

Résultats annuels 2007



Mercredi 20 février 2008

TOUPARGEL[®]
Groupe

Sommaire

- Le Groupe Toupargel
- L'activité « Surgelés »
- L'activité « Frais et épicerie »
- Les résultats 2007
- Les objectifs 2008
- La Bourse



Le Groupe Toupargel



TOUPARGEL[®]
Groupe

La livraison à domicile de produits alimentaires

Un métier unique

1

Vente active
par téléphone



2

Préparation des commandes
sur des plates-formes dédiées

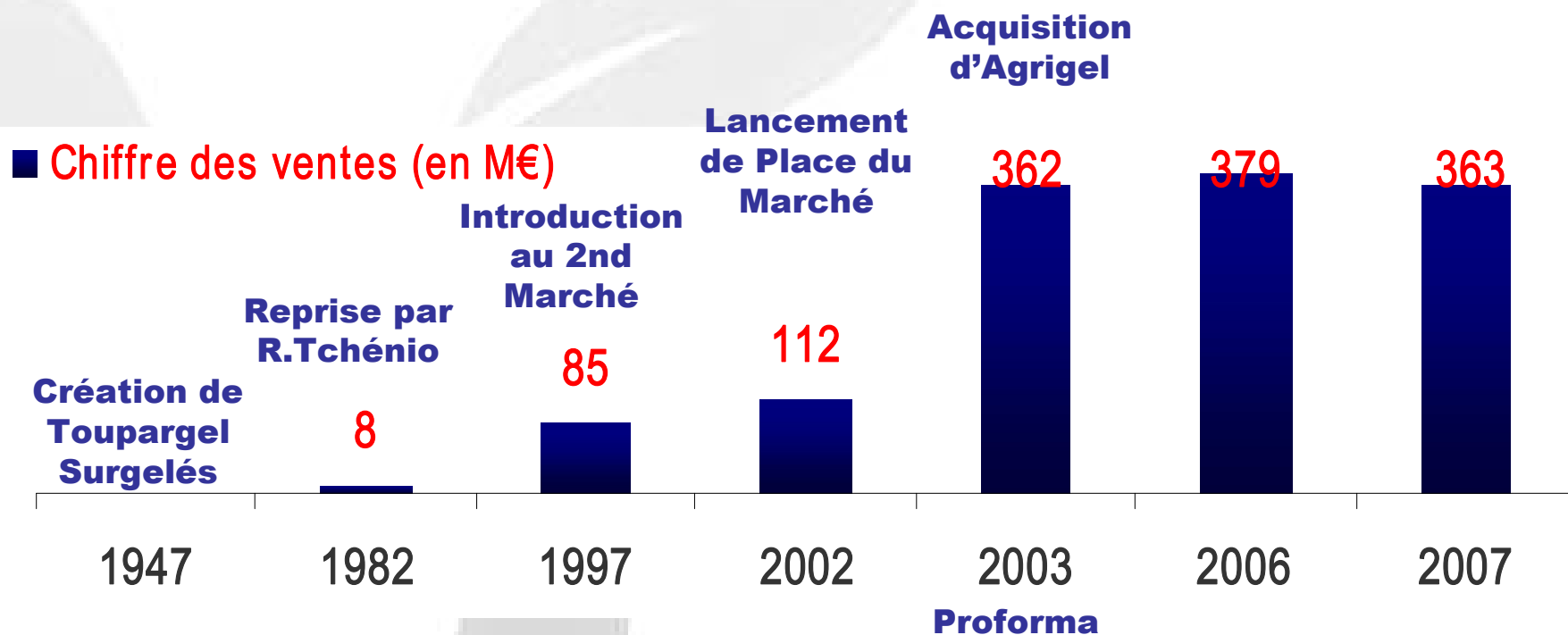


3

Livraison à domicile
sous 72 h



Toupargel, plus de 60 ans d'histoire



La structure juridique au 31 décembre 2007



CA 2007 : 363,1 M€

100 %

100 %



Activité “Surgelés”
CA 2007 : 346,4 M€



Activité “Frais et épicerie”
CA 2007 : 16,7 M€

Effectif et CA 2007

	Effectif ⁽¹⁾	Chiffre d'affaires	
Activité «Surgelés»	3 366	346,4 M€	95 %
Activité «Frais et épicerie»	252	16,7 M€	5 %
Holding	10	-	-
Groupe	3 628	363,1 M€	100 %

(1) Effectif en équivalent temps plein au 31 décembre 2007

La livraison à domicile de produits surgelés



Le marché des produits surgelés et glaces

Un chiffre d'affaires annuel de 5,5 Mds € ⁽¹⁾
Évolution 2005 / 2006 : + 2,1 %



- Un marché qui capte 95 % des foyers français
- Représente 4,3 % des achats des ménages français
- Des produits adaptés aux nouveaux modes de vie
- Un marché stimulé par l'innovation

(1) Source Secodip



La vente et la livraison à domicile de produits surgelés

- Un marché annuel estimé à 1 Md €
 - Toupargel : leader du marché avec 36 % de part de marché

La vente et la livraison à domicile de produits surgelés

	2007	<i>Variation 2006/2007</i>
Chiffre d'affaires	730 M€ (1)	-1.6 %
Panier moyen	44.2 €	+ 1.6 %
Nbre de cdes	16.5 millions	- 3.2 %

(1) Source : Syndigel (panel de 4 sociétés représentant 73 % du marché)

Positionnement de Toupargel

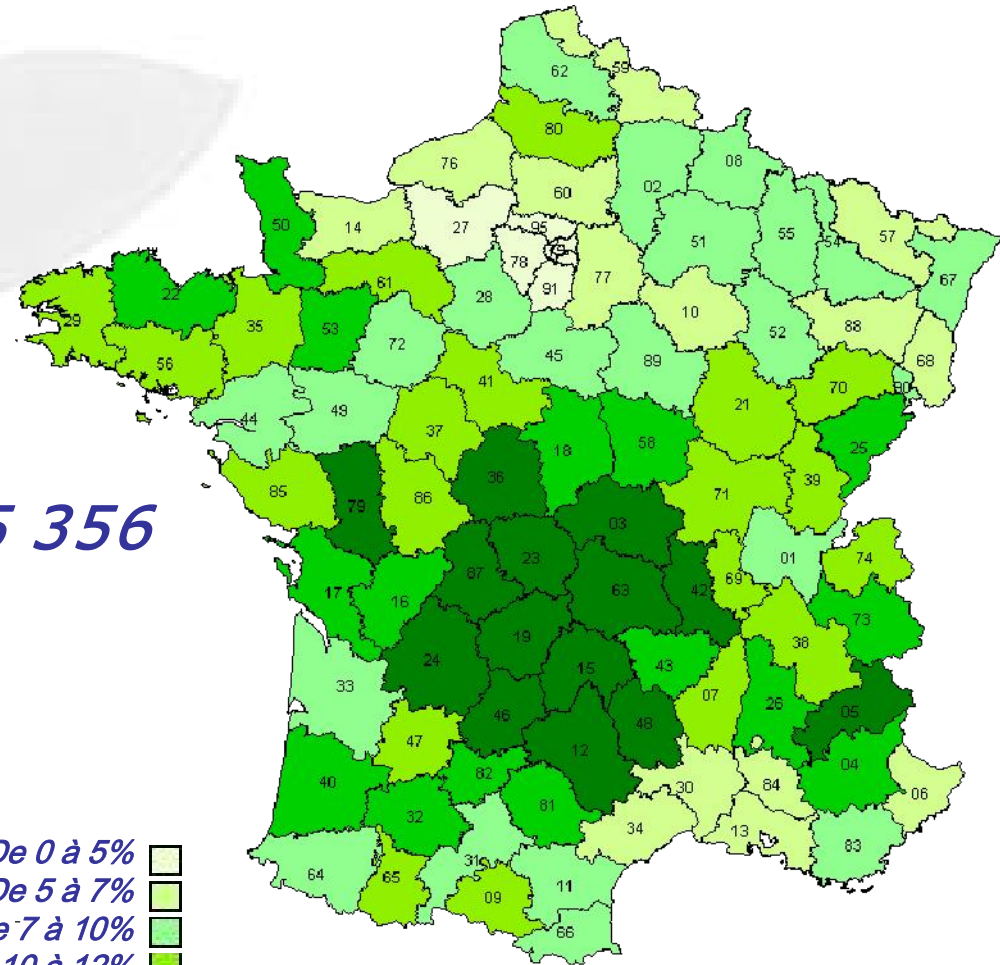
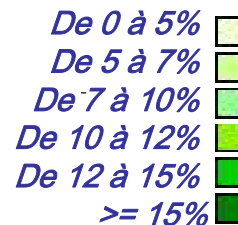
- La livraison à domicile de produits surgelés
- Une clientèle ciblée : 9,8 % des ménages habitant les communes de moins de 10 000 habitants
- Un contact client par téléphone 14 fois /an
- Une gamme large et qualitative de près de 1000 produits
- Un magazine 14 fois /an



Taux de pénétration

Sur les communes
de - 10 000 habitants

33 611 communes / 35 356
Couverture 95 %
Pénétration 9,8%

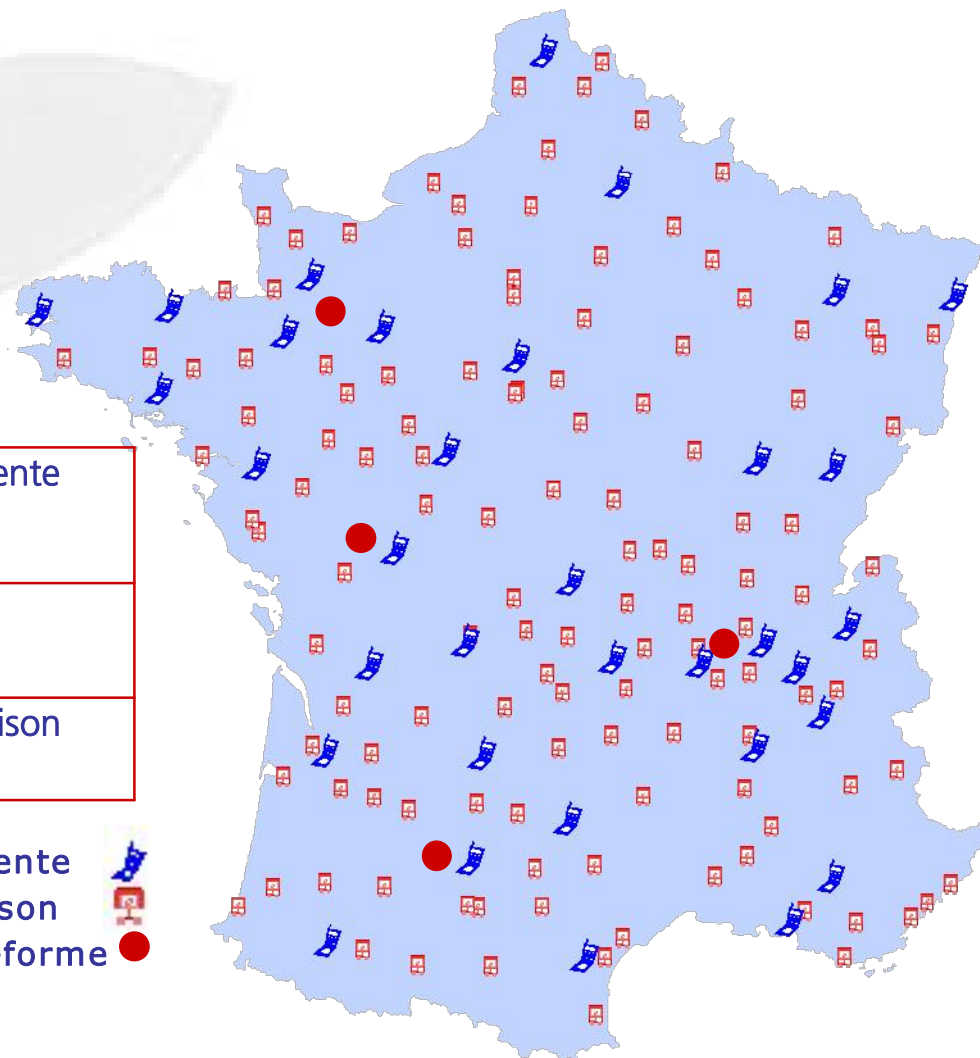


Une infrastructure nationale

Pour vendre
préparer
et livrer
plus de 7.3 millions de
commandes par an

Vente	34 agences de télévente <i>910 télévendeurs</i>
Préparation des commandes	4 plates-formes <i>335 collaborateurs</i>
Livraison	113 agences de livraison <i>1 120 livreurs</i>

Télévente 
Livraison 
Plate-forme 



La création de nouveaux clients

- 6 agences de téléprospection
 - 170 téléprospecteurs



- Prospection terrain
 - 280 prospecteurs terrain

Les chiffres clés

	2006	2007	Variation
Chiffre d'affaires HT (1)	363 M€	345 M€	- 4,9 %
Nombre de clients actifs (2)	1 413 413	1 350 470	- 4,5 %
Nbre de commandes livrées /an	7 799 000	7 331 200	- 6,0 %

(1) Hors divers

(2) ayant commandé au moins une fois dans l'année

Profil des Clients ayant plus de 2 ans d'ancienneté

Chiffre d'affaires HT	279,6 M€	271,5	-2,9 %
Nombre de clients actifs	773 624	765 661	-1,1 %
Panier moyen HT en €	48,5	48,8	+ 0,7 %
Fréquence de commande	7,4	7,3	- 2,5 %
Chiffre d'affaires par client en €	361	355	- 1,9 %

Fichier clients

Origine clients	Clients actifs* 2006	CA 2006	Clients actifs* 2007	CA 2007	Variation clients	Variation CA
< 2005	773 624	279,6 M€				
2005	183 097	44,0 M€	765 661	271,5 M€	- 20 %	- 16 %
2006	456 692	39,6 M€	161 420	38,1 M€	- 65 %	- 4 %
2007			423 389	35,7 M€		
Total en 2007	1 413 413	363,2 M€	1 350 470	345,3 M€	- 4,5 %	- 4,9 %

*Client actif : une commande dans les 12 derniers mois

Toupargel

Faits marquants 2007





Les faits marquants 2007

- Organisation commerciale
 - Déploiement du nouvel outil informatique de télévente et livraison
 - Fin de la mutualisation des agences de livraison
 - Test de l'organisation des livraisons sur la région Nord
 - Recrutement d'un Directeur Général Opérationnel

Les faits marquants 2007

- Offre produits

- Elargissement de la gamme marque propre

- 240 références
- 16 % du CA
- sur toutes les familles de produits

- Hausse du prix d'achat des produits (volaille, pâtisserie)

- Mise en place d'un GIE avec Eismann





Les faits marquants 2007

- Communication
 - Plan média national (films)
- 

Toupargel Projets 2008





2008, retour aux fondamentaux

- **Les Clients**

- Mieux connaître nos clients (activités, habitat, habitudes)
- Favoriser les contacts (ouverture des plages horaires, utilisation de moyens modernes de communication)
- Fidéliser les clients (vente des produits qu'ils consomment, séparation du suivi des anciens clients des nouveaux)
- Maintenir une prospection intensive et de qualité
- Une nouvelle méthode de prospection et de suivi



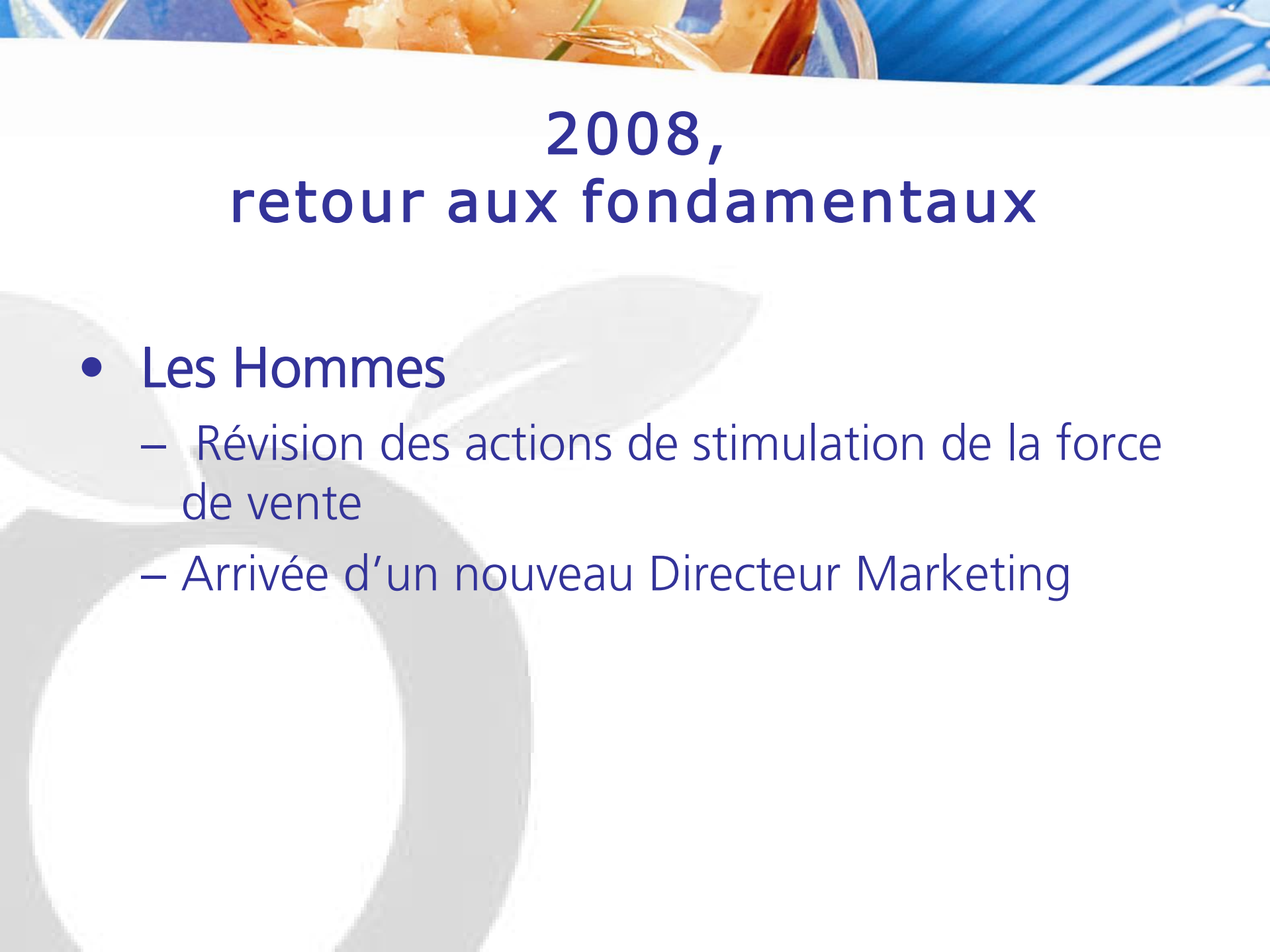
2008, retour aux fondamentaux

- **Les Produits**

- Concentration sur les 30 % de produits réalisant 70 % du chiffre d'affaires
- Elargissement de la gamme produits à marque propre
- Lancement de nouvelles gammes (terroir, santé, halal)

- **Le Service**

- Organisation de la livraison
- Livraison adaptée au souhait du client



2008, retour aux fondamentaux

- **Les Hommes**
 - Révision des actions de stimulation de la force de vente
 - Arrivée d'un nouveau Directeur Marketing

La livraison à domicile de **produits
frais et d'épicerie**



mes courses en ligne



**Place du
Marché**

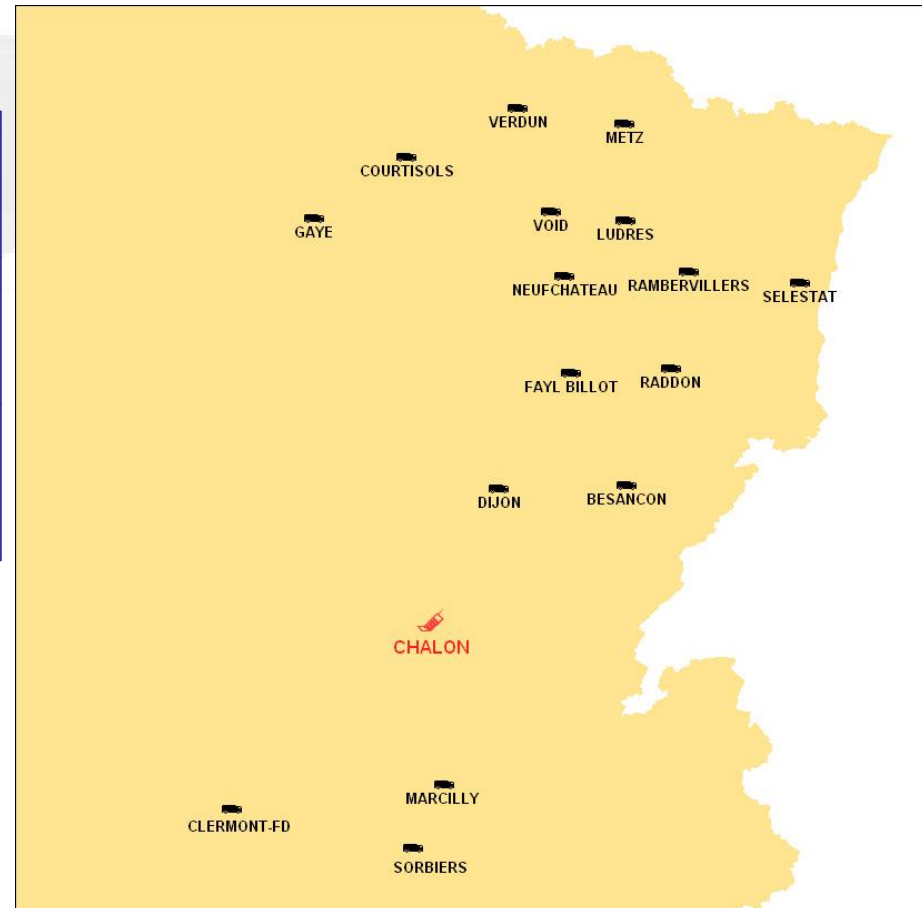


Positionnement de Place du Marché

- La livraison à domicile de produits frais et d'épicerie
- Une clientèle ciblée : les ménages habitant les communes de moins de 10 000 habitants
- Un contact client hebdomadaire par téléphone
- Une gamme de 2 700 produits de qualité

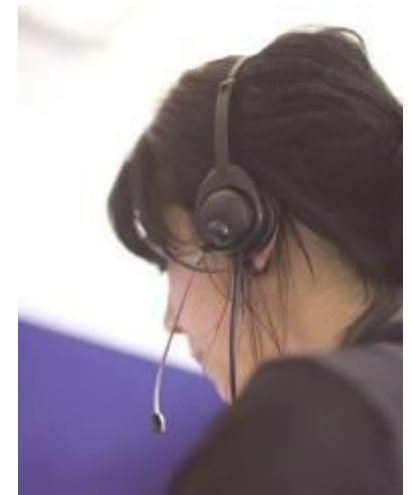
Une implantation régionale

Vente	1 agence de télévente <i>37 télévendeurs</i>
Préparation de commandes	1 plate-forme à Chalon <i>47 collaborateurs</i>
Livraison	17 agences de livraison <i>75 livreurs</i>



La création de nouveaux clients

- Un centre de téléprospection à Chalon
 - 60 téléprospecteurs



- Prospection terrain
 - 18 prospecteurs terrain

Place du Marché

Faits marquants 2007



mes courses en ligne



Place du
Marché



Les faits marquants 2007

- **Organisation commerciale**

- Mutualisation d'agences de livraison avec l'activité « Surgelés »
- Mise à niveau du système d'information (Finance, logistique, achats, approvisionnements)
- Déploiement de tournées de livraison dynamiques

- **Offre produits**

- Elargissement de la gamme à 2 700 références

Les chiffres clés

	2006	2007	<i>Variation</i>
Chiffre d'affaires HT	14.9 M€	16.7 M€	+ 12.3 %
Nombre de clients actifs	59 700	64 700	+ 8,4 %
Nbre de commandes livrées /an	380 000	398 000	+ 4.7 %

Profil des Clients ayant plus de 2 ans d'ancienneté

Chiffre d'affaires HT	7.5	8.7	+17.2 %
Nombre de clients actifs	8 146	9 386	+15.2 %
Panier moyen HT en €	35.3	40.0	+ 13.4 %
Fréquence de commande	25.9	23.3	- 10.3 %
Chiffre d'affaires par client en €	915	931	+1.7 %

Place du Marché Projets 2008



mes courses en ligne



Place du
Marché



Les Projets 2008

- **Maintenir une croissance organique élevée**
 - Poursuite d'une prospection intensive
 - Amélioration de la fidélisation des nouveaux clients
 - Lancement d'un catalogue mensuel
 - Déploiement du nouvel outil informatique de vente et livraison
 - Développement d'un site Internet Marchand

Les résultats consolidés 2007



TOUPARGEL®
Groupe

Compte de résultat consolidé

<i>En M€</i>	2006	2007
Chiffre d'affaires	379,2	363,1
<i>Marge commerciale</i>	<i>216,0</i>	<i>206,7</i>
Résultat opérationnel	37,8	28,5
<i>Marge opérationnelle</i>	<i>10,0 %</i>	<i>7,8 %</i>
Coût financier net	(1,0)	(1,4)
Résultat net part du Groupe	24,0	17,7
<i>Marge nette</i>	<i>6,3 %</i>	<i>4,9 %</i>
Résultat net part action (en €)	2,38	1,75
Marge brute d'autofinancement	34,8	28,5

Activité " Surgelés "

<i>En M€</i>	2006	2007
Chiffre d'affaires	364,3	346,4
Résultat opérationnel	36,5	27,6
Marge opérationnelle	10,0 %	8,0 %
Résultat net	24,1	18,5
Marge nette	6,6 %	5,3 %
Marge brute d'autofinancement	34,0	28,2

- CA : - 17,9 M€ (- 4,9 %)

Activité "Frais et épicerie"

<i>En M€</i>	2006	2007
Chiffre d'affaires	14,9	16,7
Résultat opérationnel	(3,0)	(3,0)
Marge opérationnelle	(20,3 %)	(17,9 %)
Résultat net	(2,2)	(2,1)
Marge nette	(17,7 %)	(12,8 %)
Marge brute d'autofinancement	(2,6)	(2,5)

- CA : + 12,3 %
- Résultat opérationnel négatif de 3 M€
 - Hausse de la marge commerciale
 - Coût informatique non récurrent (0,3 M€)

Holding

<i>En M€</i>	2006	2007
Résultat opérationnel	4,3	3,9
Coût financier net	(1,1)	(0,7)
Résultat net	2,1	1,4
Marge brute d'autofinancement	3,4	2,5

Bilan

<i>En M€</i>	2006	2007
Capitaux propres	78,0	76,6
Endettement brut	18,7	34,8
Trésorerie	2,8	5,8
Endettement net	16,0	29,0
BFR	- 46,0	- 33,7

- Rachat d'actions propres (4,1 M€)
- Remboursement de la taxe d'équarrissage reçue en 2004 (2,4 M€)
- Décalage de l'échéance fournisseurs de fin d'année 2006 en janvier 2007 (7 M€)

Les ratios financiers

	03/2003	12/2004	12/2005	12/2006	12/2007
Ratio de levier (1)	X 2,7	X 0,9	X 0,4	X 0,3	X 0,8
Gearing (2)	284 %	75 %	32 %	20 %	38 %

1) Endettement net bancaire / Excédent brut d'exploitation

2) Endettement net / capitaux propres



Les investissements

En M€	2006	2007
Activité "Surgelés"	11,0	11,1
Activité "Frais et Epicerie"	0,3	0,2
Total	11,3	11,3

Objectifs 2008



TOUPARGEL®
Groupe



Toupargel Groupe Objectifs 2008

- Chiffre d'affaires : 370 M€ à 380 M€
- Résultat d'exploitation : 30 M€ à 34 M€
- Investissement de 13 M€

La Bourse

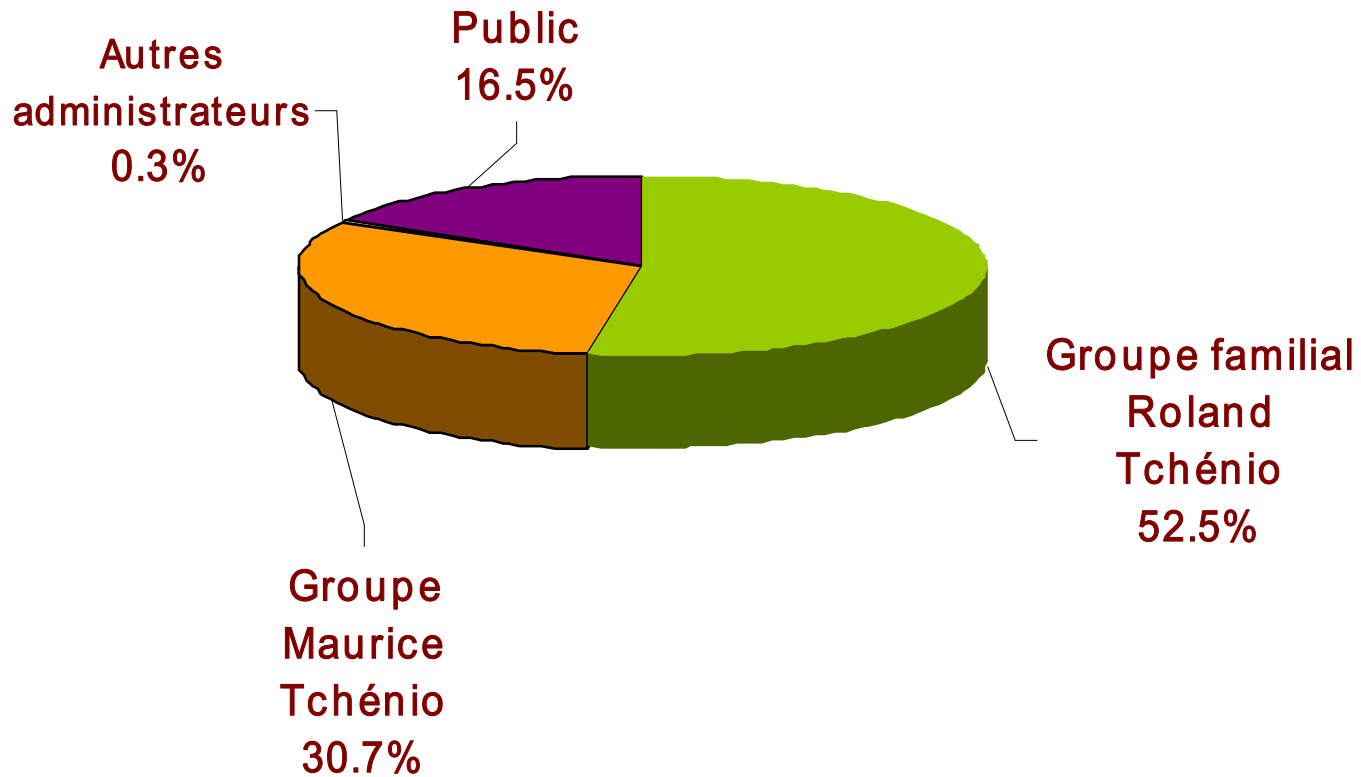
Indices Euronext Paris

CAC Small 90

SBF 250

**TOUPARGEL**[®]
Groupe

Actionnariat stable



Un recul sévère du cours de bourse et des échanges

	2003	2004	2005	2006	2007
Cours au 31 / 12	15,74 €	30,02 €	34,90 €	41,53 €	26,50 €
Evolution du cours de bourse (vs n-1)	+ 281 %	+ 91%	+ 16%	+ 19%	- 36,2 %
Capitalisation boursière au 31 / 12	157 M€	302 M€	351 M€	420 M€	267,7 M€
Capitaux échangés	8,0 M€	12,7 M€	19,9 M€	27,3 M€	52,3 M€
Flottant en valeur au 31 / 12	17,7 M€	34 M€	47 M€	69,3 M€	38,1 M€

Evolution du dividende



% résultat net distribué	22 %	67 %	63 %	86 %
Dividende distribué	4 M€	15,1 M€	15,2 M€	15,2 M€ (p)

(p) Proposé à l'Assemblée Générale du 30 avril 2008

Questions - Réponses

