

# Poulaillon

05/02/19 à Lyon

Présentation Thierry Lysliwec DAF , et Fabien Poulaillon DG.

## Coeur de métier :

Nous sommes des boulangers artisans à la base.

Notre coeur de métier est de fabriquer le pain et de le vendre .

## Canaux de distribution :

Nos 52 points de vente grands publics (60% du CA) : 18 boulangeries, 29 ateliers de cuisson, 5 kiosques (dont celui de Lyon Part Dieu)

Croissance dans les 4 à 6 magasins par an. Magalie veille particulièrement à la rentabilité de chaque magasin, parfois on en ferme si cela ne marche pas (comme sur 2018, un magasin a été fermé).

Le loyer par magasin est sous les 6/7% du CA.

Un magasin fait 3 Meur de CA.

Un nouveau magasin de 700 m2 vient d'ouvrir à Mulhouse

On a aussi les grands comptes 40% du CA : GMS, Grossistes, restauration. On retrouve Carrefour, monoprix, cora, Elios, Brioche dorée, Maximo, coup de pates etc ....

Produit phare : la moricette créée en 1973 (actuellement fabrication de 100 mille unités par jour), pèse 27% du CA consolidé.

Outils de production : Wittelsheim , 11500 m2, construit en 2012 est actuellement à saturation, 280 salariés

Saint Loup sur Semouse , acquis en 2003, 25 salariés

Saint Vit, acquis en 2017, tourne en 2x8, fabrique les produits de panification bio en forte croissance, le pain G nut pour les EHPAD (pain protéiné), 12 mille unités par jour), et la baguette .

## Explications sur la branche Eau :

Acquisition de la source faite en 2004 par la famille Poulaillon, on avait un site en ruine, on voulait le ressusciter.

En 2015, on a monté toute la branche Eau avec 57% de « source de vieillissement SARL » qui appartiennent à la famille et 43% à Poulaillon SA, entité cotée.

La géologie indique que la source peut produire maxi 24 millions de bouteilles / an, pour un CA correspondant d'environ 17 Meur. (NOTA : le CA est donc borné !)

Le point mort est à 2.5 Meur de CA et sera atteint dans 2 ans , actuellement on a 1 Meur (1.4% de CA consolidé)

### **Compte de résultat et bilan 2018 et sur 7 ans :**

Sur 7 ans le CA monte de 11%/an, passant de 35.3 Meur à 73.3 Meur sur 2018.

Le CA 2018 à 73.3 Meur monte de 8.8% tandis que les frais de personnels montent de 11.2% => cela s'explique par les anticipations de développement que l'on a faits.

EBITDA 2018 : à 7.9 Meur monte de 3.5%

le DAF rappelle qu'en 2014 lors de l'intro, le ratio EBITDA/CA était à 7%, maintenant on a 10/11 %.

REX 2018 : à 2.65 Meur baisse de 9.5%, marqué par les amortissements en hausse de 11.7%

Gearing 2018, reste autour de 110% comme on l'avait indiqué en cible lors de l'intro en bourse.

Endettement net / EBITDA : constant autour de 3.3

**Mes impressions :** Présentation appliquée et détaillée. Les intervenants sont humbles et ont les idées claires sur la stratégie en cours et à venir.

Le DAF insiste plusieurs fois sur la feuille de route de l'intro de 2015 qu'ils ont tenue ou pas, en expliquant pourquoi à chaque fois.

Ils essaient de convaincre et cela ressemble beaucoup à un roadshow (pour une augmentation de K ?)

La branche eau est clairement une décision du fondateur, que les serviteurs essaient de vendre comme une bonne stratégie de diversification. Or le CA de cette branche est limité à la capacité de production de la source et le point mort pas encore atteint.

La croissance est là, mais je vois deux points faibles

La branche eau, CA limité, point mort pas atteint (danseuse du fondateur ?)

Le bilan, la dette est déjà bien gonflée, se pose la question du financement de l'extension des outils de prod => augmentation de K ?