

RAPPORT ANNUEL
ANNUAL REPORT

2018
19



SOMMAIRE

SUMMARY

4

CHIFFRES CLÉS
KEY FIGURES

8

GOVERNANCE
MANAGEMENT

10

IMPLANTATIONS, FILIALES ET PARTENAIRES
LOCATIONS, SUBSIDIARIES AND PARTNERS

14

LE SUCCÈS DE L'INNOVATION
FROM INNOVATION TO SUCCESS

16

NOS ENGAGEMENTS

« Nos engagements se traduisent dans nos projets au fil de l'année. »
OUR COMMITMENTS

"Our projects reflect our commitments throughout the year."

16

1^{er} engagement : Démocratiser la performance et l'innovation

1st commitment: Democratising performance and innovation

20

2^e engagement : Écouter et échanger en confiance

2nd commitment: Listening and sharing with trust

26

3^e engagement : Investir pour s'ancrer au cœur des territoires

3rd commitment: Putting down roots through regional investments

32

4^e engagement : Développer et diffuser compétences et expertises

4th commitment: Develop and disseminate skills and expertise

36

LES VALEURS DU GROUPE
GROUP VALUES

41

RAPPORT FINANCIER 2018 / 2019
FINANCIAL REPORT (only in French)

CONSTRUIRE DANS LA DURÉE



Frédéric COIRIER
PDG du groupe
POUJOLAT
POUJOLAT
group CEO

Chers partenaires

Au cours de l'exercice écoulé nous n'avons pas atteint nos objectifs qu'ils s'agissent de croissance comme de rentabilité.

Notre chiffre d'affaires n'a progressé que de 5,4 % alors que nous visions au moins 8 % et notre résultat net a baissé passant de 1,9M€ à 0,5M€. Ces chiffres sont loin d'être satisfaisants et appellent une mobilisation

générale de la part de toutes les équipes du groupe POUJOLAT.

Les différents segments du Groupe ont évolué comme suit :

- **Le segment Conduits de cheminée** a vu son activité croître de seulement 1,8 % dans un contexte très concurrentiel et peu favorable. La conjoncture du bâtiment s'est dégradée notamment dans la construction neuve. La haute saison s'est arrêtée très tôt à cause des perturbations sociales et des difficultés logistiques qui en ont découlé mais également à cause d'une très grande douceur en février et mars 2019. La rentabilité du segment a été affectée par une hausse sensible du coût des matières premières et des transports et par notre retrait du marché turc qui a été intégralement répercuté sur les comptes de l'exercice.
- **Le segment Cheminées industrielles** a connu une baisse de chiffre d'affaires de 2,4 % malgré un dernier trimestre en progrès. L'exercice 2018/19 a été marqué par un niveau de commandes insuffisant et une très faible visibilité dans les travaux neufs. Nous avons également subi d'importants surcoûts sur plusieurs grands projets. Les marchés de l'industrie, de la production de chaleur et d'électricité restent atones. En revanche nous avons réalisé un bon exercice dans l'activité maintenance, expertise

et travaux. Dans l'ensemble la rentabilité du segment s'est dégradée.

- **Le segment Bois énergie** a réalisé son objectif pour la 3^e année consécutive. Son chiffre d'affaires est passé de 30M€ à près de 64M€ en 3 ans et la rentabilité a progressé année après année. Nos ventes de bois bûche ont très fortement progressé malgré un hiver relativement doux ce qui conforte notre stratégie tournée vers la performance et la qualité. Le potentiel du marché est très important et nous ouvre de grandes perspectives pour les années à venir. En effet, nous sommes convaincus que le consommateur recherche, désormais, un produit « clé en main » dont la performance certifiée lui permet de disposer d'une source d'énergie renouvelable et bon marché dans un contexte de montée des prix des autres énergies. Nos gammes de produits sont par ailleurs parfaitement compatibles avec les exigences des appareils modernes à haute performance.

La progression de notre rentabilité est le principal objectif des exercices à venir.

Pour l'exercice 2019/20, le Groupe projette de réaliser un chiffre d'affaires de l'ordre de 250 à 255 millions d'euros, soit une progression de 8 à 10 %, portée par :

- Une croissance modérée (3 %) mais solide sur le **segment Conduits de cheminée**. Les perspectives de chantiers liées à la rénovation sont encourageantes. Par ailleurs, si le marché du logement neuf reste poussif, le Groupe propose des solutions innovantes permettant de répondre aux besoins des maîtres d'ouvrage (AIRWOOD pour le logement individuel ou THERMO-D pour le logement collectif équipé de chauffe-eau thermodynamiques) ;

- Une reprise de la croissance de la branche **Cheminées industrielles** liée à la diversification des activités, au développement international, à la récupération d'énergie et à la bonne tenue du carnet de commandes en matière de maintenance d'ouvrages existants ;
- Une croissance très soutenue (25 à 30 %) sur le **segment Bois énergie** tirée par une demande de biocombustibles en forte expansion. Les perspectives d'amélioration macro-économique, les annonces et mesures en faveur du pouvoir d'achat et de l'emploi ainsi que le volontarisme affiché de faire muter le parc de générateurs au fioul vers des énergies plus vertueuses (bois, gaz) constituent un contexte à venir positif pour les activités du Groupe. D'importants investissements seront réalisés dans nos usines pour accompagner la forte croissance d'EURO ÉNERGIES.



Comme l'année dernière, la progression de notre rentabilité est le principal objectif des exercices à venir. Pour l'exercice 2019/20 nous prévoyons un EBITDA de plus de 7% et un résultat net de l'ordre de 2%.

Le groupe POUJOLAT se met en ordre de marche pour atteindre cet objectif :

- en renforçant son service achat en vue de réaliser des économies significatives ;
- en optimisant ses moyens industriels, son organisation, ses outils informatiques (ERP) et logistiques notamment pour répondre aux enjeux de l'e-commerce ;
- en intégrant le développement durable comme vecteur d'amélioration continue.

Les équipes du Groupe mettront tout en œuvre pour améliorer les performances opérationnelles et la satisfaction des clients.

Chers partenaires clients, salariés, fournisseurs et financiers : merci à toutes et à tous de votre confiance et de votre fidélité. Elles nous motivent chaque jour à faire toujours mieux.

BUILDING OVER THE LONG TERM

Dear Partners

Over the past year, we have not met our growth and profitability targets. Our revenues increased by only 5.4% when our target was at least 8% and our net income dropped from €1.9 million to €0.5 million. These figures are far from satisfactory and call for action from all POUJOLAT group teams. The different segments of the Group have progressed as follows:

- **The Chimney flues** segment grew by only 1.8% in a highly competitive and unfavourable environment. The construction situation has deteriorated, particularly construction of new buildings. Peak season ended very early due to social unrest and resulting logistical issues, but also because of a very quiet February and March 2019. The segment's profitability was affected by significant increases in the cost of raw materials and transport and by our withdrawal from the Turkish market, which was reflected in our financial year.
- In spite of improvement in the last quarter, **Industrial chimneys** sales declined by 2.4%. The 2018/19 fiscal year was marked by insufficient orders and very poor visibility in new works. We also incurred significant additional costs on several large projects. The industrial, heat production and electricity markets remain sluggish. However, we saw a good financial year in maintenance, expertise and works. The segment's profitability has deteriorated overall.
- **The fuel wood** segment has achieved its goal for the 3rd consecutive year. Turnover went from €30M to nearly €64M over 3 years and profitability has increased year after year. Our firewood sales increased dramatically despite a relatively mild winter, which strengthens our strategy, which focuses on performance and quality. Market potential is highly significant and opens up great prospects for us in the years to come. We believe that consumers are seeking "turnkey" products which offer renewable and cheap energy in a context of rising prices for other energy sources. Our product lines are also perfectly compatible with the requirements of modern high-performance appliances.

For the 2019/20 fiscal year, the group plans to achieve sales between €250 and €255 million, an increase of 8% to 10%, driven by:

- Moderate (3%) but solid growth in the Chimney duct segment. We are encouraged by construction prospects

related to renovation. Moreover, if the new housing market remains anaemic, the group offers innovative solutions to meet the needs of project owners (AIRWOOD for individual houses or THERMO-D for apartment blocks equipped with thermodynamic water heaters);

- A recovery in the Industrial Smokestack sector linked to diversification of activities, international development, energy recovery and the proper maintenance of the backlog of existing structures;

- Very steady growth (25-30%) in the Fuel Wood segment driven by rapidly expanding bio-fuel demand. Improved macroeconomic prospects, advertising and measures in favour of purchasing power and employment, as well as the proactive shift from fuel-powered generators to clean energies (wood, gas) offer a positive future for the group's activities. Significant investments will be made in our factories to support the strong growth of EURO ÉNERGIES.

Increasing our profitability will be our primary objective in the coming years.

As in the past year, increasing our profitability will be our primary focus for the coming years. For the 2019/20 fiscal year, we expect EBITDA of over 7% and net profit of around 2%.

The POUJOLAT group is preparing to meet this objective:

- by strengthening its purchasing department to achieve significant savings ;
- by optimising industrial capabilities, organisation, and IT and logistics tools (ERPs), in particular to meet e-commerce challenges ;
- by integrating sustainable development as a driver of continuous improvement.

The Group's teams will make every effort to improve operational performance and customer satisfaction.

Dear customers, employees, suppliers and financial partners: we thank you all for your trust and loyalty. It motivates us to do better every day.

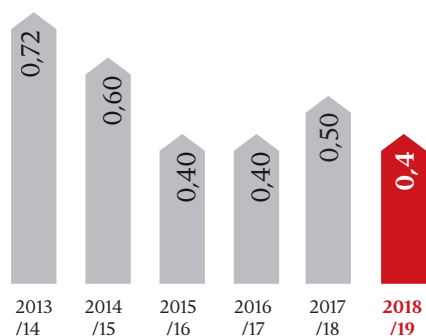
4

CHIFFRES CLÉS KEY FIGURES

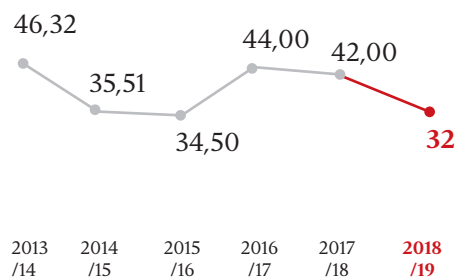
Résultat net* par action <i>Net profit* per share</i>	Dividende* par action <i>Dividend* per share</i>	Cours de l'action* <i>Share price*</i> 18/06/2019	Valeur boursière* <i>Market value*</i>
1,30	0,40	32	62 688 000

* En euros
In euros

Dividende par action* *Dividend by share**



Cours de l'action* *Share price**



Répartition du capital de POUJOLAT S.A. *Allocation of POUJOLAT S.A. capital*



Chiffre d'affaires (en milliers d'euros)

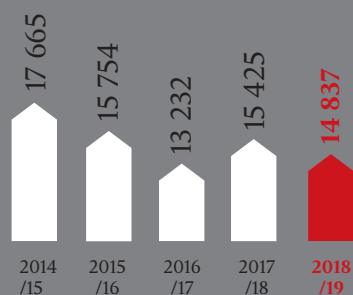
Turnover (in thousand of euros)



* Résultat net comptable + Charges financières + Impôts et taxes + Dotations aux amortissements et provisions

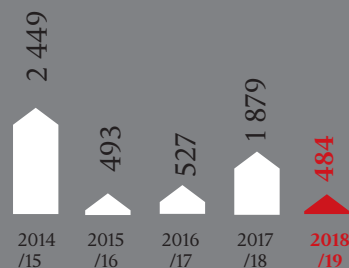
EBITDA*

Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization



Résultat net

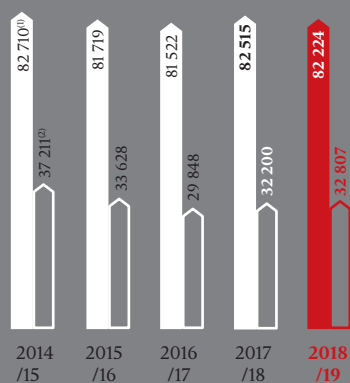
Net profit



■ Capitaux propres Shareholders' equity

Capitaux propres & dettes financières > 1 an

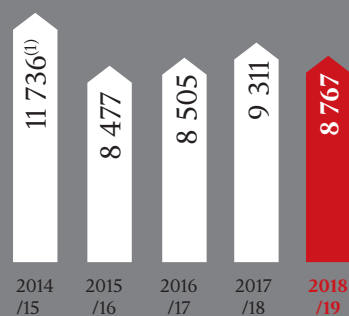
Shareholders' equity & long term financial liabilities > 1 year



□ Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit à plus d'un an Long term debts (more than 1 year)

Capacité d'autofinancement

Net cash flow



Activités du Groupe par branches
Group activities by segments



60 %
Conduits de cheminée
Chimney flues



13 %
Cheminées industrielles
Industrial chimneys



27 %
Bois énergie
Wood fuels



Your chimney for life

- POUJOLAT SA (B)
- POUJOLAT BELUX (B)
- POUJOLAT GMBH (D)
- POUJOLAT UK LTD (UK)
- POUJOLAT SP Z 00 (PL)
- POUJOLAT BV (NL)



CHIMEFLEX (CH)

TECHNIFLEX (CH)



WESTAFLEX BÂTIMENT SAS (F)



TÔLERIE FOREZIEENNE SAS (F)

AMPÉRYA 79 SAS (F)



Chimney & Exhaust Solutions



BEIRENS SAS (F)



MCC2I SAS (F)



VL STAAL A/S (DK)



DST A/S (DK)



BAO ZHU LI (PRC)



EURO ÉNERGIES SAS (F)

→ BOIS-FACTORY 36 SAS (F)

→ BOIS-FACTORY 42 SAS (F)

→ SEF 42 SAS (F)

→ BOIS-FACTORY 70 SAS (F)

→ BOIS-FACTORY 81 SAS (F)

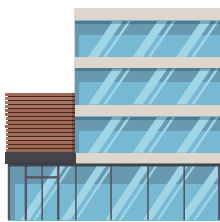


Part de l'export *Export turnover*

25 %

C'EST LA PART DE L'ACTIVITÉ DU GROUPE À L'EXPORT
EN EXCLUANT LES ACTIVITÉS LIÉES AU BOIS COMBUSTIBLE.
IT IS THE GROUP'S SHARE OF EXPORT ACTIVITY,
EXCLUDING ACTIVITIES RELATED TO WOOD FUELS.

Activités du Groupe par marchés *Group activities by markets*



17 %

**Commerce, tertiaire
et collectivités**
*Retail, service
and commercial*



60 %

**Logement individuel
et collectif**
*Houses and
apartment buildings*



23 %

**Industrie
et énergie**
*Industry
and energy*





GOVERNANCE MANAGEMENT

Direction générale *Executive management*

**Jean-François
BÉNOT**

Directeur admin. et financier
Directeur Général Délégué
*VP Financial Director
Managing Director*

**Gildas
LÉAUTÉ**

Directeur commercial
Directeur Général Délégué
*VP Sales Director
Managing Director*

**Frédéric
COIRIER**

Président Directeur Général
CEO

**Stéphane
THOMAS**

Directeur stratégie et dvl
Directeur Général Délégué
*VP Strategy &
development Director
Managing Director*

**Christophe
ORDUREAU**

Directeur Industriel
Directeur Général Délégué*
*VP Industrial Director
Managing Director*

*Depuis le 01/04/2019



Comité de direction POUJOLAT SA *POUJOLAT Management team*



**Jean-Jacques
ADAM**

Directeur dvpt. Europe
Europe Dvt Manager



**Laurent
ANQUETIL**

Directeur achat
Purchasing Manager



**Erwan
CRENN**

Directeur d'usine
Plant Manager



**Lionel
DRUETTE**

Directeur du
laboratoire CÉRIC
CÉRIC Laboratory Manager



**Marlène
GAULT**

Directrice comptable
Accountancy Manager



Conseil d'Administration *Board of directors*

**André
PRUNIER**

Administrateur
Member

**Florence
COIRIER**

Administratrice
Member

**Jean
MENUT**

Administrateur
Member

**Frédéric
COIRIER**

Président
Chairman

**Hedwige
DE PENFENTENYO**

Administratrice
Member

**Jérôme
COIRIER**

Administrateur
Administrator



**Yann
GOUËL**

Directeur
supply chain
Supply chain Manager



**Laurent
GROLIËR**

Directeur informatique
IT Manager



**Jean-Christophe
LAPÈGUE**

Contrôleur des risques
Risk control Manager



**Guillaume
NEVEU**

Directeur technique
Technical Manager



**Matthieu
NIVALT**

Directeur
des ressources humaines
HR Manager



**Jean-Louis
PROST**

Directeur ventes &
développement chauffage
Heating Sales Manager

10

IMPLANTATIONS, FILIALES ET PARTENAIRES LOCATIONS, SUBSIDIARIES & PARTNERS



* Partenaire
Partner

10



POUJOLAT SP. Z O.O.
Legionowo



**POUJOLAT
BAO ZHU LI**
Beijing



Direction des filiales du groupe POUJOLAT *POUJOLAT group subsidiaries directors*

**Joël
LEMOINE**

Directeur
TÔLERIE FOREZIEENNE
Director

**Tomasz
RAWIAK**

Directeur
POUJOLAT SP. Z.O.O.
Director

**Anni
DRESSØ**

Directrice
VL STAAL & DST
Director

**Roland
OGNIBENE**

Directeur et responsable
de zone Benelux Allemagne
*Director & Benelux-
Germany area Manager*

**Anthony
REED FORRESTER**

Directeur
POUJOLAT UK LTD
Director

**Kerstin
STUPP**

Responsable
POUJOLAT GMBH
Manager



**Benjamin
LAURENT**

Directeur
développement PHP
Development Director

**Thierry
CAILLE**

Directeur d'usine
BEIRENS SAS
Plant Manager

**Helen
CUI**

Directrice
POUJOLAT
BAO ZHU LI
Director

**Pascal
HIRIART**

Directeur
MCC2I
Director

**Sébastien
CLÉRICY**

Directeur
WESTAFLEX
Director

**Patrick
NEUROHR**

Directeur
CHIMEFLEX &
TECHNIFLEX
Director

**Alexandre
PORTIER**

Directeur
EURO ÉNERGIES
Director



LE SUCCÈS DE L'INNOVATION FROM INNOVATION TO SUCCESS

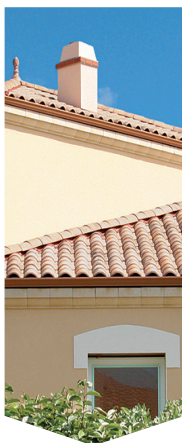


1976

SORTIE DE TOIT+ CONDUIT ISOLÉ CHIMNEY STACK + TWIN WALL FLUE

Avec le métal, POUJOULAT révolutionne le marché du conduit de cheminée jusqu'ici dominé par le béton et la brique.

POUJOULAT revolutionises the market for chimney flues, which up till now has been dominated by concrete and brick.



1985

KITINOX

« Il branche tous les foyers ». Ce conduit de raccordement sécurise les installations d'inserts et de foyers fermés.

"Connecting every home". This connecting flue pipe facilitates safe installation of inserts and fireplaces.



1993

THERMINOX

Depuis sa création, le conduit double paroi le plus vendu au monde n'a cessé d'évoluer pour rester la référence du marché.

Since its launch, this has been the most sold double-wall flue in the world. Continued evolution helps it maintain its position as the reference in its market.



2000

DUALIS

La gamme DUALIS permet de raccorder toutes les chaudières murales.

The DUALIS flue is suitable for all kinds of wall hung boilers.



2002

CHEMINNOV®

Beirens crée la 1^{re} cheminée industrielle « industrialisée » conçue pour une installation ultra rapide.

Beirens creates the first "industrialised" industrial chimney, designed to allow super-fast installation.



2007

PGI

Il améliore le rendement des poêles à granulés (au moins jusqu'à 15 % de consommation) et facilite leur installation.

PGI improves the efficiency of pellet stoves by up to 15% and makes the installation even easier.



2009

3CE P MULTI+

Il permet de raccorder jusqu'à 20 chaudières à condensation dans un encombrement réduit.

3CE P Multi+ enables to connect up to 20 condensing boilers in a very compact flue.

CES INNOVATIONS, SOUVENT IMITÉES MAIS JAMAIS ÉGALÉES, ONT CRÉÉ DE NOUVEAUX MARCHÉS ET CONTRIBUÉ À NOTRE CROISSANCE.

THESE INNOVATIONS, WHICH HAVE BEEN OFTEN IMITATED BUT NEVER MATCHED, HAVE CREATED NEW MARKETS AND CONTRIBUTED TO OUR GROWTH.

>30
brevets internationaux
international patents



2010

LUMINANCE

Cette sortie de toit renouvelle l'univers de la sortie de toit par son design contemporain et ses multiples déclinaisons.

LUMINANCE renews the universe of the chimney stack with its contemporary design and multiple variations.



2013

EFFICIENCE

Ce conduit triple paroi nouvelle génération optimise les performances des poêles étanches installés dans des habitats de mieux en mieux isolés.

This next-generation triple-wall flue optimises the performance of modern stoves installed in high efficiency houses.



2017

RÉGUL'ART

Économisez jusqu'à 35 % de bois grâce au régulateur de tirage RÉGUL'ART et optimisez votre sécurité. Son esthétique soignée s'intégrera à la décoration de votre intérieur.

Save up to 35% of wood thanks to REGUL'ART flue damper and increase your safety. Its modern design will suit your interior decoration.



2018

SYSTÈME CONNECTÉ

Contrôlez en temps réel la qualité de combustion et votre consommation, gérez votre entretien et optimisez votre sécurité grâce au boîtier connecté.

Control in real time the combustion quality and your wood consumption, plan the chimney sweeping and increase your safety thanks to innovative connected device.

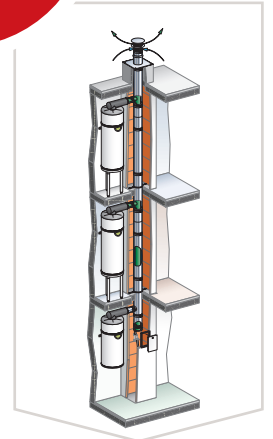


2018

AIRWOOD + SUN^{WOOD}

Quels que soient l'appareil et la configuration, en neuf ou en rénovation, AIRWOOD vous apporte la solution adaptée. Et avec BOOSTY, pour la première fois votre chauffage au bois peut devenir votre chauffage principal. Le système peut également être couplé avec l'énergie solaire (SUN^{WOOD}).

AIRWOOD is a new generation of warm air distribution system suitable for all kinds of wood heating appliances. With BOOSTY your wood heating appliance will become your main heating system.



2019

3CE THERMO D

Les systèmes 3CE THERMO D sont des conduits collectifs concentriques qui permettent de véhiculer l'air utile au fonctionnement des chauffe-eau et d'évacuer l'air refroidi.

Luminance renews the universe of the chimney stack with its contemporary design and multiple variations.

16

2018 / 2019

NOS ENGAGEMENTS

« Nos engagements se traduisent dans nos projets au fil de l'année. »

OUR COMMITMENTS

"Our projects reflect our commitments throughout the year."



2^e ENGAGEMENT

Écouter et échanger en confiance
Listening and sharing with trust

3^e ENGAGEMENT

Investir pour s'ancrer au cœur des territoires
Putting down roots through regional investments

4^e ENGAGEMENT

Développer et diffuser compétences et expertises
Develop and disseminate skills and expertise

16

SEPT. 2018

SYSTÈME AIRWOOD



Pierre PEIGNÉ

Ingénieur au Laboratoire CÉRIC
Engineer at CÉRIC Laboratory

« AIRWOOD est novateur et bénéficie de trois brevets : deux sur les conduits échangeurs et un sur l'appoint chauffant commandé Boosty. Reconnus dans le milieu du bâtiment, les conduits échangeurs POUJOLAT font l'objet d'un titre V délivré par les ministères de l'Écologie et du Logement, et les différentes solutions sont toutes couvertes par des avis techniques, un gage de qualité et de sécurité. »

"AIRWOOD is innovative as it features three patents, two for the heat exchangers and one for the Boosty electronically-controlled heating device. POUJOLAT heat exchangers are renowned in the building industry and are French government V-certified. The various solutions are all covered by technical guidance which provides a guarantee of both quality and safety."

LUTTER CONTRE LE CHANGEMENT CLIMATIQUE, GARANTIR L'ACCÈS À UNE ÉNERGIE BON MARCHÉ, DIVERSIFIER NOS SOURCES D'ÉNERGIE ET RECOURIR AUX ÉNERGIES RENOUVELABLES SONT DES IMPÉRATIFS. LE GROUPE POUJOLAT INNOVE CHAQUE ANNÉE POUR PROPOSER DES SOLUTIONS ADAPTÉES AUX BESOINS DE CHACUN. ELLES PERMETTENT D'ÉCONOMISER JUSQU'À 30 % D'ÉNERGIE.



FIGHTING CLIMATE CHANGE, ACCESS TO CHEAP ENERGY, DIVERSIFYING OUR ENERGY SOURCES AND USING RENEWABLE ENERGY ARE IMPERATIVE. THE POUJOLAT GROUP INNOVATES EVERY YEAR TO OFFER SOLUTIONS ADAPTED TO EVERYONE'S NEEDS. THEY SAVE UP TO 30% OF ENERGY.



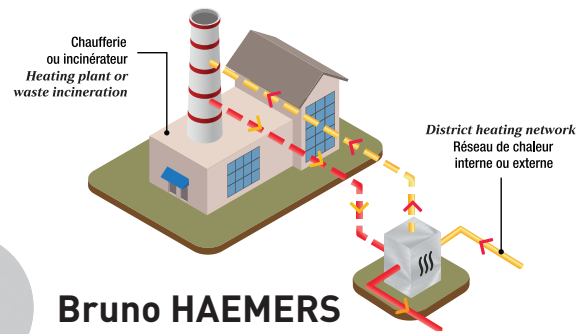
LE GISEMENT D'ÉNERGIE DITE FATALE EST IMMENSE DANS LES SECTEURS DU CHAUFFAGE ET DE L'INDUSTRIE, POUJOLAT HEATING AND POWER DISPOSE DE SOLUTIONS POUR RÉCUPÉRER CETTE ÉNERGIE ET LAVER LES FUMÉES PAR LA MÊME OCCASION.

THE POTENTIAL OF WASTE ENERGY IS HUGE IN HEATING AND INDUSTRIAL SECTORS. POUJOLAT HEATING AND POWER HAS SOLUTIONS TO RECOVER THIS ENERGY AND TO REDUCE EMISSIONS AT THE SAME TIME.

FÉV. 2018 TERRAOSAVE

**LA RÉCUPÉRATION D'ÉNERGIE S'EXPORTE !
EXPORTING ENERGY RECOVERY!**

30%
d'énergie fatale récupérée
grâce à nos solutions
of waste energy
recovered



Bruno HAEMERS

POUJOLAT BENELUX
Directeur des ventes / Sales manager

« BIOFORTE a fait confiance à POUJOLAT Heating & Power pour équiper sa chaufferie de 3 MW d'un système de récupération d'énergie TERRAOSAVE. Ces gains énergétiques permettront d'étendre le réseau de chaleur de la ville de Zaandam en conservant la chaudière existante. »
"BIOFORTE has entrusted POUJOLAT Heating & Power to equip its 3 MW boiler room with a TERRAOSAVE energy recovery system. These energy gains will enable to extend the Zaandam's heat network while keeping its existing boiler."

MARS 2018

Rénovation par DST des 2 cheminées de la chaufferie de Bramming au Danemark.
Renovation by DST of the 2 boiler room chimneys in Bramming, Denmark.

MARS 2019

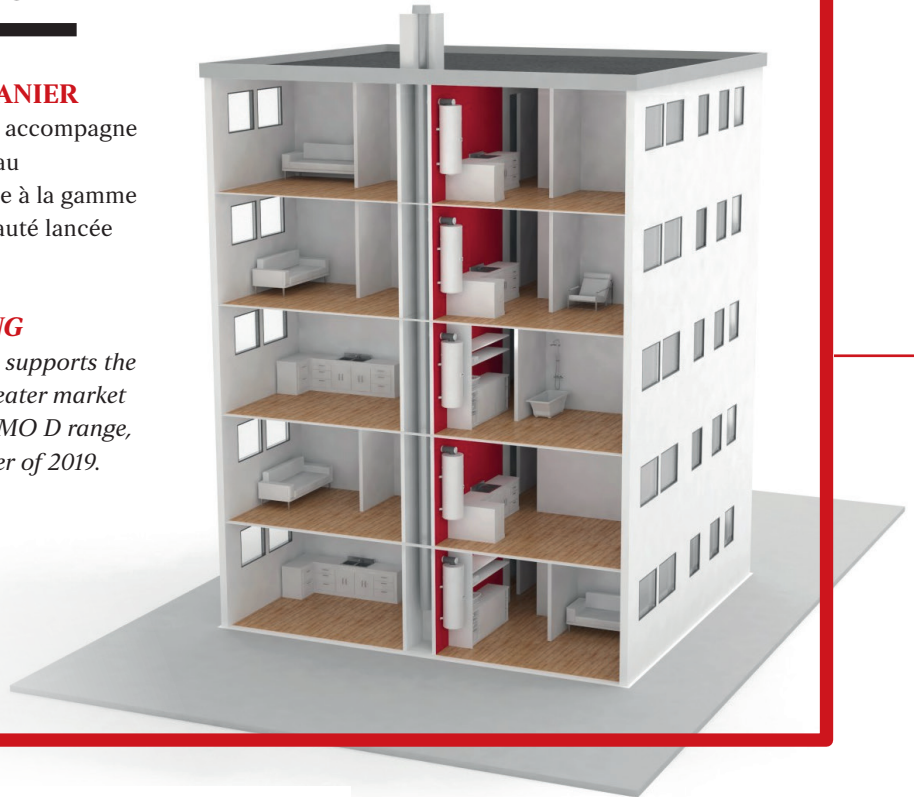
3CE THERMO D

UN SOUFFLE PRINTANIER

Le groupe POUJOLAT accompagne le marché des chauffe-eau thermodynamiques grâce à la gamme 3CE THERMO D nouveauté lancée au 1^{er} trimestre 2019.

A BREATH OF SPRING

The POUJOLAT group supports the thermodynamic water heater market with the new 3CE THERMO D range, launched in the 1st quarter of 2019.



**LA PERFORMANCE ET L'INNOVATION
SONT AUSSI AU SERVICE DU CONFORT ET
DU BIEN-ÊTRE DE L'UTILISATEUR.
LE GROUPE POUJOLAT DÉPLOIE DES
SOLUTIONS POUR L'HABITAT MODERNE
NEUF OU RÉNOVÉ.**

PERFORMANCE AND INNOVATION
PROVIDE USER COMFORT AND WELL-
BEING. THE POUJOLAT GROUP IS
DEPLOYING SOLUTIONS FOR NEW OR
RENOVATED MODERN HOUSING.

OCTOBRE 2018

SYSTÈME CONNECTÉ est l'outil pour optimiser le fonctionnement de son appareil de chauffage au bois. / The "connected system" optimizes the operation of its biomass heater.



20

2018 / 2019

NOS ENGAGEMENTS

« Nos engagements se traduisent dans nos projets au fil de l'année. »

OUR COMMITMENTS

"Our projects reflect our commitments throughout the year."

1^{er} ENGAGEMENT

Démocratiser la performance et l'innovation

Democratising performance and innovation

2^e

ENGAGEMENT

Écouter et échanger
en confiance

Listening and sharing
with trust

3^e ENGAGEMENT

Investir pour s'ancrer au cœur des territoires

Putting down roots through regional investments

4^e ENGAGEMENT

Développer et diffuser compétences et expertises

Develop and disseminate skills and expertise

20

FÉV./MARS 2019

SALONS PROFESSIONNELS



À LA RENCONTRE DE NOS CLIENTS

Le Groupe est présent sur les événements majeurs de la profession comme FLAM'EXPO à Lyon pour promouvoir les solutions les plus pertinentes en matière de bois énergie et ISH à Francfort pour le rendez-vous européen du génie climatique. Ces manifestations sont l'occasion de rencontrer nos clients de toute l'Europe.

MEETING OUR CUSTOMERS

The group is at major events such as FLAM'EXPO in Lyon to promote the most effective solutions in wood energy and at ISH in Frankfurt for the European climate engineering meeting. These events are an opportunity to meet our customers from all over Europe.





**LA PERSONNALISATION DES PRODUITS
ET LE SERVICE ASSOCIÉ SONT DES ENGAGEMENTS
CONSTANTS DU GROUPE.
RÉPONDRE À LA PLURALITÉ DE LA DEMANDE
ET ACCOMPAGNER LES CLIENTS
SONT DES GAGES DE CONFIANCE.**

CUSTOMISED PRODUCTS AND RELATED SERVICE
ARE CONSTANT COMMITMENTS FOR THE GROUP.
MEETING DEMANDS AND SUPPORTING CUSTOMERS
IS A GUARANTEE OF CONFIDENCE.



OCT. 2018

FINITION 100 % CUIVRE

D'INSPIRATION SUISSE !

Très attendu notamment sur le marché suisse, THERMINOX est à présent disponible en finition 100 % cuivre pour l'habitat individuel et collectif.

SWISS INSPIRED!

Therminox, highly anticipated, especially on the Swiss market, is now available in full copper finish for individual dwellings and apartment blocks.



JUIN 2018

RELAIS SERVICE



LE RELAIS SERVICE WESTAFRANCE DE TOURCOING SOUFFLE SES DIX BOUGIES

Tout au long de ces dix années d'existence, le RELAIS SERVICE de Tourcoing a démontré que la confiance se construit dans une relation de proximité propice à l'écoute des besoins et à l'échange. En quelques années seulement, l'activité de cet outil au service de nos clients a plus que doublé.

THE TOURCOING WESTAFRANCE SHOP CELEBRATES TEN YEARS

For ten years, the Tourcoing service centre has shown that trust is built in a close relationship conducive to listening to needs and exchange. In just a few years, this customer service facility has more than doubled its business.

SEPT. 2018

CAT-SHOP

UNE PREMIÈRE OUTRE-RHIN

Situé en Allemagne et inspiré des RELAIS SERVICE WESTAFRANCE, le comptoir de vente CAT-SHOP propose une offre complète des produits de la gamme allemande et de ceux du Groupe. Ce nouvel outil permet de séduire de nouveaux clients.

A FIRST IN GERMANY

Located in Germany and inspired by WESTAFANCE shop, the CAT-SHOP sales counter offers a full product range from Germany and the Group. This new facility makes it possible to attract new customers.





Raphaël LAURE

POUJOLAT HEATING & POWER
Responsable développement commercial / Business Development Manager

« NOS ATOUTS SONT LA PROXIMITÉ RELATIONNELLE AVEC NOS CLIENTS ET LA CAPACITÉ À NOUS ADAPTER AUX CONTEXTES TECHNIQUES, GÉOGRAPHIQUES ET ENVIRONNEMENTAUX DES PROJETS QUE L'ON NOUS SOUMET. »

"OUR ASSETS ARE THE RELATIONAL CLOSENESS WITH OUR CLIENTS AND THE ABILITY TO ADAPT TO TECHNICAL, GEOGRAPHICAL AND ENVIRONMENTAL CONTEXTS OF THE PROJECTS WE RECEIVE."

AOÛT 2018 RÉNOVATION



À LA RENCONTRE DE NAVAL GROUP

Une équipe mixte MCC2i / BEIRENS est intervenue en 2018 pour le compte de NAVAL group afin d'assurer l'expertise, la dépose et le remplacement de six des sept cheminées équipant le porte-hélicoptère MISTRAL.

MEETING WITH THE NAVAL GROUP

In 2018, a joint MCC2i/BEIRENS team worked on behalf of NAVAL group to provide expertise, removal and replacement of six of the seven stacks on the MISTRAL helicopter carrier.



MARS 2018

Création du plus grand réseau de chaleur de Flandre à Anvers par BEIRENS et POUJOLAT BELUX
Flanders' largest heat network is in Antwerp and created by BEIRENS & POUJOLAT BELUX

26

2018 / 2019

NOS ENGAGEMENTS

« Nos engagements se traduisent dans nos projets au fil de l'année. »

OUR COMMITMENTS

"Our projects reflect our commitments throughout the year."

1^{er} ENGAGEMENT

Démocratiser la performance et l'innovations

Democratising performance and innovation

2^e ENGAGEMENT

Écouter et échanger en confiance

Listening and sharing with trust

3^e

ENGAGEMENT

**Investir pour s'ancrer
au cœur des territoires**

Putting down roots through
regional investments

4^e ENGAGEMENT

Développer et diffuser compétences et expertises

Develop and disseminate skills and expertise

26



1. Atrium
POUJOLAT SA

2. BEIRENS
Vue aérienne
du site
Aerial view
of the site



**CONVAINCU QUE
LE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL
EST UNE AVENTURE ÉMINEMMENT
MODERNE CRÉATRICE DE VALEUR,
LE GROUPE POUJOLAT
SOUTIENT LES DÉMARCHES DE
VALORISATION
DES SAVOIR-FAIRE.**

THE POUJOLAT GROUP IS
CONVINCED THAT INDUSTRIAL
DEVELOPMENT IS AN EMINENTLY
MODERN VENTURE THAT
GENERATES VALUE AND
DEVELOP NOW HOWS.

NOV. 2018

L'USINE EXTRAORDINAIRE

L'USINE (EST VRAIMENT) EXTRAORDINAIRE

L'événement qui s'est tenu au Grand Palais à Paris, en novembre 2018 a réuni 40 000 personnes et a permis de montrer le savoir-faire des équipes du groupe POUJOULAT !

THE FACTORY (IS TRULY) EXTRAORDINARY

The event, held at the Grand Palais in Paris, in November 2018, attracted 40,000 people and demonstrated the expertise of the POUJOULAT group's teams!





MARS 2019

SEMAINE DE L'INDUSTRIE

POUJOLAT OUVRE SES PORTES

Dans la continuité de l'événement « L'Usine Extraordinaire » organisé au mois de novembre au Grand Palais, le groupe POUJOLAT a ouvert ses portes pour la semaine de l'industrie au mois de mars 2019 afin de faire découvrir aux scolaires, aux demandeurs d'emplois et au grand public les métiers de l'industrie dans leur grande diversité.



OPEN HOUSE AT POUJOLAT

As a follow-up to November's "L'Usine Extraordinaire" event at the Grand Palais, the POUJOLAT group opened its doors for Industry Week in March 2019 to students, job seekers and the general public, who had the opportunity to discover the diversity and the opportunity within the industry

**LE GROUPE POUJOLAT POURSUIT SES INVESTISSEMENTS
DANS UN OUTIL INDUSTRIEL PERFORMANT
AU CŒUR DES TERRITOIRES.**

THE POUJOLAT GROUP CONTINUES TO INVEST
IN A COMPETITIVE MANUFACTURING PLANT IN THE HEART
OF THE TERRITORIES.

MARS 2019
TÔLERIE FOREZIEENNE

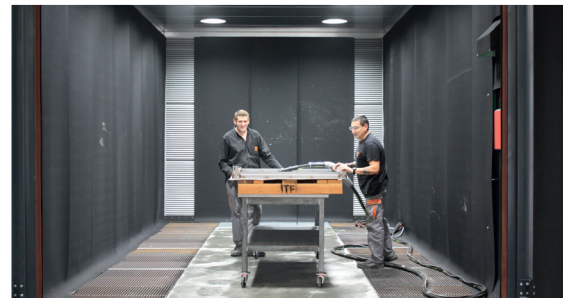


ON INVESTIT CHEZ TF !

TF a ouvert ses portes au public afin de montrer l'ampleur des récents investissements : 1,5 million d'euros pour augmenter sa productivité et sa réactivité.

WE'RE INVESTING IN TF!

TF opened its doors to the public to show the extent of recent investments: 1.5 million euros to increase productivity and responsiveness.



FÉV. 2019

BF 70

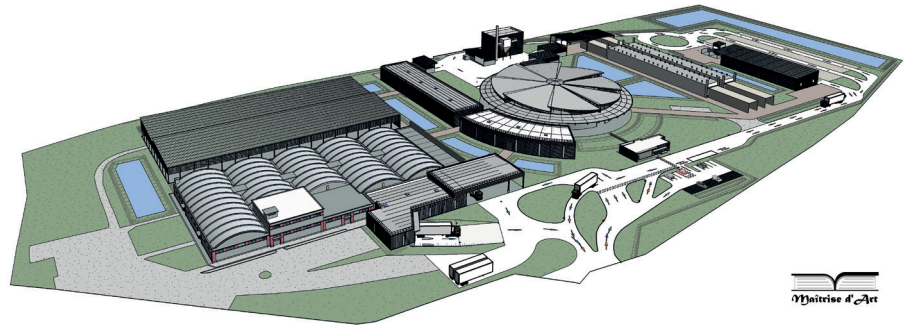
100 M€

investis par Poujoulat
ces 10 dernières années
pour son outil industriel

invested by Poujoulat in
the last 10 years for its
production facilities

LE PROJET EST LANCÉ

EURO ÉNERGIES va disposer d'une nouvelle usine de biocombustibles BF 70 de très grande capacité mise en service pour le printemps 2020 !



Maitrise d'Art

PROJECT LAUNCH

EURO ÉNERGIES will have a new extra-high capacity BF 70 bio-fuel plant in operation by spring 2020!



Pierre-Jean DEXEMPLE

Chef de projet BF 70 / Project Manager BF 70

« AVEC LA FUTURE USINE BF70, NOUS ALLONS DISPOSER D'UNE NOUVELLE GÉNÉRATION D'USINE CAPABLE DE TRANSFORMER 120 000 STÈRES DE BOIS ISSUS DES FORÊTS AVOISINANTES AUXQUELS S'AJOUTERONT 10 000 PALETTES DE BOIS D'ALLUMAGE ET 10 À 15 000 TONNES DE BÛCHES DENSIFIÉES. LE SITE COMPTERA UNE QUARANTAINE DE SALARIÉS. C'EST UN PROJET TERRITORIAL D'ENVERGURE ! »

"WITH THE FUTURE BF70 PLANT, WE WILL HAVE A NEW GENERATION OF PLANTS CAPABLE OF TRANSFORMING 120,000 CUBIC METRES OF FIRE WOOD FROM NEIGHBOURING FORESTS, TO WHICH WILL BE ADDED 10,000 FIREWOOD PALLETS AND 10 TO 15,000 TONS OF COMPRESSED FIRE-LOGS. THE SITE WILL HAVE ABOUT 40 EMPLOYEES. THIS IS A MAJOR REGIONAL PROJECT!"



32

2018 / 2019

NOS ENGAGEMENTS

« Nos engagements se traduisent dans nos projets au fil de l'année. »

OUR COMMITMENTS

"Our projects reflect our commitments throughout the year."

1^{er} ENGAGEMENT

Démocratiser la performance et l'innovation
Democratising performance and innovation

2^e ENGAGEMENT

Écouter et échanger en confiance
Listening and sharing with trust

3^e ENGAGEMENT

Investir pour s'ancrer au cœur des territoires
Putting down roots through regional investments

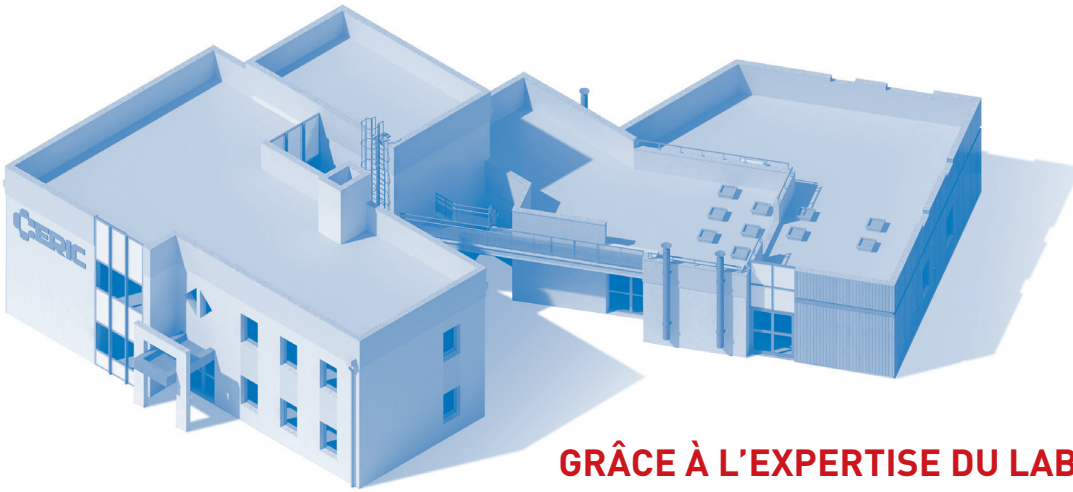
4^e

ENGAGEMENT

**Développer et diffuser
compétences et expertises**

Develop and disseminate
skills and expertise

32



**GRÂCE À L'EXPERTISE DU LABORATOIRE CÉRIC,
NOUS ASSURONS LA QUALITÉ DE L'ENSEMBLE
DE LA CHAÎNE DE LA VALEUR.**

THANKS TO THE EXPERTISE OF THE CÉRIC LABORATORY, WE ENSURE
QUALITY THROUGHOUT THE VALUE CHAIN.

JANV. 2019

CÉRIC

A LABORATORY RENOWNED IN EUROPE

Bioénergie Europe has published a report on reducing harmful emissions from wood combustion in the residential sector. In particular, this report draws its conclusions from the 2017 CÉRIC study, which shows that by 2030, 92% of fine particulate emissions could be reduced compared to 2012, by replacing old appliances with new ones and the use of quality wood fuels (with moisture content less than 20%).*



UN LABORATOIRE RECONNU EN EUROPE

BIOÉNERGIE Europe* a publié un rapport sur la réduction d'émissions polluantes issues de la combustion du bois dans le secteur résidentiel. Ce rapport tire notamment ses conclusions de l'étude conduite en 2017 par le CÉRIC qui démontre qu'en 2030, on pourrait réduire les émissions de particules fines de 92 % par rapport à 2012 grâce à la combinaison d'un bon renouvellement des appareils anciens par des appareils modernes et grâce à l'utilisation de combustibles bois de qualité (dont l'humidité est inférieure à 20 %).

* Association professionnelle européenne des bioénergies / European Bioenergy Professional Association

DÉC. 2018

AGÉCIC FORMATION



LE 8 000^e STAGIAIRE FORMÉ PAR L'AGÉCIC
8,000th TRAINEE FOR AGÉCIC



Elsa BÜRGIN

Directrice de l'AGÉCIC
AGÉCIC Director

« L'AGÉCIC, partenaire de POUJOLAT, a accompagné et formé plus de 1 300 stagiaires en 2018 (plus de 8 000 depuis sa création) sur des thématiques aussi diverses que le bois énergie, la thermique du bâtiment, la formation commerciale ou la formation de formateurs Qualibois. Les technologies et la réglementation évoluent très rapidement, nos formations permettent de diffuser les bonnes pratiques et de qualifier les professionnels du bâtiment de plus en plus pluridisciplinaires. »

"AGÉCIC, partner of Poujolat, has supported and trained more than 1,300 trainees in 2018 (more than 8,000 since its inception) on topics as diverse as wood energy, building energy efficiency, business training or training of Qualibois trainers. Technologies and regulations evolve and change very quickly, our training allows us to disseminate good practices and qualify building professionals as increasingly multidisciplinary."



**LE GROUPE POUJOLAT S'INSCRIT RÉSOLUMENT
DANS LA MONTÉE EN COMPÉTENCES DE SES SALARIÉS
ET DE SES CLIENTS EN S'APPUYANT
SUR DES CENTRES D'EXPERTISE, DE RECHERCHE OU
DE FORMATIONS RECONNUS ET CERTIFIÉS.**

THE POUJOLAT GROUP IS RESOLUTELY COMMITTED TO INCREASING THE SKILLS OF ITS EMPLOYEES AND CUSTOMERS BY RELYING ON RECOGNISED AND CERTIFIED CENTRES OF EXPERTISE, RESEARCH OR TRAINING.

2018/19
DIGITALISATION

Tout au long de l'année, le groupe POUJOLAT met à disposition des services digitaux (bibliothèque de produits, aide à la conception, au chiffrage et au montage et sessions de formation régulières) pour que les installateurs puissent disposer de tous les outils nécessaires à la réalisation de leurs chantiers dans les règles de l'art.

Throughout the year, the Pougoulat group offers digital services (product library, design, encryption and editing assistance and regular training sessions) so that installers have all the tools necessary to perform their work according to the highest standards.

ESPACE PRO
SUR POUJOLAT.FR

ESPACE PRO
L'accès personnalisé aux outils et services sur
Personalised access to tools and services on
pougoulat.fr

TOUS LES SERVICES POUR LES PROFESSIONNELS :
Espace personnel
Accès aux outils et documentations
Disponibilité 24h/24

ALL SERVICES FOR BUSINESSES:
Personal space
Access to tools and documentation
Available 24 hours a day

CAT-RANGE
Plus de 10 000 références à consulter en ligne // More than 10,000 listed parts to consult on-line
Voir la vidéo

CAT-CHECK
Le carnet d'installation, d'entretien et de suivi en ligne // On-line installation, service and monitoring manual
Voir la vidéo

CAT-SCHOOL
La formation dédiée aux professionnels // Training exclusively for businesses
Voir la vidéo

CAT-DRAW
Conception, chiffrage et montage 3D en ligne // Design, costing and on-line 3D assembly
Voir la vidéo

36

LES VALEURS DU GROUPE GROUP VALUES

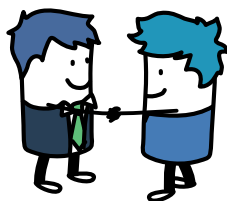
LE GOÛT DU TRAVAIL BIEN FAIT

La satisfaction des clients est au cœur de nos préoccupations. La rigueur scientifique, la qualité de nos prestations et les services associés vous accompagnent dans votre réussite au quotidien.



THE LOVE OF GOOD JOB DONE

Customer satisfaction is our focus. Scientific precision, quality services and related services support you in your daily success.



36

« NOTRE VISION DE LONG TERME S'APPUIE SUR DES VALEURS FORTES ET PARTAGÉES AU SEIN DE CHAQUE ENTITÉ DU GROUPE. »

“OUR LONG-TERM VISION IS BASED ON STRONG AND SHARED VALUES WITHIN EACH GROUP ENTITY.”

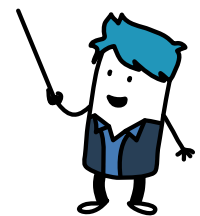
LE PROGRÈS COMME OBJECTIF

Le groupe POUJOULAT anticipe les besoins et les souhaits de ses clients. Nous sommes particulièrement à l'écoute mais nous sommes également moteurs de l'innovation, du progrès technologique et des solutions modernes qui apportent confort et bien-être. Nous œuvrons à la formation, à la recherche et à l'amélioration continue pour que chacun puisse consommer mieux.



OBJECTIVE: PROGRESS

The POUJOULAT group anticipates customer needs and wishes. We are particularly attentive, but we also drive innovation, technological progress and modern solutions that provide comfort and well-being. We work on training, research and continuous development so that everyone can improve their consumption.



L'ÉTHIQUE ET LE DÉVELOPPEMENT DURABLE AU QUOTIDIEN

Le dérèglement climatique est un enjeu de société qui nécessite la mobilisation générale de l'ensemble des acteurs économiques. Convaincu que les solutions naîtront de l'intelligence collective et de l'innovation, le groupe POUJOLAT poursuit ses démarches de promotion des énergies renouvelables et de l'efficacité énergétique. Nous proposons des systèmes et des produits qui permettent d'économiser l'énergie à confort égal. Les performances annoncées sont systématiquement testées et documentées, c'est pour nous une question d'éthique.



ETHICS AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN EVERYDAY LIFE

Climate change is a societal issue that requires action from all economic players. The POUJOLAT group is convinced that solutions emerge from collective intelligence and innovation and they continue their efforts to promote renewable energies and energy efficiency. We offer systems and products that save energy with equal comfort. Performance is systematically tested and documented; for us, it's a matter of ethics.

L'HUMAIN ET L'ANCRAGE TERRITORIAL

Les sociétés du groupe POUJOLAT, ce sont avant tout des femmes et des hommes passionnés. Notre Groupe croit à la fidélité et aux liens qui les unissent. Nous œuvrons pour que chacune et chacun d'entre eux s'épanouisse et s'accomplisse dans ses missions. De la même manière, le Groupe entretient les mêmes liens et la même fidélité avec les territoires où sont implantées ses usines. Européennes, françaises et régionales, notre identité et notre échelle pertinente sont plurielles.



HUMANS AND REGIONAL PRESENCE

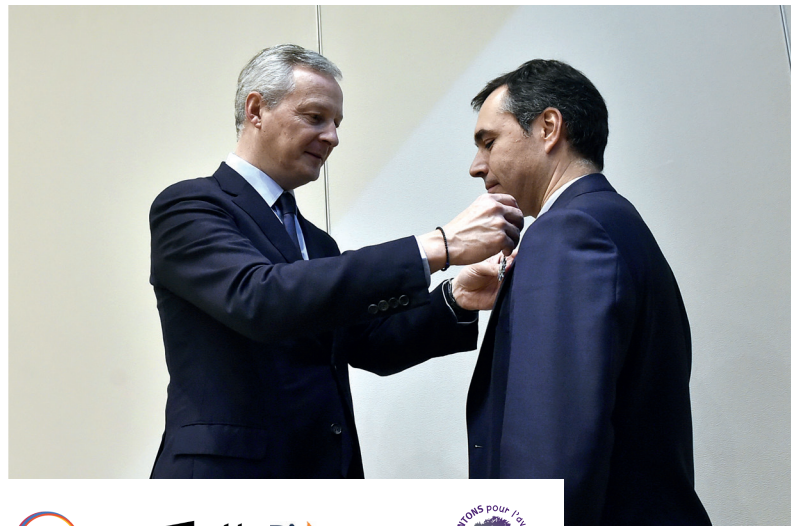
The POUJOLAT group companies are made of dedicated and talented women and men. Our group believes in loyalty and the bonds that unite them. We work for each and every one of them to flourish and fulfil their mission. In the same way, the Group maintains the same ties and same loyalty with the territories where our factories are located. European, French and regional, our identity and our relevant scale are multifaceted.

L'équipe des ressources humaines de POUJOLAT SA
The HR department team of POUJOLAT SA

L'ENGAGEMENT DANS LA VIE DE LA CITÉ

Pour le groupe POUJOLAT, la responsabilité sociale et environnementale est une valeur forte. Nous soutenons chaque année des projets culturels, sportifs et caritatifs, nous participons aux réflexions collectives d'associations professionnelles de référence.

Nous nous investissons également dans des projets concrets en lien avec nos activités et nos valeurs : fonds de replantation forestière, fonds d'investissement pour les jeunes entreprises des technologies vertes, etc.



COMMITMENT TO CITY LIVING

At Poujolat, we value our strong commitment to public life. Every year we support cultural, sporting and charitable projects, we participate in the collective dialogue of benchmark business associations. We also invest in concrete projects related to our activities and values: forest replanting fund, investment fund for green technology start-ups, etc.

Remise de la médaille de Chevalier de l'Ordre National à Frédéric COIRIER, par Bruno LEMAIRE, Ministre de l'Économie et des Finances
Presentation of the Chevalier de l'Ordre National to Frédéric COIRIER, by Bruno LEMAIRE, Minister of Economy and Finance

ENGAGEMENTS À LONG TERME LONG-TERM COMMITMENT



1



3

1. Plantons pour l'avenir / "Plant trees for the future"

2. Restauration du château de Chambord / Chambord castle renovation

3. Festival de Peinture de Magné / The international festival of painting of Magné

4. Voilier CHEMINÉES POUJOLAT / Sailing ship.



2



4



POUJOLAT
CS 50016 - 79270 SAINT-SYMPHORIEN
Tél. 05 49 04 40 40 - Fax 05 49 04 40 00
infos@poujoulat.fr

poujoulat.fr 