

Interview de Thierry Mysliwec, directeur administratif et financier de la société Poulailon.

## « Entrer en Bourse est un accélérateur de croissance et un activateur de notoriété »

Qu'est-ce qui a motivé l'introduction en Bourse de la société Poulailon ?

Le développement du groupe Poulailon s'est accéléré au cours des dix dernières années et 2013 a marqué un tournant pour l'entreprise. Elle venait de déménager sur son nouveau site de Wittelsheim (Haut-Rhin), passant à l'époque de 2 500 m<sup>2</sup> à 12 000 m<sup>2</sup> de surface de production. Ceci a changé en profondeur la physionomie de l'entreprise qui réalisait à l'époque 39 millions d'euros de chiffre d'affaires avec 26 magasins. Dans le même temps, s'est également posée la question du développement de la source de Velleminfroy (Haute-Saône), que Paul Poulailon a eu l'opportunité d'acheter lors d'une vente aux enchères en 2004.

Après avoir remis le site en valeur, il a commencé à travailler sur l'obtention de l'agrément préfectoral pour mettre cette eau en bouteille, qui l'avait été entre 1859 à 1962.

Toujours est-il qu'à ce moment-là, la question de l'investissement s'est posée. D'un côté, il fallait relancer l'eau de Velleminfroy, de l'autre accélérer le rythme d'ouverture des magasins, mais aussi accroître l'activité BtoB. Et il n'était pas question pour les dirigeants de faire une pause. Pourtant financièrement, la société n'avait pas assez de fonds propres pour continuer à s'endetter. A l'époque, le gearing (1) était de 184 %. Si l'entreprise voulait réaliser tous les investissements projetés, il fallait donc réaliser une opération en fonds propres.

La Bourse a donc été un bon moyen pour financer votre développement ?

Nous aurions pu continuer comme nous l'avons toujours fait, c'est-à-dire par endettement. La famille Poulailon n'a jamais distribué de dividende et a toujours réalloué la totalité des résultats aux fonds propres de l'entreprise.

L'introduction n'a aucunement été motivée par un refus de nos banques. Nous n'avons jamais eu de problèmes de financement. Seulement, les fonds levés en Bourse nous ont permis de mener tous nos projets de front, ce qui n'aurait pas été possible sinon.

Avec notre conseiller financier Louis Victor d'Herbès d'IBI nous avons au départ envisagé de faire entrer un investisseur au capital. Mais chaque fois que nous discutons de l'investissement d'entrée, nous parlions aussi montant du ticket de sortie, ce qui n'entraîne pas dans notre façon de voir les choses. Nous avons donc pensé à une introduction sur Alternext (2) pour lever des fonds. La décision a été prise à l'automne 2014. Le temps de présenter un dossier aux autorités de marché, puis de com-



mencer à travailler sur le document de base, l'agrément de l'AMF est tombé le 3 novembre 2015, permettant dans la foulée le démarrage de la période de souscription auprès des investisseurs.

La famille Poulaillon a mis 23,6 % du capital dans le public, dont 53 % sont détenus par des particuliers et 47 % par des investisseurs institutionnels. La société a levé 6,14 millions d'euros sur un objectif minimum de 5 millions, un montant suffisant pour mener à bien nos projets. Et aujourd'hui, les banques sont encore plus demandeuses pour nous aider à nous financer.

#### Rappelez-nous comment ont été alloués les fonds levés ?

Nous avons consommé une partie des fonds levés. Sur les 6,14 millions d'euros levés, 1,5 million ont été alloués au fonds de roulement à notre société de distribution de gros, 1,5 million au réseau de magasins, 1,5 million à la partie industrielle et 1 million à la source.

#### La Bourse a-t-elle modifiée votre façon de travailler en interne ?

L'entreprise a accéléré son rythme de croissance, donc nous courrons plus vite, mais cela n'a pas modifié notre quotidienneté. Nous avons déjà mis en place beaucoup de choses au moment du déménagement il y a quatre ans, telle que la réunion de production tous les lundis matin, la réunion familiale tous les quinze jours et nous avons aussi des rendez-vous réguliers avec les services qualité et R&D. Il est certain que cela nous a aidé au moment de l'IPO (3).

C'est une opération très structurante, qui nous pousse à être encore plus carrés. Nous sommes redevables vis-à-vis des petits porteurs qui nous ont fait confiance. Ils nous ont aidé, ont leur dû beaucoup. Mais l'introduction en Bourse n'a pas révolutionné mon quotidien.

#### La société tire donc un bilan positif de son entrée sur Alternext...

Entrer en Bourse pour le groupe est un accélérateur de croissance et un activateur de notoriété. Aller à la cotation c'est un acte de gestion de l'entreprise, mais c'est aussi un choix de financement. Nous aurions pu continuer sans ça, mais certains dossiers de développement auraient dû attendre. En décidant l'introduction, nous avons pris un pari sur l'avenir, ce qui est formidable. Et comme l'introduction est liée au développement du groupe dans son ensemble, d'ici deux / trois ans nous ne pouvons exclure de faire à nouveau appel au marché. Rien n'est écrit sur le sujet, mais tout est permis.

Propos recueillis par Perrine Delfortrie

(1) ratio d'endettement net sur fonds propres

(2) Alternex n'est pas un marché réglementé au sens des directives de l'Union Européenne, mais un marché structuré

(3) Initial Public Offering