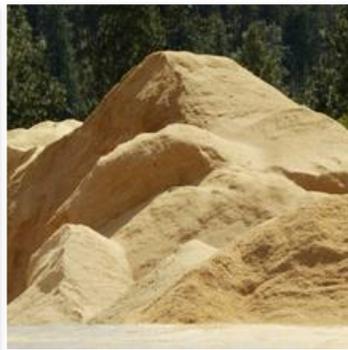




1^{er} semestre 2011/2012

Réunion SFAF | 10 avril 2012



I. Pionnier de l'énergie bois	Profil
II. Une énergie à fort potentiel	Marché
III. L'énergie bois maîtrisée	Atouts
IV. Résultats du S1 2011/2012	Finance
V. La mise en œuvre du développement	Stratégie & Perspectives





I. Pionnier de l'énergie bois

Profil





Fabricant de
granulés bois



Importateur de poêles et
distributeur de chaudières



Fournisseur de services
associés

55 000 tonnes de granulés produites en 2010-2011

27 000 tonnes de granulés produites au S1 2011-2012



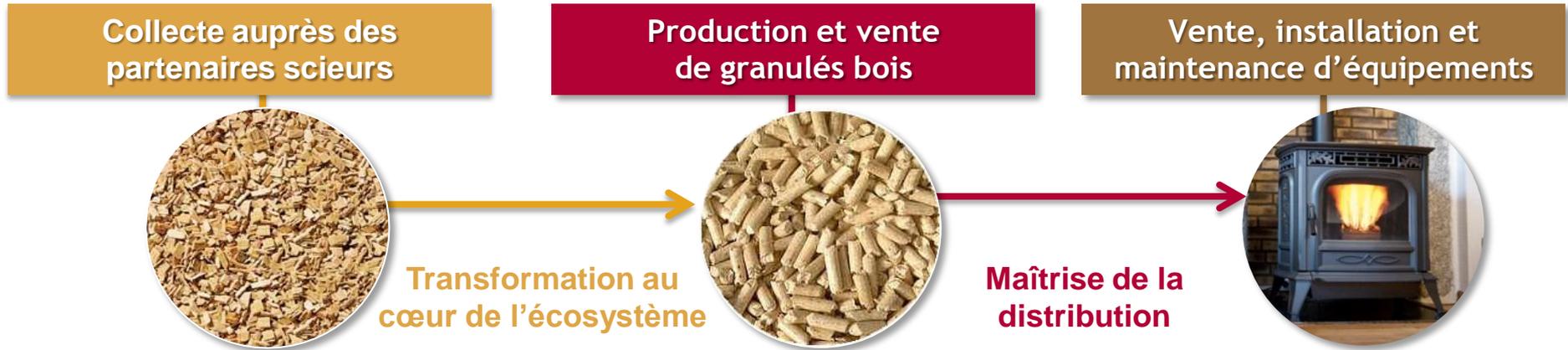
Craponne-sur-Arzon (Haute-Loire)



Mende (Lozère)

Depuis 1982, un acteur majeur en France de l'énergie bois

Un business model intégré



Le seul acteur de la filière intégrant toute la chaîne

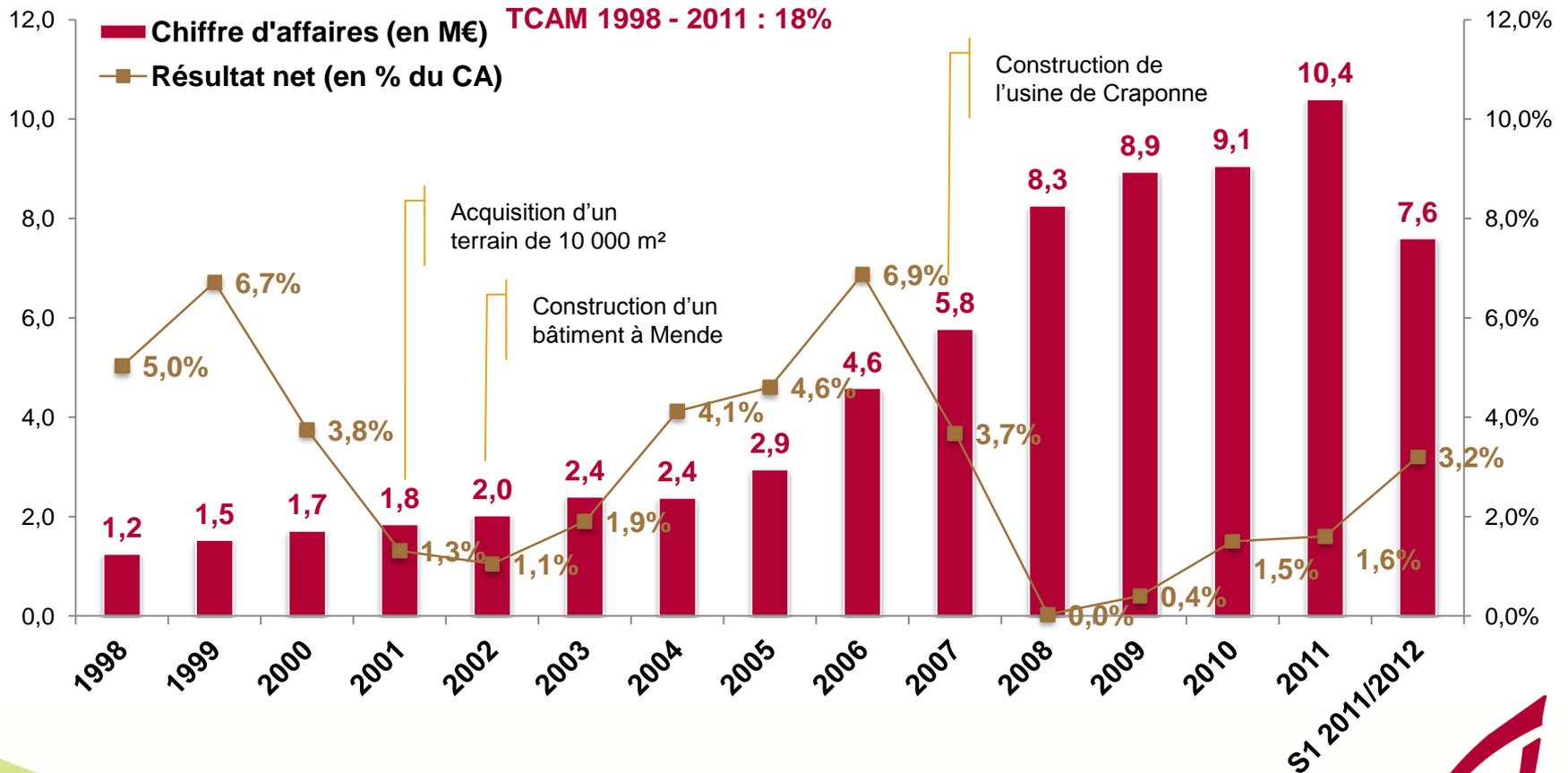
Chiffres clés exercice 2010-2011 (12 mois)

- ❑ Chiffre d'affaires : 10 353 K€
- ❑ Effectifs : 36
- ❑ Résultat d'exploitation : 165 K€ (marge d'exploitation 1,6%)
- ❑ Résultat net : 162 K€ (marge nette 1,6%)

Chiffres clés S1 2011-2012 (6 mois)

- ❑ Chiffre d'affaires : 7 621K€
- ❑ Effectifs : 40
- ❑ Résultat d'exploitation : 378 K€ (marge d'exploitation 5,0%)
- ❑ Résultat net : 246 K€ (marge nette 3,2%)

Une croissance maîtrisée et des investissements autofinancés



Source : Société, au 30 juin



II. Une énergie à fort potentiel

Marché



Granulés bois : une énergie biomasse de premier plan

Des ressources **existantes**

Une énergie **stockable**

Une filière **organisée**

Une énergie **performante et économique**

Principales caractéristiques (Din+)

Pouvoir calorifique : 4,6 à 5,3 kWh / kg

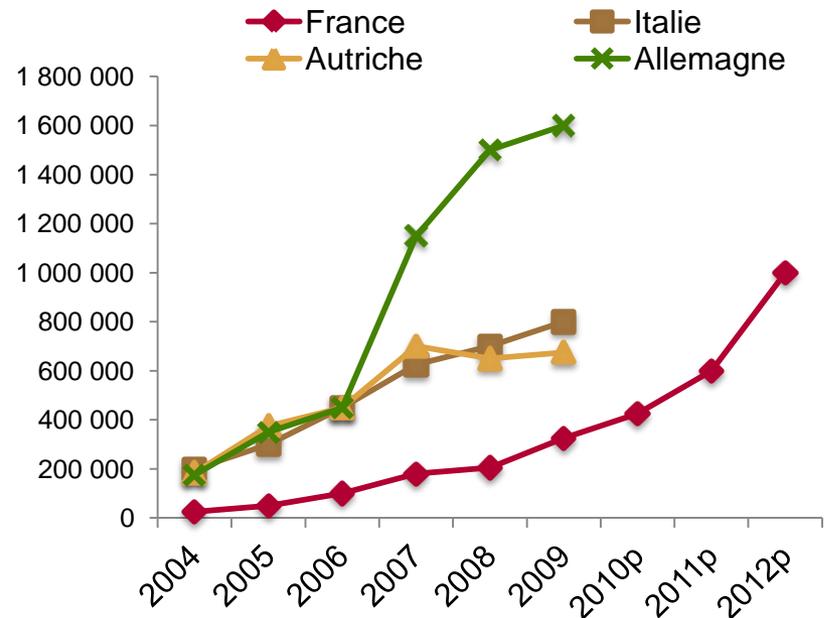
Diamètre : 6 à 8 mm, longueur : < 40 mm

Teneur en eau : < 10%

Teneur en poussière : < 1%

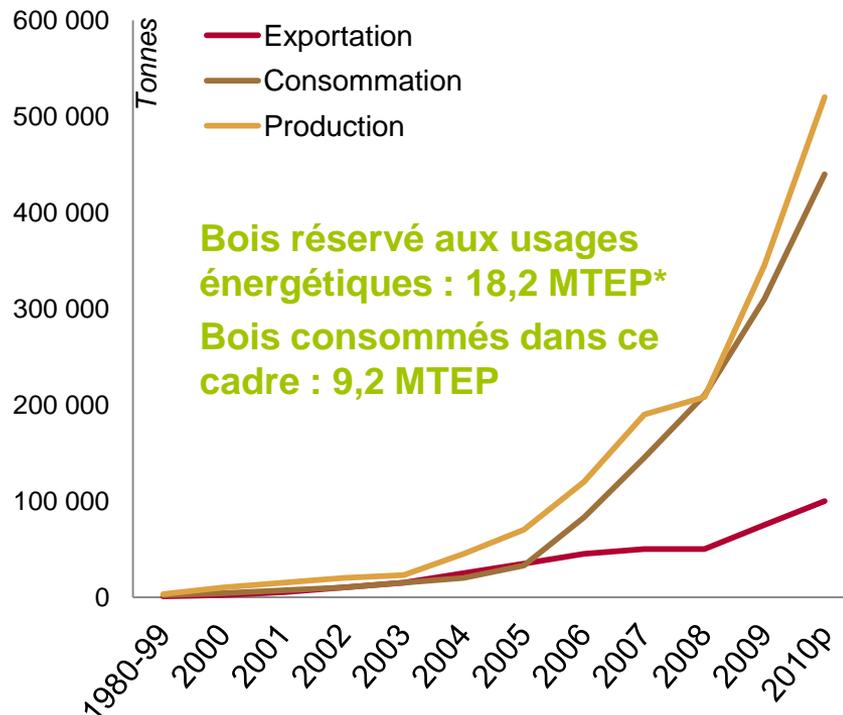
Teneur en cendres : < 0,7%

PRODUCTION DE GRANULÉS BOIS EN EUROPE

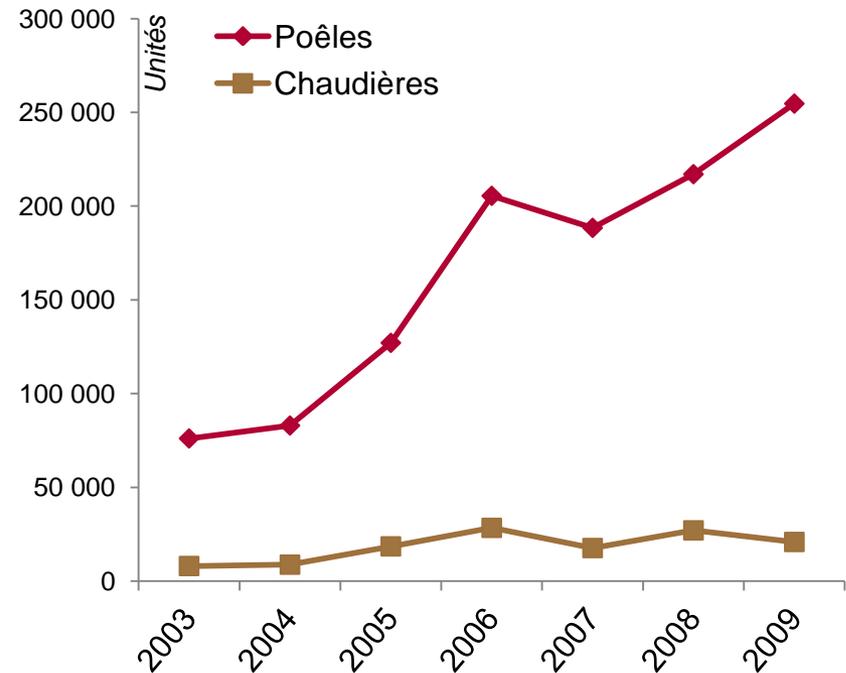


Un combustible performant

PRODUCTION NATIONALE DE GRANULÉS DE BOIS (1)



VENTES D'APPAREILS À GRANULÉS DANS LE MONDE (2)



Besoins de production anticipés : + de 80 000 tonnes par an

* MTEP : Méga tonne équivalent pétrole

Sources :

(1) SNPGGB - Syndicat National des producteurs de granulés bois - 2010

(2) ADEME - Agence de Développement et de Maîtrise de l'énergie - 2010



III. L'énergie bois maîtrisée

Fortes barrières à l'entrée

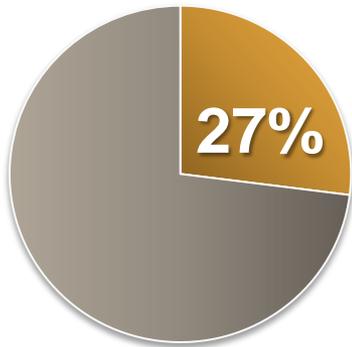


Un positionnement unique, fruit de 30 ans d'expérience



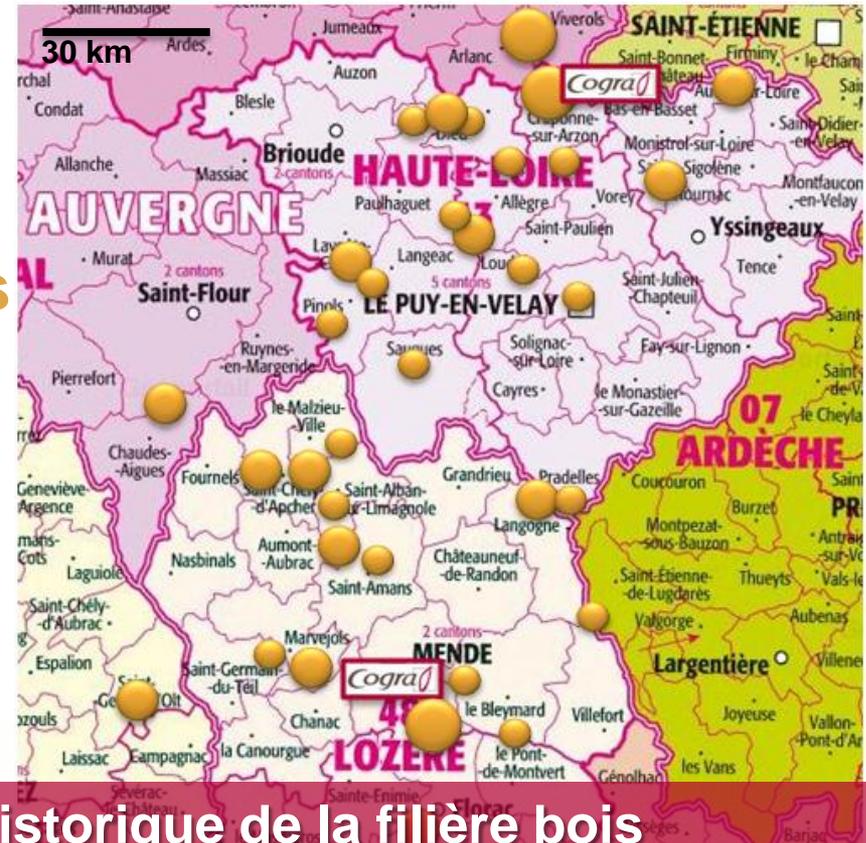
LIENS CAPITALISTIQUES
HISTORIQUES

PROCESS INDUSTRIELS
ET ÉCOLOGIQUES



du capital est détenu par les partenaires scieurs

- ➔ Une implantation locale
- ➔ La maîtrise des prix
- ➔ Une meilleure maîtrise des coûts



Un rôle fédérateur et un pilier historique de la filière bois

Process

Objectifs

Récupération de sciure

Séchage et pré-broyage

Broyage et affinage

Compression

Refroidissement et dépoussiérage

5 000 Wh / Kg

Fraiche (45% d'eau)

5 à 8% d'humidité

Homogénéité des particules

*Densité : 1,1
Masse volumique : 700 kg / m³*

Pouvoir calorifique



Processus de production rigoureux = Granulés supérieurs à la norme

Equipements : le choix du meilleur partenaire

DES PERFORMANCES SUPÉRIEURES



UN ÉLÉMENT CLÉ DU BUSINESS MODEL

Alimentation **par le bas** > meilleure circulation de l'air et oxydation

Décendrage **continu** > vidange toutes les 8 semaines (vs. hebdomadaire)

Pilotage de la **combustion par microprocesseur** > efficacité accrue

L'**avis technique Cogra Harman (ATEC 14/08-1312)** > une innovation majeure avec le circuit de combustion étanche (maison BBC)

Importateur **en Europe de l'Ouest**

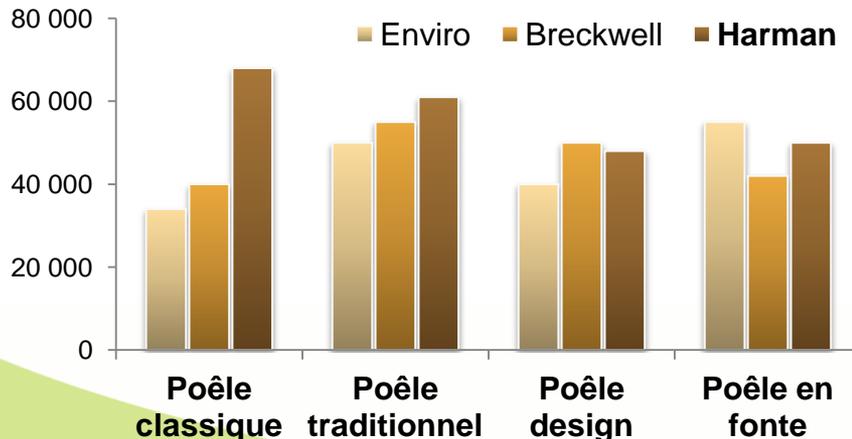
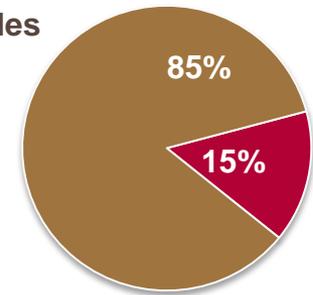
Réseau de **400 revendeurs-installateurs**

- France, Belgique, Suisse, Italie
- Animation, formation

Solutions de **maintenance et service après-vente**

Répartition des ventes de poêles

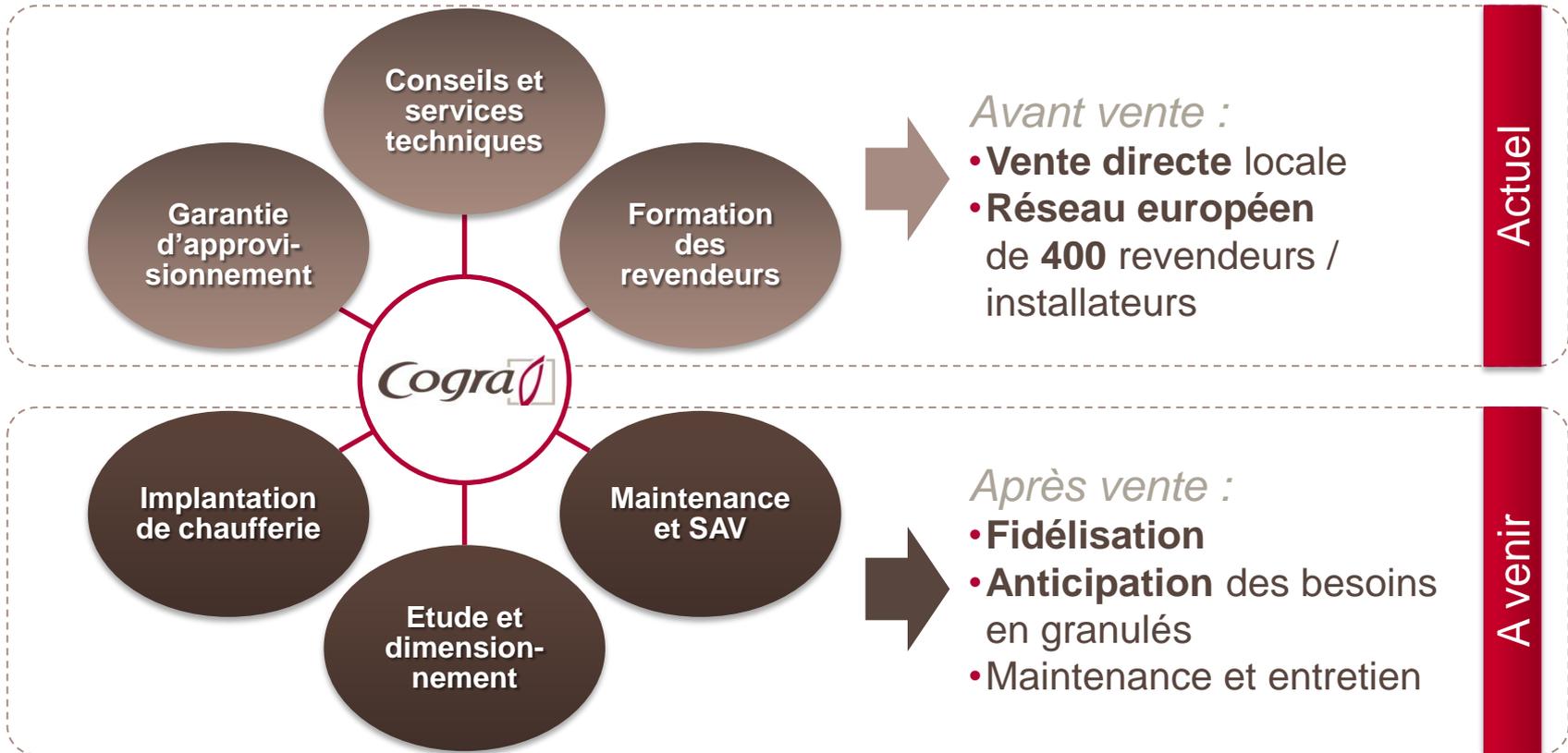
- Ventes directes
- Ventes aux réseaux



Meilleur poêle de chaque fabricant, en BTU.
Source : pelletstovefires.com.

Une position dominante et un facteur-clé de succès

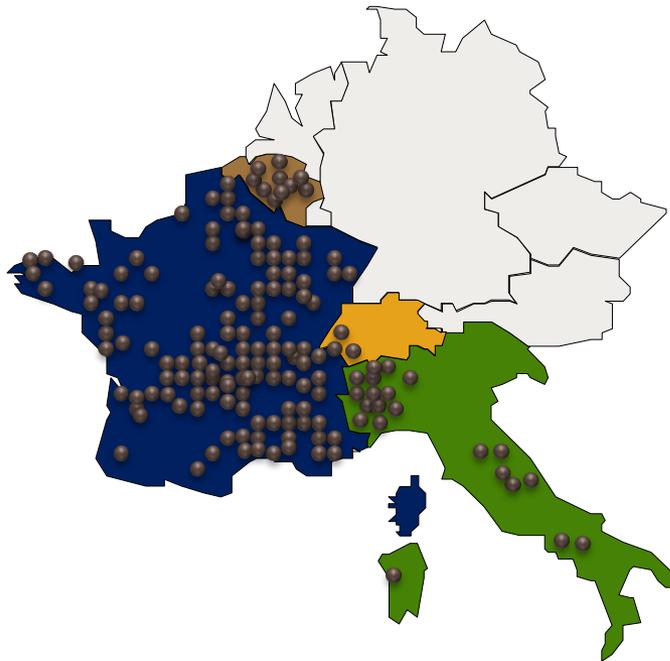
Services : prestation complète et intégrée



Un chiffre d'affaires récurrent (~40%) à développer

UN IMPORTANT RÉSEAU DE REVENDEURS

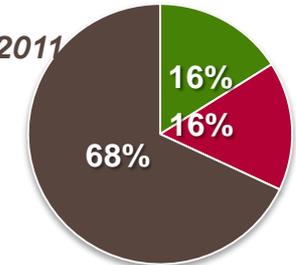
UNE CLIENTÈLE DIVERSIFIÉE



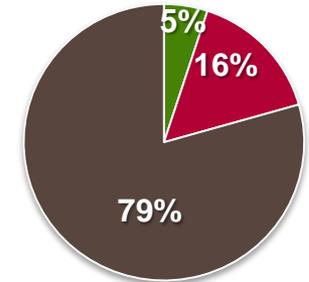
Chiffre d'affaires par type de clients

Exercice 2010-2011

- Chaufferies collectives
- Ventes directes
- Réseau de revendeurs



S1 2011/2012



Un réseau de distribution structuré et fidélisé à étendre





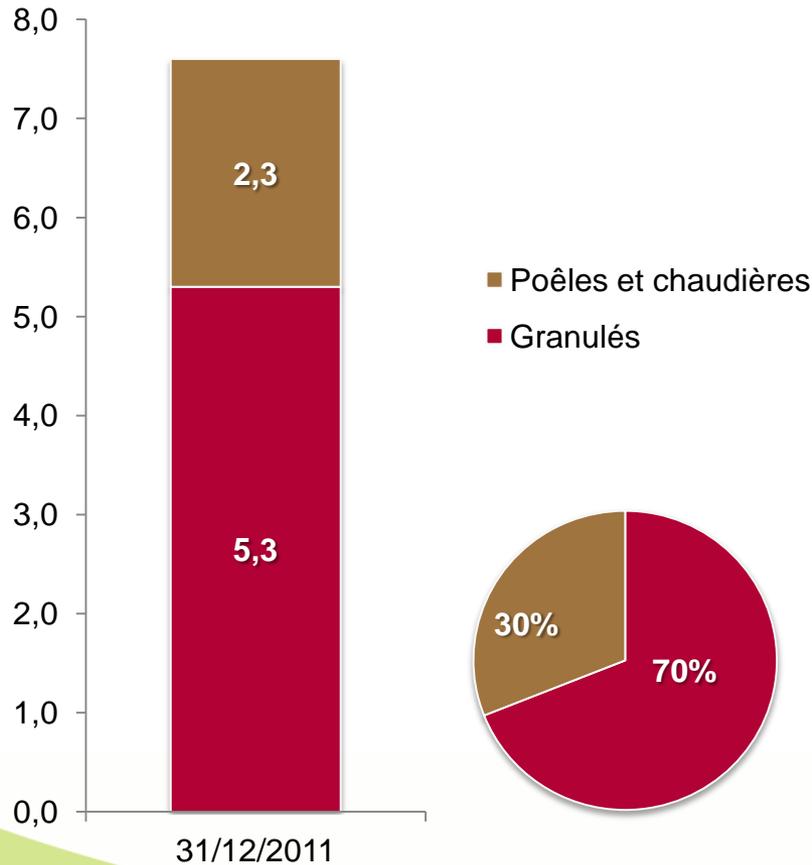
IV. Résultats S1 2011/2012

1^{er} juillet au 31 décembre 2011

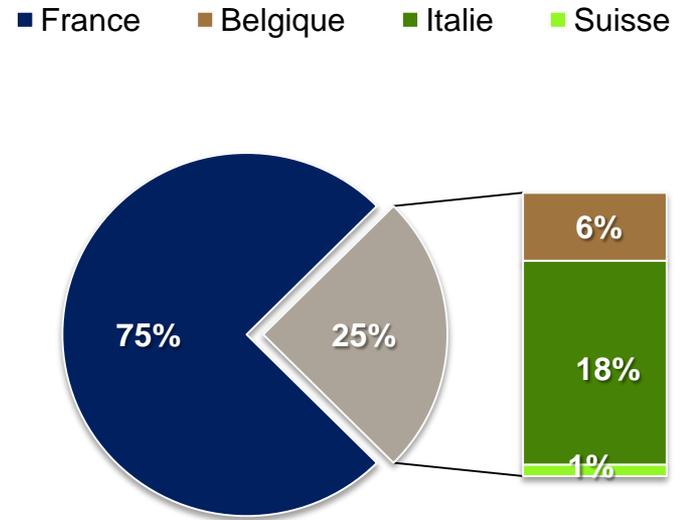


Répartition du chiffre d'affaires

S1 2011/2012 par type de produits,
CA en M€ et en %



S1 2011/2012 par zones géographiques,
en % du CA



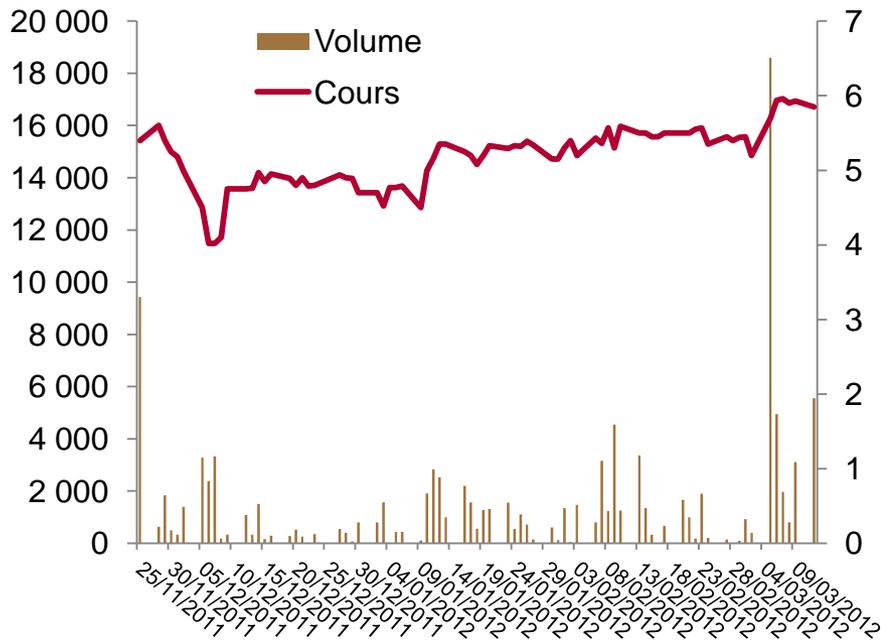
Sources : Société, au 31 décembre 2011

En K€	30/06/2010 12 mois	30/06/2011 12 mois	31/12/2011 6 mois
Chiffre d'affaires net	9 055	10 353	7 621
Produits d'exploitations	9 269	11 737	7 105
Achat de marchandises	2 125	2 003	1 311
<i>En % du CA</i>	23%	19%	17%
Achat de matières premières	2 312	4 148	2 499
<i>En % du CA</i>	26%	40%	33%
Autres achats et charges externes	2 448	3 033	1 843
<i>En % du CA</i>	27%	29%	25%
Salaires et charges sociales	1 409	1 463	799
<i>En % du CA</i>	16%	14%	10%
EBITDA	912	956	737
<i>En % du CA</i>	10,3%	9,4%	9,7%
Amortissements	773	791	359
<i>En % du CA</i>	8,5%	7,6%	4,7%
Résultat d'exploitation	139	165	378
<i>En % du CA</i>	1,5%	1,6%	5,0%
Résultat financier	-111	-97	-65
<i>En % du CA</i>	1,2%	0,9%	0,8%
Résultat net	108	162	246
<i>En % du CA</i>	1,2%	1,6%	3,2%

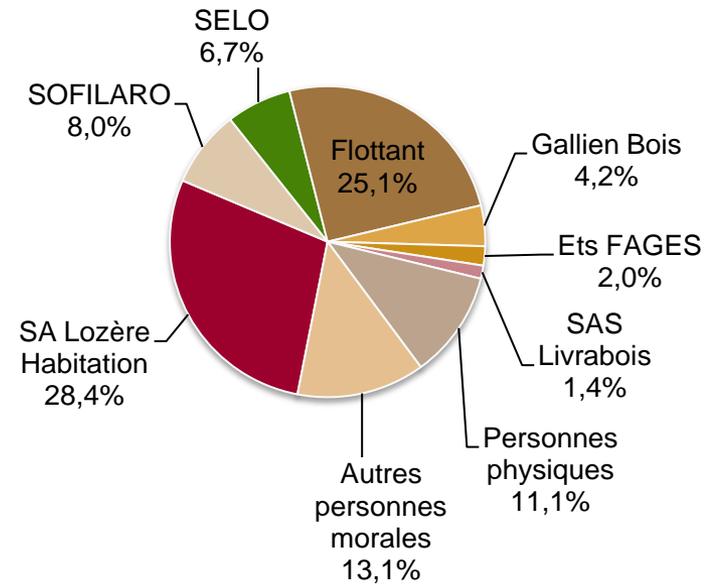
Sources : Société

ACTIF, en K€	30/06/2010 <i>12 mois</i>	30/06/2011 <i>12 mois</i>	31/12/2011 <i>6 mois</i>
Immobilisations incorporelles	1	3	2
Immobilisations corporelles	3 491	2 748	2 240
Immobilisations financières	3	4	73
Stocks	1 984	3 443	3 223
Créances	618	628	1 830
Trésorerie	0	279	1 219
Charges constatées d'avance	141	110	117
Total Actif	6 333	7 344	8 980
PASSIF, en K€	30/06/2010 <i>12 mois</i>	30/06/2011 <i>12 mois</i>	31/12/2011 <i>6 mois</i>
Capitaux propres	2 739	2 790	5 382
Dettes	3 594	4 554	3 597
dont dettes financières	2 623	3 098	2 072
dont dettes d'exploitation	971	1 456	1 479
Total Passif	6 333	7 344	8 980

Evolution du cours de bourse (au 4 avril 2012)



Actionnariat (post IPO – décembre 2011)





V. Mise en œuvre du développement

Stratégie et perspectives



Accélérer le développement commercial

- Développer la vente d'un combustible de grande qualité
- Etendre le réseau de revendeurs en France et à l'international (Belgique, Suisse, Italie)
- Gagner des parts de marchés sur les poêles en Europe

Intégrer une offre complète de services associés

Saisir des opportunités de croissance externe

Une ambition moyen terme clairement établie

Augmentation des capacités de production

Construction d'un nouveau site

- Approvisionnements sécurisés
- Capacité de production : 50 000 tonnes
- Mise en service envisagée : 2013

Optimisation des ressources actuelles

Réaffectation du site de Mende

- Augmentation des capacités de stockage
- Optimisation du siège social
- Développement de nouvelles prestations

Ouverture de pôles d'information et de ventes

Développement des services

Après vente : à la demande ou sur abonnement

- Maintenance et entretien
- Fidélisation et récurrence
- Anticipation des besoins en granulés

Donner à Cogra les moyens de démultiplier ses ventes sur tous ses segments d'activité

Optimisation des ressources actuelles

- Augmentation des capacités de stockage
- Optimisation du siège social
- Développement de nouvelles prestations

Travaux préparatoires en cours

En cours

A venir

Renforcement des moyens marketing

- Choix d'une agence conseil
- Développement des outils
- Planification des campagnes tests

Effectuée

En cours

A venir

Construction de la nouvelle usine

- Choix du terrain
- Planification de la construction
- Démarrage des travaux

Effectuée

En cours

1^{er} semestre 2013

Exercice 2011/2012 : croissance du chiffre d'affaires de l'ordre de 20% et maintien d'une hausse sensible des marges, grâce à la maîtrise des charges et à l'utilisation à pleine capacité des unités de production

Une expérience industrielle aboutie



Des partenariats solides



Une demande croissante à servir



Une technologie dans le sens de l'histoire



The Cogra logo, consisting of the word "Cogra" and a red leaf graphic.

Bernard Chapon
Zone de Gardès – Mende 48000
Tel : +33 (0)4 66 65 34 63

The logo for EuroLand Corporate, which is a dark blue rectangle containing the text "EuroLand Corporate" in white.

EuroLand
Corporate

Julia Bridger
Listing sponsor
Tel : +33 (0)1 44 70 20 80

The logo for CALYPTUS, with the word "CALYPTUS" in a bold, purple, sans-serif font, underlined with a thin purple line.

CALYPTUS

Marie Ein
Communication financière
Tel : +33 (0) 1 53 65 68 68

Toute l'information financière sur www.cogra.fr