ou publié, directement ou indirectement, en totalité ou en partie, ni distribué à toute personne autre que les personnes invitées à ces présentations. La Société, ses conseils ou ses représentants et les institutions financières participant à l'Offre ne sauraient être tenus, en aucune circonstance, pour responsables en cas de pertes ou dommages résultant de l'utilisation de cette présentation ou des informations qu'elle contient.

Une description détaillée de l'activité et de la situation financière de la Société ainsi que des facteurs de risques liés à la Société et à l'introduction en bourse est incluse dans le prospectus de Poullaillon (le « Prospectus ») qui a reçu de l'Autorité des marchés financiers (l'« AMF ») le visa n°15-555, constitué du document de base enregistré par l'AMF le 17 septembre 2015 sous le numéro I.15-067 et d'une note d'opération en date du 3 novembre 2015 (contenant notamment le résumé du Prospectus), auquel vous êtes invités à vous référer. Des exemplaires du Prospectus sont disponibles sur les sites Internet de l'AMF (www.amf-france.org) et de la Société (www.poullaillon.com). Cette présentation ne comprend que des informations résumées et doit être lue avec le Prospectus. En cas de divergence entre le présent document et le Prospectus, ce dernier prévaut. Toute offre d'instruments financiers de Poullaillon ne pourra être effectuée en France qu'au moyen du Prospectus ou, hors de France, au moyen d'un document d'offre préparé à cet effet. Le présent document ne constitue ni ne fait partie d'aucune offre ou invitation de vente ou souscription de valeurs mobilières dans quelque pays que ce soit. Toute décision d'acquiescer ou de souscrire des titres dans le cadre d'une quelconque offre au public en France doit être prise uniquement sur la base des informations contenues dans le Prospectus.

Ce document ne constitue pas une offre de souscription de valeurs mobilières ou la sollicitation d'une offre de souscription de valeurs mobilières aux États-Unis. Les actions ou valeurs mobilières de Poullaillon ne peuvent être offertes ou vendues aux États-Unis qu'à la suite d'un enregistrement en vertu du U.S. Securities Act de 1933, tel que modifié, ou dans le cadre d'une exemption à cette obligation d'enregistrement. Les actions de Poullaillon n'ont pas été et ne seront pas enregistrées au titre du U.S. Securities Act de 1933, tel que modifié, et Poullaillon n'a pas l'intention de procéder à une quelconque offre au public de ses actions aux États-Unis.

Le présent document constitue une communication à caractère promotionnel et non pas un prospectus au sens de la Directive 2003/71/CE du Parlement européen et du Conseil du 4 novembre 2003, telle que modifiée, notamment par la Directive 2010/73/UE du Parlement européen et du Conseil du 24 novembre 2010 et telle que transposée dans chacun des États membres de l'Espace économique européen (la « Directive Prospectus »).

S'agissant des États membres de l'Espace économique européen ayant transposé la Directive Prospectus, aucune action n'a été entreprise et ne sera entreprise à l'effet de permettre une offre au public de valeurs mobilières nécessitant la publication par Poullaillon d'un prospectus dans un État membre autre que la France. En conséquence, les actions de Poullaillon ne peuvent être offertes et ne seront offertes dans aucun des États membres autre que la France, sauf conformément aux dérogations prévues par l'article 3(2) de la Directive Prospectus, si elles ont été transposées dans le ou les États membres concernés ou dans les autres cas ne nécessitant pas la publication par la Société d'un prospectus au titre de l'article 3(2) de la Directive Prospectus et/ou des réglementations applicables dans ces États membres.

Ce document s'adresse uniquement aux personnes qui (i) sont des professionnels en matière d'investissements au sens de l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (tel qu'actuellement en vigueur, ci-après le « Financial Promotion Order »), (ii) sont visées à l'article 49(2) (a) à (d) (« *high net worth companies, unincorporated associations etc.* ») du Financial Promotion Order, (iii) sont en dehors du Royaume-Uni, ou (iv) sont des personnes à qui une invitation ou une incitation à s'engager dans des activités d'investissement (au sens de la section 21 du Financial Services and Markets Act 2000) dans le cadre de l'émission ou de la cession de toutes valeurs mobilières peut être légalement communiquée, directement ou indirectement (toutes ces personnes étant dénommées ensemble, les « Personnes Habilitées »). Ce document s'adresse uniquement aux Personnes Habilitées et ne peut être utilisé par toute personne autre qu'une Personne Habilitée. Tout investissement ou activité d'investissement auxquels le présent document se rapporte est accessible uniquement aux Personnes Habilitées et ne peut être réalisé(e) que par les Personnes Habilitées.

Les informations contenues dans ce document n'ont pas été soumises à une vérification indépendante. Aucune déclaration, garantie ou engagement, exprès ou implicite, n'est fait et ne pourra servir de fondement à une réclamation quant à l'exactitude, l'exhaustivité ou le caractère adéquat des informations et avis contenus dans le présent document. La Société, ses conseils ou ses représentants, ainsi que les institutions financières participant à l'Offre, n'acceptent aucune responsabilité à ce titre. Les informations contenues dans ce document sont susceptibles de faire l'objet de mise à jour, complément, révision, vérification et modification et ces informations peuvent être modifiées de manière substantielle. Poullaillon n'est soumise à aucune obligation d'actualiser les informations contenues dans ce document et tout avis exprimé dans ce document peut faire l'objet de modification sans notification préalable. Ni Poullaillon, ni ses conseils ou représentants, ni aucune des institutions financières participant à l'Offre n'accepte une quelconque responsabilité au titre de l'utilisation du présent document ou de son contenu, ou liée de quelque façon que ce soit à ce document.

Ce document contient des informations relatives aux marchés de Poullaillon ainsi qu'à ses positions concurrentielles, notamment la taille de ses marchés. Ces informations sont tirées de diverses sources ou des propres estimations de Poullaillon. Les investisseurs ne peuvent se fonder sur ces informations pour prendre leur décision d'investissement.

Certaines informations contenues dans ce document comportent des déclarations prospectives. Ces déclarations ne constituent pas des garanties quant à la performance future de la Société. Ces informations prospectives ont trait aux perspectives futures, à l'évolution et à la stratégie commerciale de la Société et sont fondées sur l'analyse de prévisions de résultats futurs et d'estimations de montants non encore déterminables. Par nature, les informations prospectives comportent des risques et incertitudes car elles sont relatives à des événements et dépendent de circonstances qui peuvent ou non se réaliser dans le futur. Poullaillon attire votre attention sur le fait que les déclarations prospectives ne constituent en aucun cas une garantie de ses performances futures et que sa situation financière, ses résultats et cash-flows réels ainsi que l'évolution du secteur dans lequel la Société opère peuvent différer de manière significative de ceux proposés ou suggérés par les déclarations prospectives contenues dans ce document. De plus, même si la situation financière de Poullaillon, ses résultats, ses cash-flows et l'évolution du secteur dans lequel la Société opère étaient conformes aux informations prospectives contenues dans ce document, ces résultats ou ces évolutions peuvent ne pas être une indication fiable des résultats ou évolutions futurs de la Société. La Société ne prend aucun engagement de mettre à jour ou de confirmer les attentes ou estimations des analystes ou encore de rendre publique toute correction à une quelconque information prospective de manière à refléter un événement ou une circonstance qui surviendrait postérieurement à cette présentation. Une description des événements qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière ou les résultats de Poullaillon, ou sur sa capacité à réaliser ses objectifs figure dans les sections « Facteurs de risque » du Prospectus.

Ce document contient des chiffres et des nombres qui ont été arrondis. Par conséquent, les montants totaux et les pourcentages figurant dans les tableaux pourraient ne pas correspondre à la somme arithmétique de ces chiffres, montants et pourcentages.

En participant à cette présentation ou en acceptant le présent document, vous reconnaissez être tenu par les restrictions décrites ci-dessus. Le non-respect de ces restrictions peut constituer une violation des lois applicables aux valeurs mobilières.

CE DOCUMENT EST STRICTEMENT PERSONNEL ET CONFIDENTIEL. IL NE PEUT ÊTRE REPRODUIT, PUBLIÉ, TRANSMIS OU DISTRIBUÉ AUX ETATS-UNIS D'AMERIQUE, AU CANADA, EN AUSTRALIE, AU JAPON OU DANS TOUT AUTRE PAYS OÙ SA REPRODUCTION, PUBLICATION, TRANSMISSION OU DISTRIBUTION EST INTERDITE.



Paul Poulailon

Président fondateur

48 années d'expérience dans la boulangerie



- ⌘ Inventeur de la Moricette®, Paul ouvre la première boulangerie du Groupe à Dornach (Alsace) en 1973
- ⌘ Il multiplie les ouvertures de points de vente, diversifie les canaux de distribution, élargit et enrichit les offres
- ⌘ Fondateur, animateur et inspirateur du Groupe notamment sur les produits de la gamme et les aspects de développement

Fabien Poulailon

Direction commerciale Grands comptes

Dans le Groupe depuis 21 ans



- ⌘ Fabien développe une approche commerciale de long terme et de confiance auprès de la clientèle de supermarchés et de grossistes en mettant en avant une boulangerie de qualité
- ⌘ Muni d'un BTS Force de Vente, Fabien est en charge de la relation avec les Grands comptes

Magali Poulailon

Gestion et développement des points de vente

Dans le Groupe depuis 16 ans



- ⌘ Diplômée d'école de commerce (HESTRAD/ESDES à Lyon), Magali complète sa formation d'un CAP de Boulangerie obtenu à l'Institut National de la Boulangerie Pâtisserie de Rouen
- ⌘ Elle travaille ensuite chez un boulanger indépendant à Paris avant de rejoindre le Groupe Poulailon en 1999 pour conduire le développement des points de ventes et accentuer l'ouverture vers les produits de panification

Thierry Mysliwec

Directeur Administratif et Financier

Travaille pour le Groupe depuis 31 ans et dans le Groupe depuis 2 ans



- ⌘ Thierry travaille pour le Groupe depuis 1984 dans le cabinet d'expertise-comptable Audit Conseil SA qu'il avait rejoint en 1980 et dont il deviendra par la suite l'un des trois dirigeants
- ⌘ Muni d'un CAP de comptabilité et d'un Brevet Professionnel comptable



1 cœur de métier

- ⌘ La boulangerie : maîtrise de la production jusqu'à la vente au consommateur final



2 types de clients

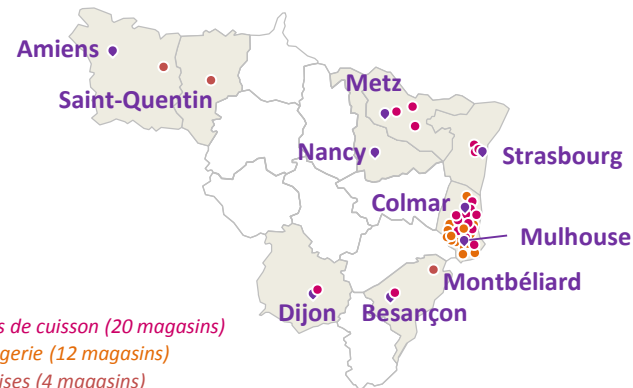
- ⌘ Grand public consommateur de produits de qualité : 65% du CA
- ⌘ Professionnels et BtoB : 35% du CA



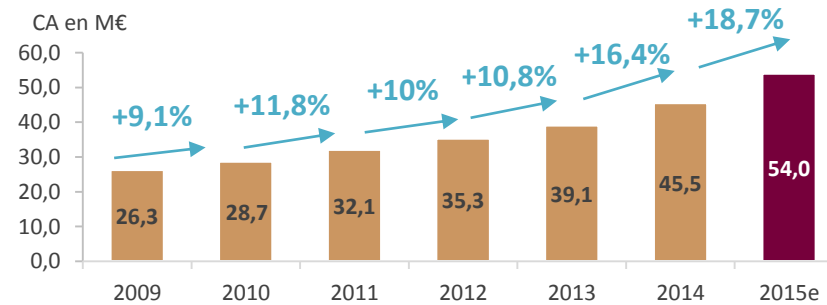
3 axes de développement

- ⌘ Réseau de points de vente
- ⌘ Grands Comptes
- ⌘ Diversification dans l'eau minérale

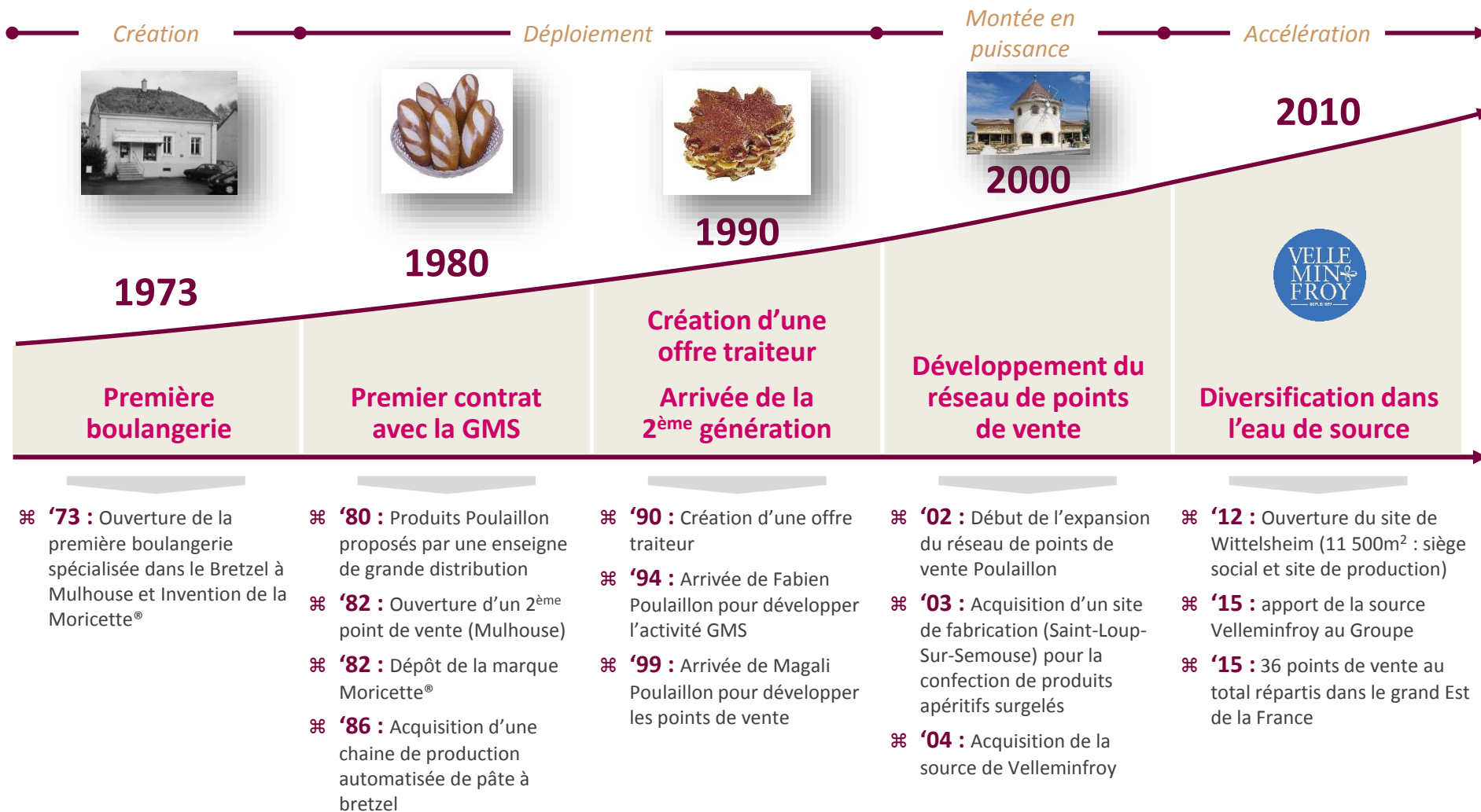
Un ancrage régional fort pour une ambition nationale (36 points de vente)



Une croissance du chiffre d'affaires régulière et forte depuis la création



La construction méthodique d'un groupe intégré rentable





Groupe familial de restauration rapide intégré

Partie 1



POULAILLON

Les drivers d'un marché en croissance

- ⌘ **Augmentation de la consommation de sandwiches** : 7,3 milliards € en France en 2013¹
 - 49,5% du CA en restauration rapide
 - 25,3% du CA en GMS
 - 19,2% du CA en boulangerie
- ⌘ **Augmentation des repas pris hors foyer**
 - Éloignement important entre le domicile et le lieu de travail
 - Réduction du temps alloué au repas de midi
- ⌘ **Des consommateurs en quête de nouveauté et de découverte**
 - Proposition d'une offre variée : hamburgers, bagels, pitas,...
- ⌘ **Attractivité du prix**
 - Formules
- ⌘ **Demande de produits sains**
 - Produits équilibrés et variés
 - Tradition et authenticité



Un support de croissance sur le long terme

¹ Sources : GIRA Conseil, Xerfi 2015

Une large gamme couvrant chaque moment de la journée

Boulangerie et Viennoiserie

- ⌘ Activité historique de la société
- ⌘ Une gamme de produits précuits ou cuits, élaborée à partir de recettes authentiques
- ⌘ Une fermentation lente de plusieurs heures qui développe une saveur d'Antan, une mie aérée et une conservation plus longue



Pâtisserie

- ⌘ Des pâtisseries fraîches et surgelées, élaborées avec soin par des équipes de chefs pâtisseries
- ⌘ Tous les classiques de la pâtisserie française proposés
- ⌘ Réalisation par nos pâtisseries de nombreuses créations spéciales dans le cadre de prestation traiteur



Offre Traiteur

- ⌘ Une offre haut de gamme large où la main de l'homme a toute son importance :
 - Des produits apéritifs frais ou surgelés dédiés pour nos points de vente et une gamme adaptée pour d'autres marchés
 - Des références culinaires Alsaciennes



Snacking

- ⌘ Une vaste gamme de sandwiches, salades, bretzels, adaptés à tous les moments de consommation et les différents circuits de distribution (GMS¹, DA², RHF³...)
- ⌘ Directement fabriquée dans chaque point de vente pour une fraîcheur optimale



Un portefeuille de produits riche et qualitatif

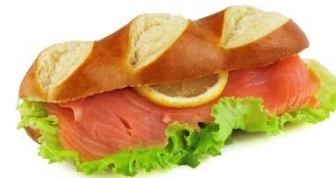
Notes : ¹ GMS : Grande et Moyenne Surface ; ² DA : Distribution Automatique ; ³ RHF : Restauration Hors Foyer

La Moricette[®], une invention de Paul Poulailon en 1973

- ⌘ **Recette inspirée d'une pâte à Bretzel**
- ⌘ **Qualités organoleptiques de la pâte** (notamment saveur, texture, aspect)
- ⌘ **Facilité de consommation** (absence de miettes) **et de transport** (formes rondes et compactes tenant facilement dans un sac sans altération)
- ⌘ **En vente dans les points de vente Poulailon et en GMS et RHF**
- ⌘ **23,7% de chiffre d'affaires du Groupe en 2014**



La Moricette[®] se décline en petits pains nature, ou garnis, en de nombreuses variétés de sandwichs de toutes tailles



La Moricette[®], véritable institution en Alsace vendu au Grand Public et en GMS

Wittelsheim (Mulhouse)



- ⌘ **11 500 m² de surface de production et de stockage**
- ⌘ **Construit en 2012**
- ⌘ **Approvisionnement des points de vente du Groupe et de la vente en BtoB**
- ⌘ **Maîtrise de l'outil industriel**
 - Diminution drastique des produits non conformes
 - Optimisation des cadences
 - Investissement constant dans l'outil de production afin d'améliorer la productivité

Une entité semi-industrielle

- ⌘ Pour les produits de viennoiserie, de garnissage (sandwich)
- ⌘ Dimension semi-artisanale pour l'activité traiteur
- ⌘ Un atelier dédié à l'activité pâtisserie
- ⌘ 3 lignes de production
- ⌘ Capacité utilisée à 50% en prévision de la croissance



Une entité industrielle

- ⌘ Pour les produits de boulangerie et d'emballage
- ⌘ 2 lignes de production + emballage
- ⌘ Capacité utilisée à 50% et 80% en prévision de la croissance



Saint-Loup-sur-Semouse (Haute-Saône)

- ⌘ **Acquisition en 2003**
- ⌘ **Fabrication de produits surgelés** : macarons, produits traiteurs et de panification



Un savoir-faire issu de 40 années d'expérience dans la boulangerie

Clients Grands Comptes : Des acteurs de référence au niveau national

Une clientèle professionnelle représentant 35% du chiffre d'affaires total

	Répartition du CA	Évolution annuelle (2013/2014)						
GMS	14,2%	+44,7%						
Restauration Hors Foyer dont Distribution Automatique	12,8%	+9,3%						
Grossistes, Home- Service et collectivités	8,5%	+6,7%						



Un portefeuille client diversifié, fidèle et en progression en nombre d'enseignes et de chiffre d'affaires

Source : Société, données à fin 2014

Grand public : Développement du réseau de points de vente

Une clientèle grand public représentant 65% du chiffre d'affaires total en progression de 7,5% sur l'exercice 2013/2014 et de 13% au 1^{er} semestre 2015

Les boulangeries Poulaillon

- ⌘ 3 offres complémentaires :
 - Boulangerie/pâtisserie
 - Restauration traditionnelle et rapide
 - Traiteur
- ⌘ Pains façonnés et cuits sur place afin d'assurer une qualité et une fraîcheur de produits toujours optimale
- ⌘ Restauration traditionnelle sur place (plats du jour, Bretz'burger®, ...)
- ⌘ Drive pour certaines boulangeries



Nombre de
points de vente

12

CA moyen

1-2 M€

Équipe moyenne

10-20 salariés

Les ateliers de cuisson Poulaillon

- ⌘ 3 offres complémentaires :
 - Pain/pâtisserie
 - Restauration traditionnelle et rapide
 - Traiteur
- ⌘ Dotés de terminaux de cuisson pour le pain précuit et la gamme des produits surgelés en provenance du site de Wittelsheim



24

300 K€ à 1 M€

4-10 salariés

Poullaillon, un groupe de boulangerie/restauration intégré alliant qualité et industrie



Un positionnement unique dans le secteur



Les forces du Groupe

Partie 2



POULAILLON

Une expertise unique et innovante

Des produits de tradition

- ⌘ Des recettes authentiques et régionales
 - Bretzel
 - Moricette®
 - Baguette alsacienne
 - Kougelhopf
 - Torche aux marrons
 - Tarte au fromage blanc
- ⌘ Une marque de fabrique Poulailлон
 - Proximité avec l'outil de fabrication qui fut d'abord artisanal avant d'être industriel

Des produits de qualité

- ⌘ Utilisation de produits régionaux
- ⌘ Maitrise de la qualité, de la sécurité alimentaire et de la traçabilité
- ⌘ Des gammes de produits répondant à la notion de « Clean label »
- ⌘ Mise en place d'une démarche de certification IFS
- ⌘ Utilisation de farines de blé écrasées localement
- ⌘ Critères précis dans le choix des fournisseurs
- ⌘ Gamme de produits bio



Des produits générant une marge solide et importante

Proposer une expérience originale et chaleureuse

Display



Rixheim



Wittelsheim

Coin privatisable



Mulhouse Dornach



Morschwiller

Point chaud



Mulhouse



Nancy

Bar



Rixheim



Sélestat



Créer de nouvelles habitudes de consommation pour tous les types de demandes

- ⌘ Des emplacements de première catégorie, à très forte fréquentation
- ⌘ En centre ville, en galeries commerciales renommées ou en zone d'activité à haut potentiel
- ⌘ Exploitation en progression du drive-in
 - Déjà 3 moulins Rixheim, Dornach et Sélestat



Moulin de Rixheim – Drive-in



Moulin de Rixheim – Salle



Moulin de Rixheim



Capacité à détecter des emplacements parfois peu connus initialement et dont Poulailon sait faire progresser la fréquentation

Des équipes motivées et impliquées

- ⌘ Forte culture d'entreprise
- ⌘ Faible turnover

Des équipes jeunes et expérimentées

- ⌘ Moyenne d'âge : 30 ans
- ⌘ Formation qualitative des équipes



Animation réseau retail

Magali Poulillon

- ⌘ Un manager réseau, dans le Groupe depuis 15 ans
- ⌘ Deux animatrices réseau, dans le Groupe depuis 10 ans
- ⌘ Deux gestionnaires Réseau en charge du contrôle des données remontant du réseau

Animation GMS et RHF

Fabien Poulillon

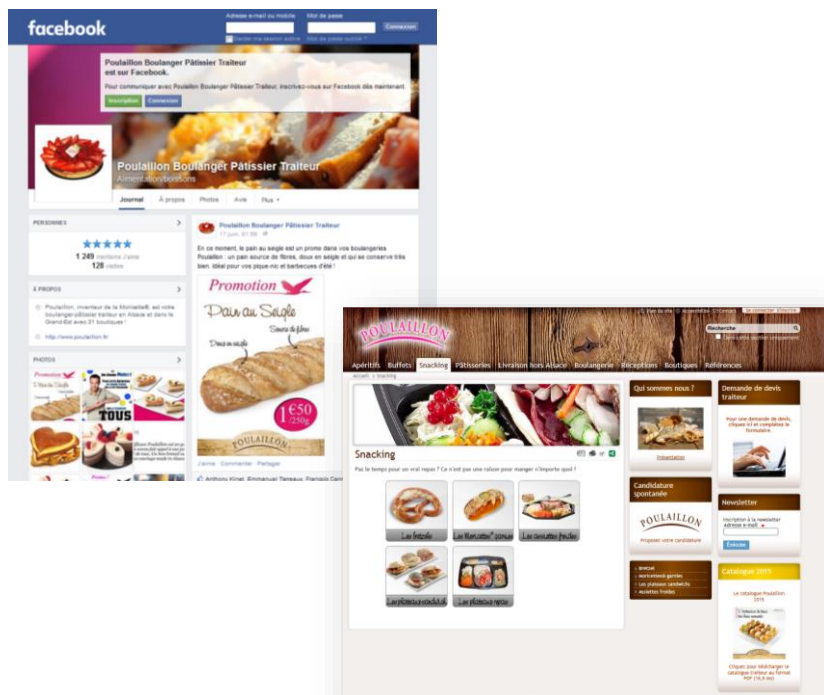
- ⌘ Un Directeur commercial, dans le Groupe depuis 15 ans
- ⌘ Un attaché commercial, dans le Groupe depuis 6 ans
- ⌘ Deux assistantes



Des équipes orientées vers les services

Des outils spécifiques centrés sur la fidélisation des consommateurs

Site internet marchand et communicant



PLV, flyers et leaflets



Carte de fidélité



Catalogue



Un renouvellement permanent de l'offre



économie
La success-story de Poullaillon

Poullaillon, c'est d'abord l'histoire d'une pâte à bretzel transformée en sandwich sous le nom de mauricette il y a 40 ans. Mais Poullaillon c'est aussi aujourd'hui l'histoire d'une success-story familiale.

Publié le 03/04/2014 à 10:59, mis à jour le 03/04/2014 à 11:09



Paul Poullaillon, l'artisanal à très grande échelle

Il est tombé, comme il dit, « dans la pâte » à 24 ans. Par amour du métier, l'artisan, d'ailleurs, a toujours dirigé sa vie. L'inventeur de la célèbre Mauricette a construit en 40 ans un empire familial traité depuis deux ans à l'international.

Le 24/01/2013 05:51 par Séverine Dupont, actualité à 12:29. 10 563 fois



Poullaillon, la success story de l'agro-alimentaire alsacien

Publié le 20 septembre 2014

Le centre de production de la maison Poullaillon à Wittelsheim a initié un grand tournant dans la vie de l'entreprise, qui se développe rapidement, en particulier sur le marché de la grande distribution nationale. L'engin quotidien de ce site est de parvenir à restituer les qualités, textures et saveurs des pains, mûricettes et pâtisseries de la boulangerie familiale d'autrefois, mais avec un processus de fabrication mécanisé.

Le papa, Paul, fondateur de l'entreprise, et la maman Marie-France, sont toujours là pour veiller à la marche de l'entreprise. Le fils Fabien, est responsable du site et des ventes en gros et sa sœur Magali, des points de vente en propre au nombre de 27 actuellement (et 4 franchises) « Ces deux activités représentent chacune 50% du chiffre d'affaires qui totalise 42 millions d'euros, et la vente en gros est en forte croissance, de 15 à 20% par an en actuellement », se félicite Fabien Poullaillon.



Fabien Poullaillon devant le site qui produit 100 000 mûricettes par jour

31/12/2011 à 09:00 Vu 2483 fois

ECONOMIE - PAUL POULLAILLON A OUVERT SA PREMIERE BOULANGERIE A DORNACH (68) EN 1973. AUJOURD'HUI IL A 26 POINTS DE VENTE DANS LE GRAND EST DEUX SITES DE PRODUCTION. LES PREMIERES BOUTIQUES FRANCHISEES VONT FLEURIR FIN 2012

LA SUCCESS STORY POULLAILLON

Paul Poullaillon a ouvert sa première boulangerie à Dornach (68) en 1973. Aujourd'hui il a 28 points de vente dans le Grand Est, deux sites de production. Les premières boutiques franchisées vont fleurir fin 2012.

TAGS : REGION LORRAINE | LA UNE | LESSES | CUISINE ET GASTRONOMIE | ECONOMIE | ENTREPRISE



Salons professionnels



- ✂ Une présence sur un très grand nombre de salons
- ✂ Sirha, Sial, salon du sandwich,...



Une réputation de qualité et de tradition, ancrée dans l'Est de la France, base d'un développement national futur



Un business model efficient

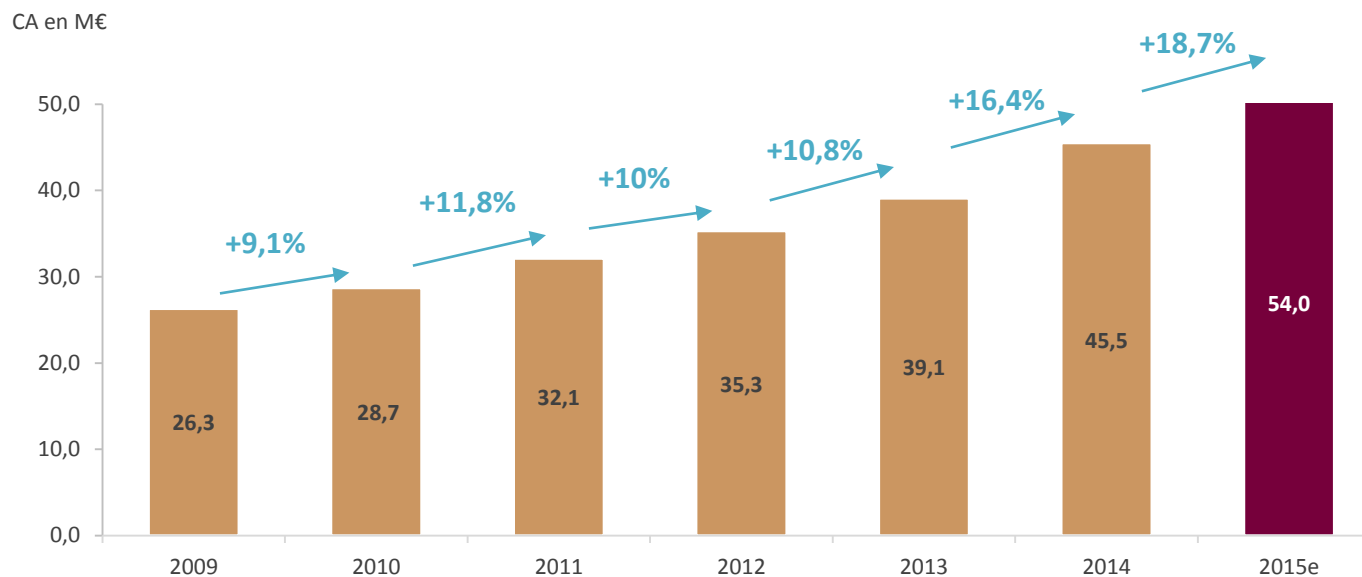
Partie 3



POULAILLON

Présentation Investisseurs | Novembre 2015

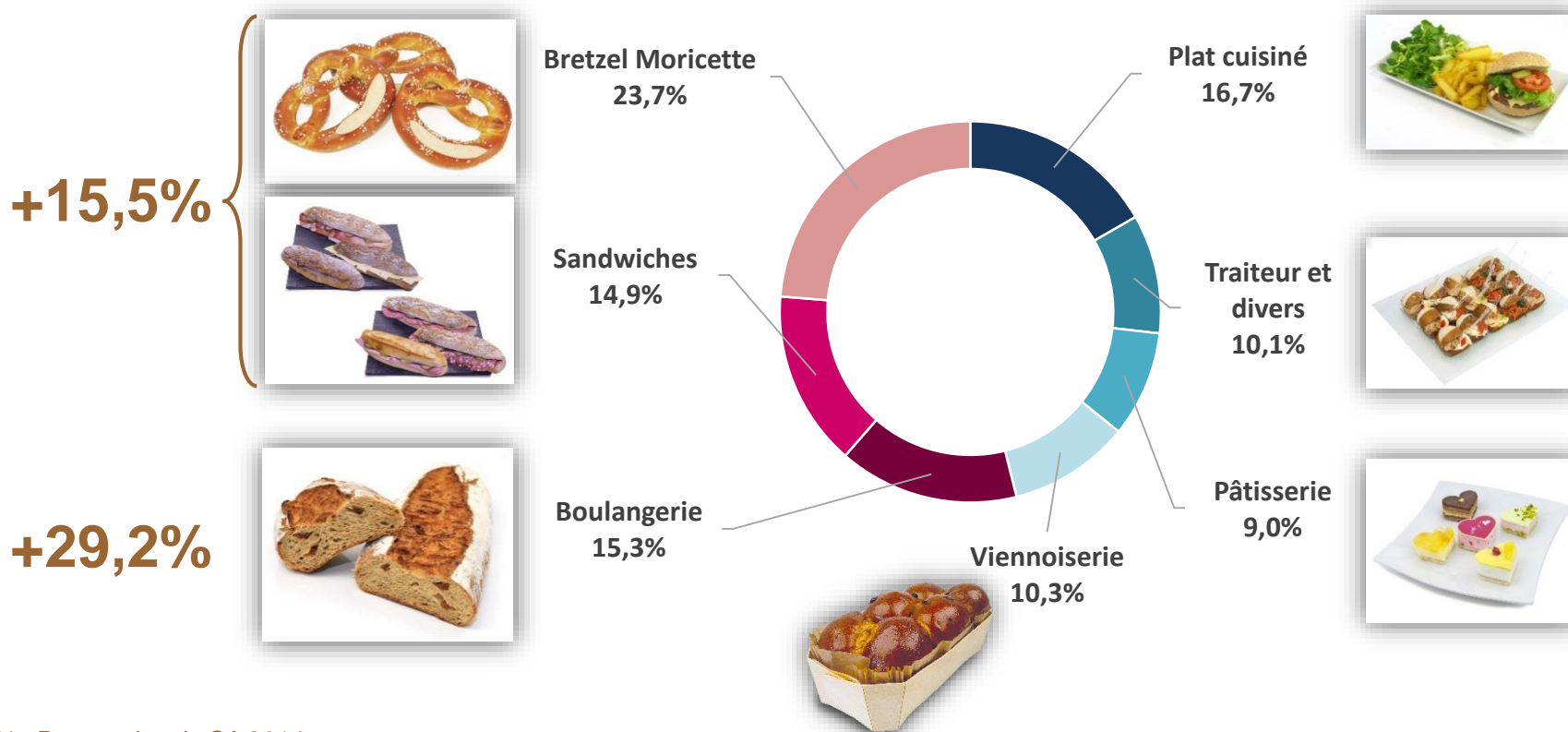
Croissance du chiffre d'affaires consolidé régulière et forte



Une croissance annuelle moyenne solide de 13,5% (CAGR) depuis 5 ans

Répartition du chiffre d'affaires

Répartition du CA 2014 Groupe (45,5 M€)



X% : Progression du CA 2014



Une répartition du chiffre d'affaires solide et diversifiée, avec un ancrage fort en Moricette®

Compte de résultat simplifié

En K€	30/09/2014 12 mois	30/09/2013 12 mois	31/03/2015 6 mois
Chiffre d'affaires	45 530	39 094	26 931
<i>Croissance (en %)</i>	<i>+16,4%</i>	<i>+10,8%</i>	<i>+19,4%</i>
Marge brute	31 401	26 313	18 084
<i>Taux de marge brute</i>	<i>69,0%</i>	<i>67,3%</i>	<i>67,1%</i>
Achats consommés	14 302	13 125	8 385
Charges de personnel	18 491	16 647	10 130
<i>Charges de personnel/CA</i>	<i>41%</i>	<i>43%</i>	<i>38%</i>
Autres charges d'exploitation	8 714	8 027	5 166
EBE	4 018	2 568	2 201
<i>En % du chiffre d'affaires</i>	<i>8,8%</i>	<i>6,6%</i>	<i>8,2%</i>
Dotations aux amortissements	2 344	1 937	1 297
Résultat d'exploitation	1 674	630	904
Résultat courant avant impôts	1 235	196	670
Résultat net	458	55	(195)
Résultat net proforma avant amortissements exceptionnels	870	313	472

1

- ⌘ **Faible saisonnalité des ventes**
 - S1 : 55% du chiffre d'affaires
 - S2 : 45% du chiffre d'affaires

2

- ⌘ **Progression de la marge brute liée à une bonne maîtrise des coûts d'achats**
- ⌘ **Dépenses de personnels en baisse par rapport au chiffre d'affaires et entraînant une progression de l'EBE supérieure à celle du chiffre d'affaires (EBE : +56% au 30/09/2014)**

3

- ⌘ **Importantes dotations aux amortissements liées à l'outil industriel**
 - 5% du chiffre d'affaires
 - Évolution suivant la progression du chiffre d'affaires

4

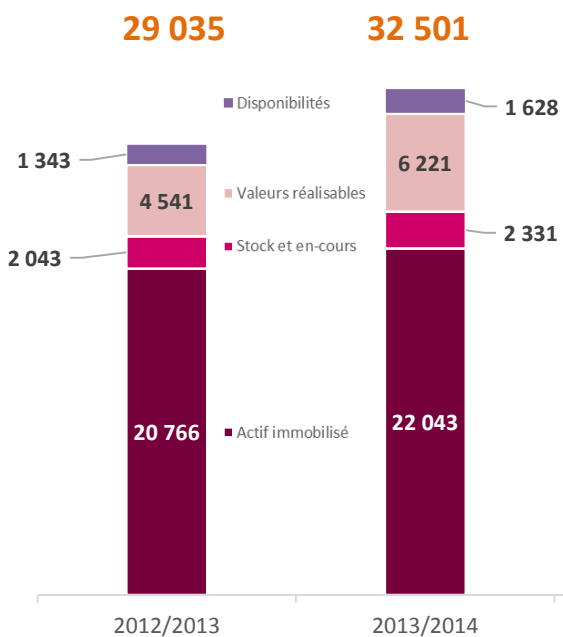
- ⌘ **Depuis la création du Groupe, 100% des résultats sont réalloués à l'investissement**



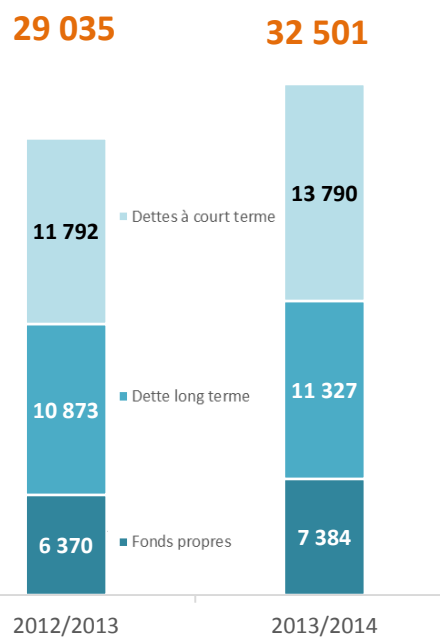
Une rentabilité opérationnelle en progression

Bilan consolidé du Groupe Poulaillon (en K€)

Actif



Passif



- ⌘ Un BFR négatif et bien maîtrisé
- ⌘ Progression des fonds propres de 16%
- ⌘ Endettement exclusivement alloué à l'outil industriel et aux points de vente
- ⌘ Dette majoritairement à taux fixes et bien négociés entre 2% et 3%
- ⌘ Fonds propres proforma au 31 mars 2015 : 11 260 K€
- ⌘ Trésorerie disponible au 31 mars 2015 : 1 747 K€

	30/09/2014 12 mois	30/09/2013 12 mois	31/03/2015 6 mois proforma
Gearing	164%	184%	127%
Endettement net / EBE	3,0	4,5	NS



Une situation financière maîtrisée et en amélioration



Pourquoi la Bourse?

Partie 4

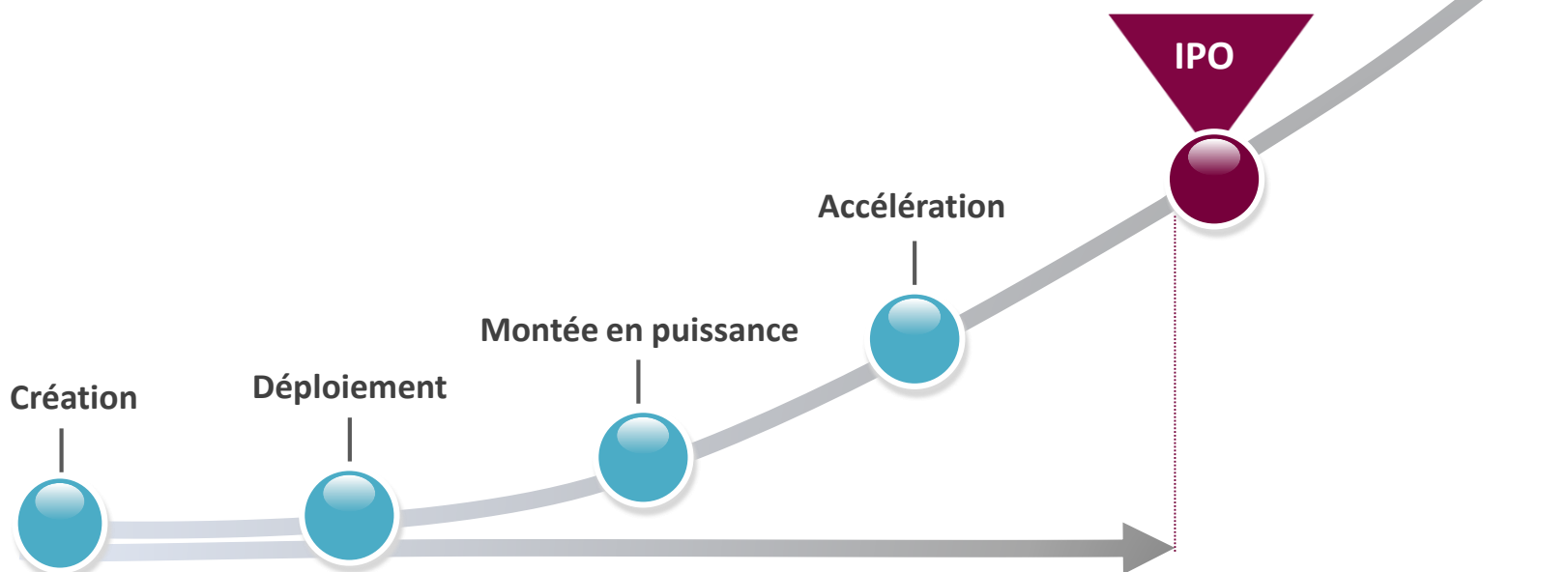


POULAILLON

Présentation Investisseurs | Novembre 2015

Une stratégie de développement cohérente autour de 3 axes

- ➔ **1** **GMS et RHF : Progression des commandes
Grands Comptes et nouveaux contrats**
- ➔ **2** **Boulangerie et Restauration :
développement du réseau de points de vente**
- ➔ **3** **Eau : diversification
industrielle dans l'eau minérale**



Financer la croissance du Groupe

Clients Grands Comptes : GMS¹ et RHF²

Poursuite de l'accélération et nouveaux contrats

- ⌘ **Fidéliser les clients existants**
- ⌘ **Développer les volumes**
 - Snacking frais et surgelé, produits apéritifs frais et surgelés
- ⌘ **S'installer chez de nouveaux clients**
 - Catering aérien, ferroviaire, circuit magasins spécialisés surgelés
- ⌘ **Investir dans une nouvelle ligne de Moricette®**
 - Répondre à la demande croissante de ce produit
- ⌘ **Automatisation d'une ligne de snacking**
- ⌘ **Présence active sur les salons professionnels**
 - Salon du sandwich, SIRHA, SIAL, salons du mariage

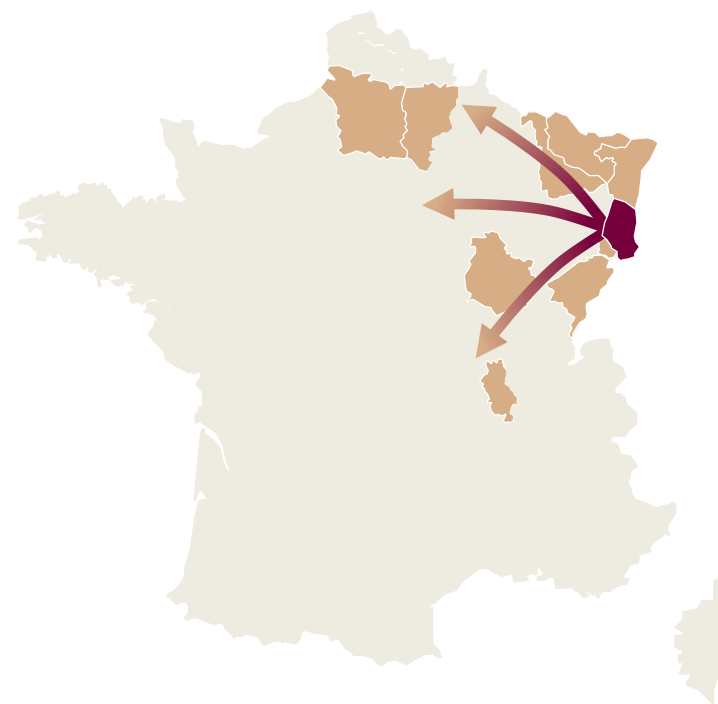


Démultiplier la croissance auprès des professionnels

Boulangerie et Restauration : Ouverture de nouveaux points de vente en propre

Une stratégie de maillage sur le territoire national

- ⌘ Un marché national adressable clairement identifié et en croissance
- ⌘ Une extension par capillarité
- ⌘ Un objectif de 4 à 6 ouvertures par an



Capitaliser sur le succès en Alsace pour s'étendre en France

Boulangerie et Restauration : Lancement d'un nouveau concept, Moricette®

Développement d'un nouveau concept dédié à la Moricette®

- ⌘ **Un produit phare qui correspond aux nouveaux modes de consommation**
 - Réduction du temps alloué au repas de midi, ramené à 30 minutes
 - Réduction du nombre de plats : 2 plats au lieu de 3
 - Attractivité du prix

- ⌘ **La Moricette®, un produit phare en développement de notoriété dans toute la France**

- ⌘ **Première ouverture réalisée le 30 octobre 2015 à Lyon Part-Dieu**
 - Corner de 30 m²



Un concept innovant pour un développement plus rapide et mobilisant moins de capitaux

Velleminfroy, une eau d'exception

- ⌘ Site historique de la source Velleminfroy restaurée en 2015
- ⌘ Eau minérale naturelle dont les caractéristiques sont stables depuis ses débuts
- ⌘ Eau vertueuse à la minéralité unique
- ⌘ Eau de soin
- ⌘ Eau exceptionnelle ultra-pure : 0 nitrate et 0 sel



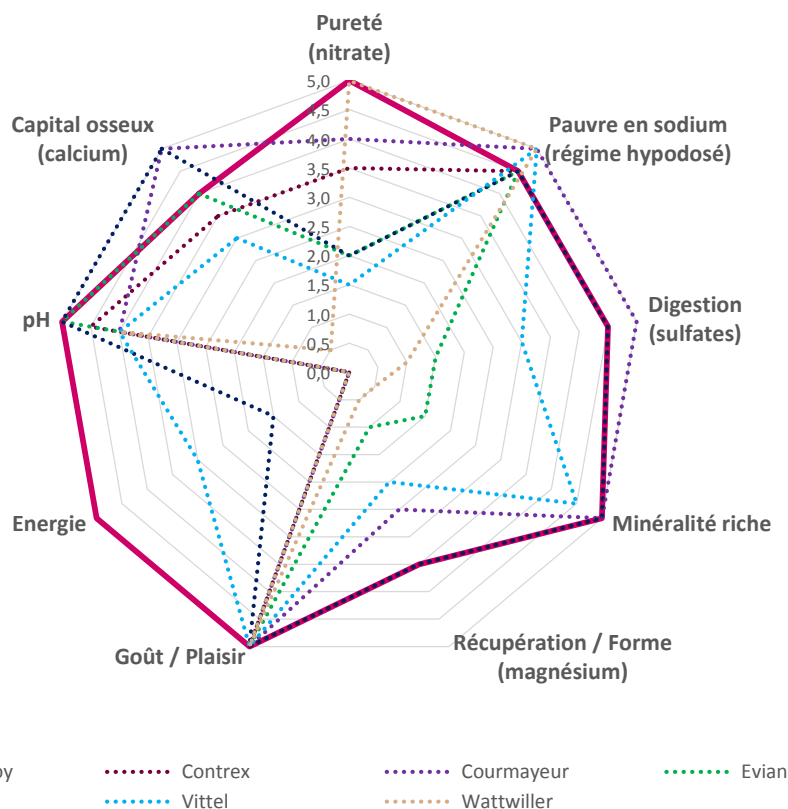
2014	Mg/L
Calcium	470
Chlorures	9,4
Magnésium	82
Potassium	3,7
Résidu Sec	2 492
Sodium	39
Sulfates	1 400
Nitrates	Inf 0,05
Nitrites	Inf 0,01



Des prélèvements réguliers démontrant la qualité exceptionnelle de l'eau

Un positionnement validé en eau de soin et de santé

Une eau équilibrée



Une cible spécifique de distribution France et export

- ⌘ **Espaces santé**
 - Pharmacies/parapharmacies
 - Établissements de soin : SPA, thermes, thalasso,...
- ⌘ **Magasins spécialisés**
 - Magasins Bio
 - Épiceries fines
 - Restauration rapide premium dont le réseau de points de vente Poulaillon
- ⌘ **Restaurant & Hôtellerie de Luxe**
- ⌘ **Cure pour femme post-accouchement**
- ⌘ **Cure bien-être**
- ⌘ **E-commerce**



Un positionnement bien-être

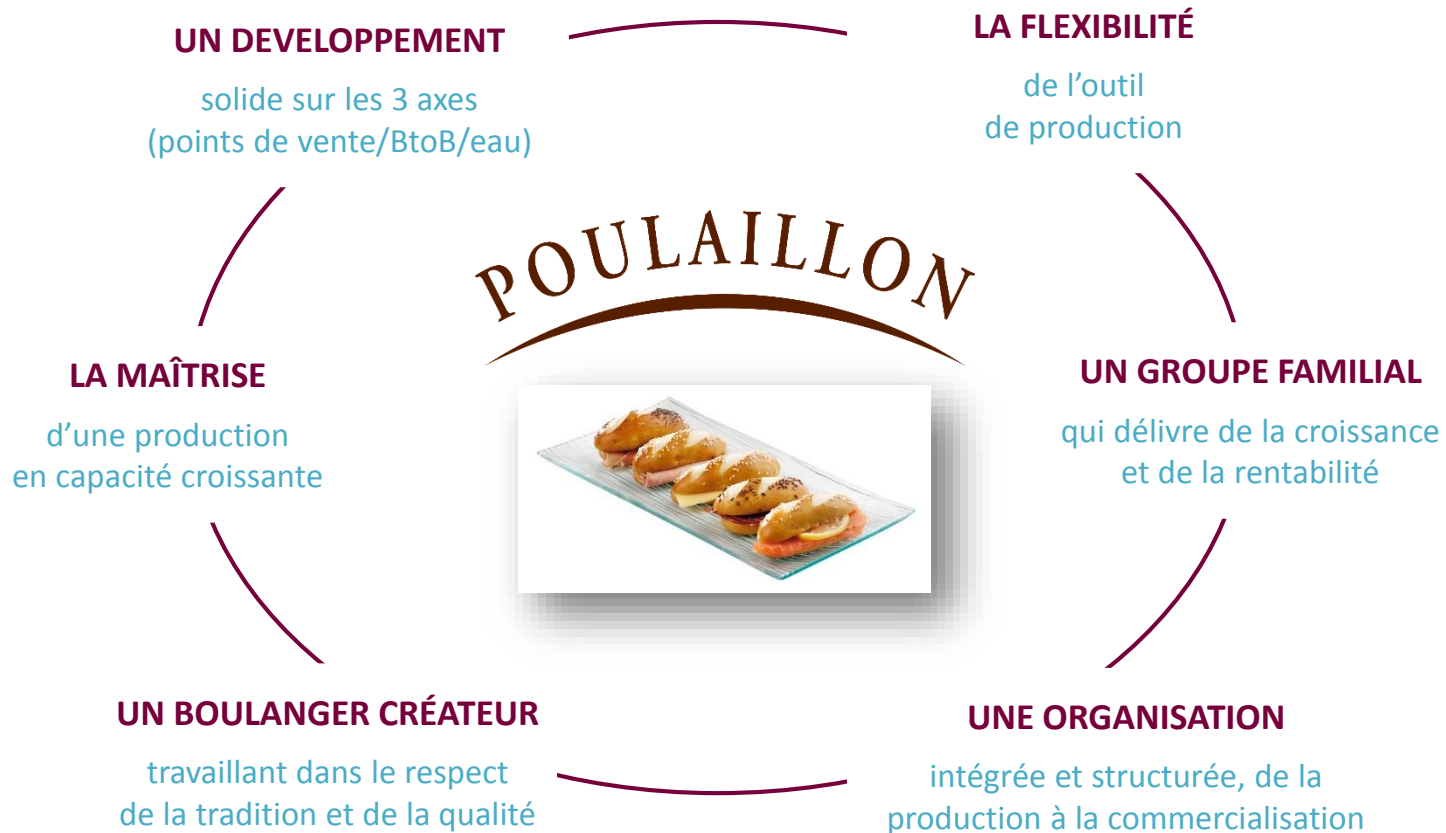
Une opportunité stratégique de diversification

- ⌘ Construction en cours de l'usine d'embouteillage
- ⌘ Demande d'exploitation déposée en mars 2015 auprès de la GDCCRF en vue de la commercialisation
- ⌘ Début de la commercialisation en 2016



Une diversification cohérente pour le Groupe, porteuse de valeur ajoutée

Pourquoi investir dans Poulailon ?



Un futur acteur de l'eau adossé à un leader national de la boulangerie/restauration intégrée



Modalités de l'opération



POULAILLON

Place de cotation	⌘ Marché Alternext d'Euronext à Paris
Structure de l'Offre	⌘ Offre au public à prix ouvert en France ⌘ Placement global institutionnel en France et hors de France
Fourchette de prix indicative	⌘ 5,10 € - 6,90 € par action
Taille de l'offre	⌘ 1 204 819 actions nouvelles pouvant être portées à un maximum de 1 385 541 actions nouvelles en cas d'exercice intégral de la clause d'extension
Montant total brut de l'opération	⌘ Environ 7,2 M€ pouvant être portés à 8,3 M€ en cas d'exercice intégral de la clause d'extension (sur la base d'un prix égal au point médian de la fourchette indicative du prix de l'offre, soit 6,00 €)
Engagements de conservation	⌘ Actionnaires familiaux (détenant collectivement 100% du capital de la Société avant l'opération) : 945 jours suivant la date de première cotation, soit jusqu'au 27 juin 2018
Engagements d'abstention	⌘ 547 jours calendaires suivant la date de règlement-livraison, sous réserve de certaines exceptions usuelles
Capitalisation boursière théorique post augmentation de capital	⌘ 30,7 M€ (sur la base d'un prix égal au point médian de la fourchette indicative du prix de l'offre, soit 6,00 €) avant exercice de la clause d'extension

18 novembre 2015	⌘ Visa de l'Autorité des marchés financiers sur la note complémentaire au Prospectus
19 novembre 2015	⌘ Diffusion d'un communiqué de presse décrivant les nouvelles modalités de l'Offre ⌘ Diffusion par Euronext de l'avis relatif aux nouvelles modalités de l'Offre
26 novembre 2015	⌘ Clôture de l'OPO et du Placement Global, sauf clôture anticipée ⌘ Centralisation de l'OPO ⌘ Fixation du Prix de l'Offre et exercice éventuel de la clause d'extension
27 novembre 2015	⌘ Publication par Euronext de l'avis de résultat de l'Offre ⌘ Diffusion du communiqué de presse indiquant le nombre définitif des Actions Nouvelles allouées dans le cadre de l'Offre et indiquant le prix de l'Offre ⌘ 1 ^{ère} cotation des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext à Paris
1^{er} décembre 2015	⌘ Règlement-livraison des actions dans le cadre de l'OPO et du Placement Global ⌘ Constatation de l'augmentation de capital par le conseil d'administration
2 décembre 2015	⌘ Début des négociations des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext à Paris

Invest Securities
Corporate Finance

Conseil

Invest Securities
Société de Bourse

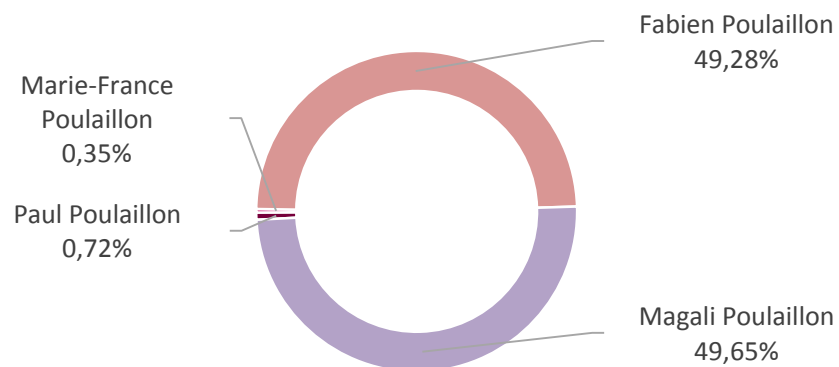
Chef de File et Teneur de Livre

Industrie, Bourse, International

Conseil et Listing Sponsor

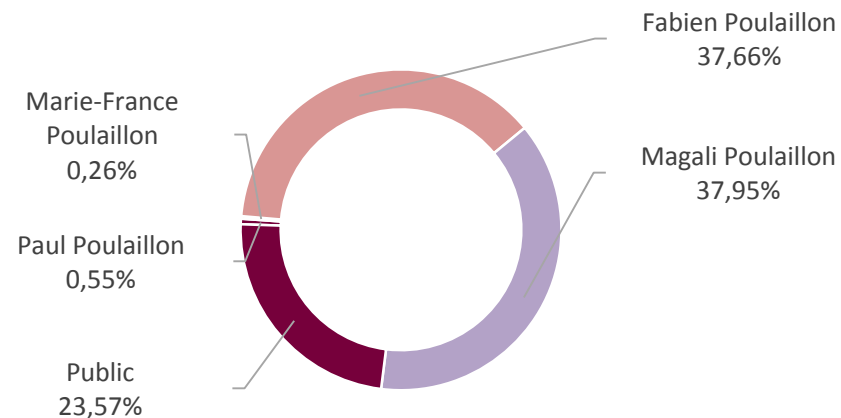


Actionnariat avant l'opération

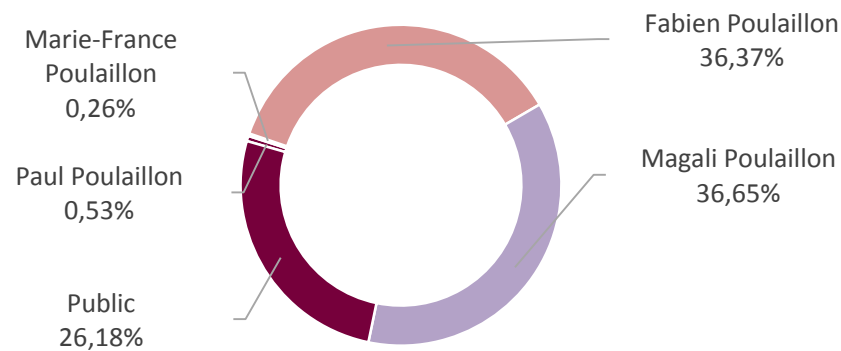


Actionnariat après l'opération

Avant exercice de la clause d'extension



Après exercice de la clause d'extension



L'émission des Actions Nouvelles est notamment destinée à fournir au Groupe des moyens supplémentaires pour financer son programme d'investissements à horizon 2018, et plus particulièrement :

- ⌘ Le développement du réseau de points de ventes boulangeries et ateliers de cuisson
- ⌘ L'accompagnement de la croissance de la vente aux clients grands comptes
- ⌘ La diversification vers l'eau minérale



Annexes



POULAILLON

Tableau de flux de trésorerie

<i>En K€</i>	30/09/2014	30/09/2013	S1 2014/2015
Marge brute d'autofinancement	3 502	2 383	2 340
Flux nets générés par l'activité	3 823	(4 051)	2 528
Flux affectés aux investissements	(4 364)	(3 712)	(3 996)
Flux provenant du financement	150	4 929	1 077
Variation de trésorerie	(247)	(2 000)	(383)
Trésorerie de clôture	(453)	674	(835)



Une activité industrielle capitalistique compensée par la restauration rapide

Endettement financier net

<i>En K€</i>	30/09/2015
(A) Trésorerie	1 903
(B) Équivalent de trésorerie	-
(C) Titres de placement	-
(D) Liquidités (A)+(B)+(C)	1 903
(E) Créances financières à court terme	-
(F) Dettes bancaires à court terme ¹	1 150
(G) Part courante des dettes non courantes	2 316
(H) Autres dettes financières à court terme ²	2 107
<u>(I) Dettes financières courantes (F)+(G)+(H)</u>	<u>5 573</u>
(J) Endettement financier net à court terme (I)-(E)-(D)	3 670
(K) Dettes financières bancaires à plus d'un an	10 266
(L) Obligations émises	-
(M) Autres dettes financières à plus d'un an ³	641
<u>(N) Endettement financier non courant net (K)+(L)+(M)</u>	<u>10 907</u>
(O) Endettement financier net (J)+(N)	14 577

Notes : ¹ Découverts bancaires théoriquement exigibles dans les faits mais renouvelés ; ² Factor théoriquement exigible dans les faits mais renouvelé ; ³ Comptes courants d'associés.