



2020 RAPPOR<sup>T</sup> ANNUEL  
*Annual report* 2021



**01** Édito  
*Editorial*

**04** Chiffres clés, activités, implantations  
*Key figures, activities & locations*

**09** Gouvernance  
*Management*

**12** Une année atypique  
*An atypical year*

**18** La transformation  
*The transformation*

**20** Branche Conduits de cheminée  
*Chimney flues activity*

**36** Branche Cheminées industrielles  
*Industrial chimneys activity*

**42** Branche Bois énergie  
*Wood fuels activity*

**50** Rapport financier 2020/21  
*Financial report* only in French

**51** DPEF  
*Déclaration de Performance Extra-Financière*  
*Declaration of Extra-Financial Performance*





Chères et chers partenaires,

Il y a maintenant 3 ans, nous nous étions fixé comme objectif principal d'améliorer significativement notre rentabilité et de retrouver nos meilleurs niveaux historiques.

Cet objectif s'appuyait sur plusieurs piliers : la satisfaction de nos clients et consommateurs, une offre de produits et services innovante et personnalisée, la progression de notre performance opérationnelle et une action volontariste en faveur du développement durable.

Dans tous ces domaines, nous enregistrons des succès mais il nous reste beaucoup à accomplir.

Étape après étape, nous progressons. Ce travail de fond a certainement contribué à la bonne adaptation du Groupe Poujoulat au cœur de la crise de la COVID.

## Les perspectives économiques sont très encourageantes.

*The economic outlook is very encouraging.*

*Dear Partners,*

*Three years ago, we set ourselves the target of significantly improving our margins and returning to our best ever profit levels.*

*This objective was based on a number of key factors: customer and consumer satisfaction, an innovative and personalised product and service offering, improved operational performance and a proactive approach to sustainable development.*

*We have been successful in all of these areas, but we still have a lot to do.*

*We are making progress, one step at a time, and thanks to everyone's hard work, the Poujoulat Group has been able to adapt well to the COVID crisis.*

*I would like to acknowledge all the men and women who have made the Poujoulat Group what it is today. They have shown a high level of professionalism and have done their utmost to*

Je tiens ici à rendre hommage aux femmes et aux hommes qui composent le Groupe Poujoulat : ils ont fait preuve d'un grand professionnalisme et d'une forte capacité d'adaptation. Nous avons servi et accompagné nos clients dans les meilleures conditions possibles. Même lorsque certaines de nos usines étaient à l'arrêt, nous avons soutenu nos fournisseurs et notre écosystème. Enfin, nous avons communiqué en toute transparence avec nos partenaires financiers tout au long de la crise.

Cela a renforcé nos liens et a facilité la relance qui a été très rapide. C'est ainsi que nous terminons l'exercice 2020/21 sur une progression de chiffre d'affaires de 1,4 % et une très nette amélioration de nos résultats financiers.

Depuis 6 mois, nous enregistrons une croissance très sensible. Nos marchés bénéficient de plusieurs effets positifs conjugués : suite aux confinements successifs, les consommateurs investissent plus dans leurs maisons en rénovant notamment leurs systèmes de chauffage. Le bois énergie est plébiscité et bénéficie d'un réel soutien des pouvoirs publics (Prime Rénov notamment) qui permet à la fois une montée en volume et en

qualité. La rénovation et la performance énergétique en général font l'objet de grands investissements, qu'il s'agisse des marchés du logement, du tertiaire et de l'industrie.

Le marché du logement neuf retrouve lui aussi, après une année 2020 difficile, une bonne dynamique, tandis que les transactions de logements anciens battent des records.

Les fondamentaux de nos marchés sont donc bien orientés et le Groupe Poujoulat, leader dans ses différents métiers, est idéalement positionné pour profiter de cette dynamique.

Si les perspectives économiques sont très encourageantes, nous devons cependant rester réalistes et prudents. Tant que la pandémie n'aura pas été résolue à l'échelle mondiale nous ne sommes pas à l'abri de nouvelles secousses. Par ailleurs, le redémarrage rapide de l'économie et l'arrêt prolongé de certaines capacités de production provoquent actuellement une flambée inédite du prix des matières premières. Le Groupe Poujoulat a pris les mesures pour sécuriser ses approvisionnements et répercuter aussi raisonnablement que possible cette forte inflation.

## Notre objectif sera d'allier la hausse des capacités et la décarbonation.

*Our aim will be to combine increased capacity with decarbonisation.*

*adapt to the constraints and challenges of this crisis. This has allowed us to provide our customers with the best possible service and support. Even when some of our factories were shut down, we continued to support our suppliers and our ecosystem. Finally, we have been transparent when communicating with our financial partners throughout this crisis. This strengthened our relationships and meant that we were able to get back on as quickly as possible. As a result of all this, we are ending the 2020/21 financial year on a high note, with a 1.5% increase in turnover and a significant improvement in our financial results.*

*We have seen a significant amount of growth in the last six months. Our markets are benefiting from several combined positive effects. After several lockdowns, consumers are investing more in their homes and renovating their heating systems. Wood energy has become extremely popular and is strongly backed by the public authorities, which has led to an increase in both volume and quality.*

*Energy efficiency and renovation activities are attracting major investments in the housing, commercial and industrial markets.*

*After a difficult year in 2020, the new-build housing market is also picking up, while existing property sales are at record levels.*

*The fundamentals of our markets are therefore well oriented and the Poujoulat Group, leader in its various sectors, is in a good position to benefit from these developments.*

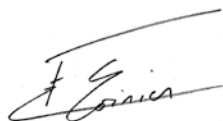
*While the economic outlook is very encouraging, we need to remain realistic and cautious. We are not safe from further disruptions until the pandemic is resolved worldwide. Also, the rapid recovery of the economy and the lengthy shut-down of certain production facilities are currently causing an unprecedented surge in raw material prices. The Poujoulat Group has taken measures to secure its supplies and pass on this high level of inflation as reasonably as possible. We are also continuing our efforts to improve productivity and optimise operations to offset some of these additional costs.*

En parallèle, nous poursuivons nos efforts de productivité et d'optimisation pour amortir une partie de ces surcoûts.

Notre objectif pour l'exercice 2021/22, au-delà de la croissance qui sera forte, est de poursuivre l'amélioration de nos résultats. Afin de répondre à la demande croissante, nous allons poursuivre nos investissements. Notre objectif sera d'allier la hausse des capacités et la décarbonation : nous mettrons en service prochainement une centrale photovoltaïque et une nouvelle chaufferie biomasse pour optimiser notre empreinte carbone. Nous allons également renforcer nos actions en faveur de la qualité, notamment grâce au label CÉRIC, délivré par le laboratoire du même nom, qui fait référence depuis 30 ans dans le domaine de la performance énergétique.

Chers partenaires, clients, collaborateurs, fournisseurs et financiers : je souhaite vous remercier une nouvelle fois pour votre engagement à nos côtés. Nous mettrons tout en œuvre pour mériter cette année encore votre confiance et votre fidélité.

**Frédéric COIRIER**  
Directeur général \_CEO



*Our target for 2021/22, in addition to strong growth, is to continue to improve our profits. We will continue to invest in order to meet the growing demand. Our aim is to combine increased capacity with de-carbonisation. We are in the process of launching a solar power station and a new biomass heating facility to reduce our carbon footprint.*

*We are also planning to strengthen our quality assurance activities, particularly through the CÉRIC label, issued by the CÉRIC laboratory, a leading energy performance laboratory for the past 30 years.*

*Once again, I would like to thank our partners, customers, employees, suppliers and financial investors for their hard work and commitment. We will do our utmost to repay your trust and loyalty again this coming year.*



**245,2 M€**

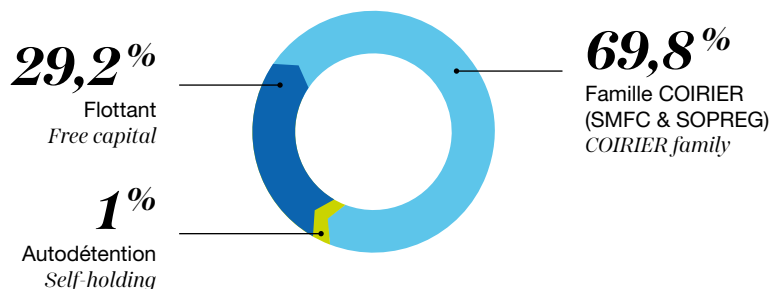
CA du Groupe Poujolat  
Poujolat Group turnover

**+ 1,4%**

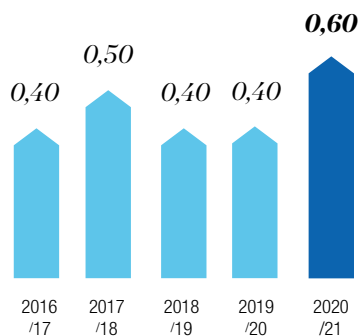
Progression du CA  
Increase in turnover

## Répartition du capital Poujoulat SA \_ au 30 juin 2021

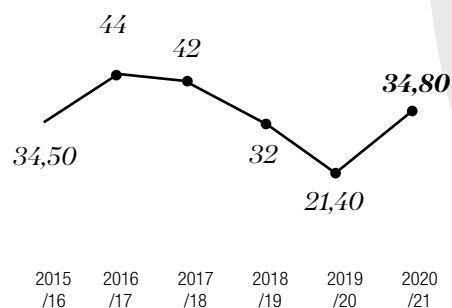
*Allocation of Poujoulat SA share capital* \_ June 30th 2021



### Dividende par action\* *Dividend by share\**



### Cours de l'action\* \_ 31/03/21 *Share price\* \_ 21/03/21*



\* En euros \_ In euros

# Chiffres du groupe consolidé \_ en milliers d'euros

## Group consolidated figures \_ in thousands of euros

Depuis l'exercice clos le 31 mars 2021, le Groupe Poujolat publie ses comptes conformément au référentiel CRC 99-02 du PCG, par conséquent :

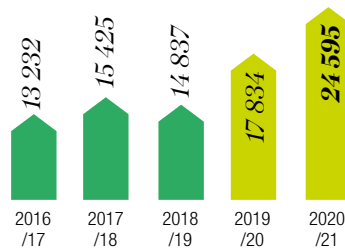
- pour les exercices clos le 31 mars 2020 et le 31 mars 2021, les données sont établies selon ce référentiel ;
- pour les exercices antérieurs, elles sont établies conformément au référentiel IFRS.

● CRC 99-02  
● IFRS

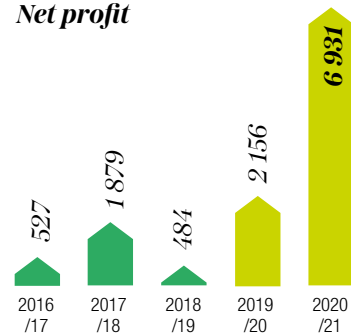
### Chiffre d'affaires Turnover



### EBITDA Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization

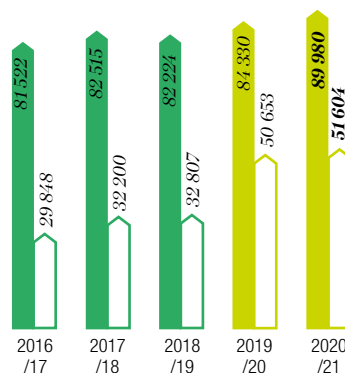


### Résultat net Net profit

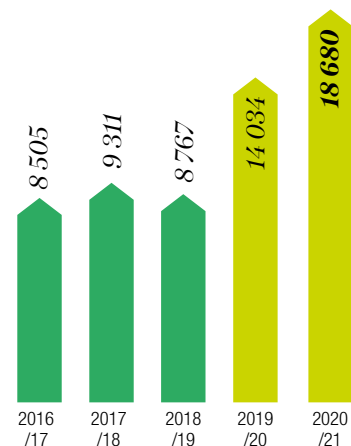


### Capitaux propres & dettes financières > 1 an Shareholders' equity & long term financial liabilities > 1 year

■ Capitaux propres  
Shareholders' equity  
■ 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



# Une activité diversifiée

*A diversified activity*

# Poujoulat Group



POUJOLAT SA (F)

**Conduits de cheminée**  
*Chimney flues*

**Cheminées industrielles**  
*Industrial chimneys*

**Bois énergie**  
*Wood fuels*



**cheminées  
Poujoulat**



POUJOLAT SA (B)  
POUJOLAT BELUX (B)  
POUJOLAT GMBH (D)  
POUJOLAT UK LTD (UK)  
POUJOLAT SP. Z O.O. (PL)  
POUJOLAT BV (NL)  
POUJOLAT SWITZERLAND (CH)  
AMPÉRYA 79 SAS (F)

**WESTA FRANCE**  
CHIMÉENES MÉTALLIQUES ET VENTILATION

WESTAFLEX BÂTIMENT SAS (F)



TÔLERIE FORÉZIENNE SAS (F)

**Heating & Power  
Poujoulat**



Chimney & Exhaust Solutions

BEIRENS SAS (F)  
MCC21 SAS (F)

VL STAAL A/S (DK)  
DST A/S (DK)

**Crépito**

UNE PERFORMANCE D'ENFER !

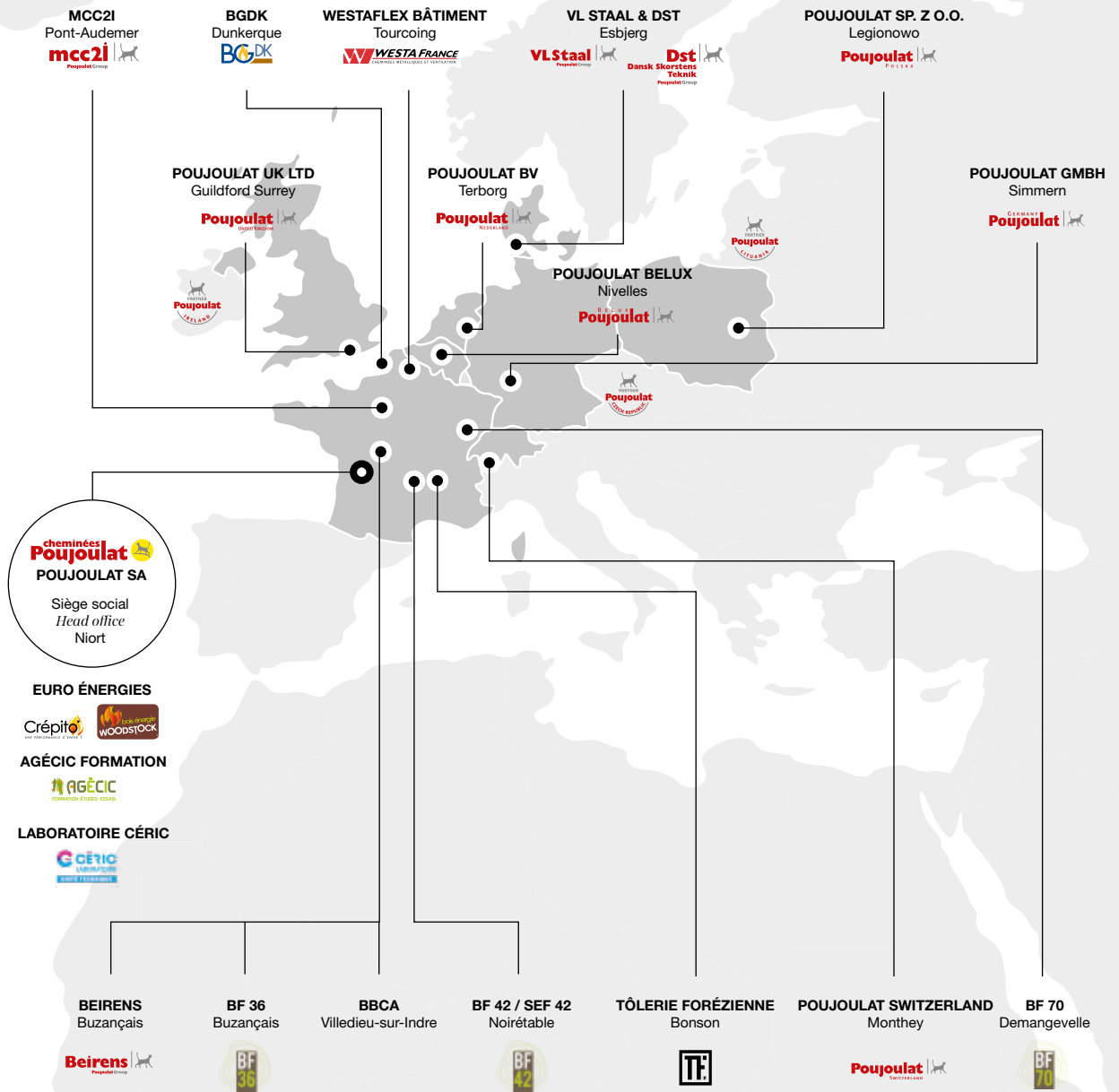


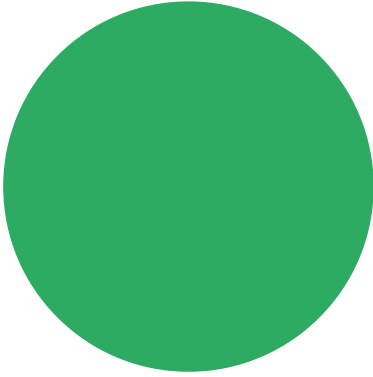
EURO ÉNERGIES SAS (F)

BOIS-FACTORY 36 SAS (F)  
BOIS-FACTORY 42 SAS (F)  
SEF 42 SAS (F)  
BOIS-FACTORY 70 SAS (F)  
BOIS BÛCHE CENTRE ATLANTIQUE (F)

# Une implantation européenne

## *A European presence*

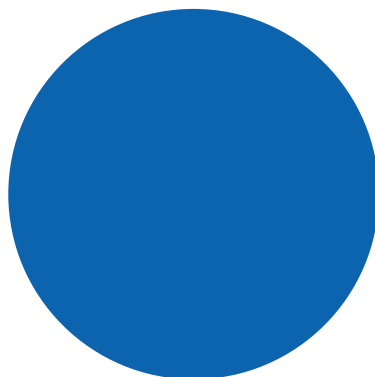




**1550**  
salariés  
employees



**11**  
usines  
factories



**200 000**  
m<sup>2</sup> de bâtiments  
square meters of building

## 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**

Directeur Général  
*CEO*

**Stéphane  
THOMAS**

Directeur Stratégie et Dvlt  
Directeur Général Délégué  
*VP Strategy & dvl't Director  
Managing Director*

**Christophe  
ORDUREAU**

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

## Conseil d'Administration

### *Board of Directors*



**André  
PRUNIER**

Administrateur  
*Member*

**Florence  
COIRIER**

Administratrice  
*Member*

**Frédéric  
COIRIER**

Président  
*Chairman*

**Hedwige  
DE PENFENTENYO**

Administratrice  
*Member*

**Jérôme  
COIRIER**

Administrateur  
*Member*

## **Comité de Direction Poujoulat SA**

*Poujoulat SA Management team*

# Groupe Poujoulat



**Laurent  
ANQUETIL**  
Directeur Achat  
*Purchasing Manager*

**Erwan  
CRENN**  
Directeur d'Usine  
*Plant Manager*

**Alix  
DELAMARRE**  
Directrice Comptable  
*Book-Keeper Manager*

**Lionel  
DRUETTE**  
Directeur  
Laboratoire CÉRIC  
*Laboratory Manager*

**Yann  
GOUEL**  
Directeur Supply Chain  
*Supply Chain Manager*

**Jean-Christophe  
LAPÈGUE**  
Contrôleur des Risques  
*Risk Control Manager*

# Poujoulat



**Guillaume  
NEVEU**  
Directeur Technique  
*Technical Manager*

**Mathieu  
NIVALT**  
Directeur des  
Ressources Humaines  
*HR Manager*

**Arnaud  
PEZZOTTI**  
Directeur  
Informatique  
*IT Manager*

**Bruno  
PIERRY**  
Directeur Reporting  
et Analyse Groupe  
*Group Financial  
Reporting Director*

**David  
PLAZANET**  
Directeur Administratif  
et Financier Adjoint  
*Deputy  
Financial Director*

**Jean-Louis  
PROST**  
Directeur Ventes  
et Dvlt Chauffage  
*Heating Sales  
Manager*

## Direction des Filiales

### *Subsidiaries Directors*

# oujoulat



**Joël  
LEMOINE**

Directeur\_Director  
TÔLERIE FORÉZIENNE

**Tomasz  
RAWIAK**

Directeur\_Director  
POUJOLAT SP. Z O.O.

**Anni  
DRESSØ**

Directrice\_Director  
VL STAAL & DST

**Roland  
OGNIBENE**

Directeur et Responsable  
de zone Benelux Allemagne  
*Director and Benelux &  
Germany area Manager*

**Fernando  
PADMOS**

Directeur\_Director  
POUJOLAT BV

**Kerstin  
STUPP**

Responsable\_Manager  
POUJOLAT GMBH

# oujoulat Group



**Benjamin  
LAURENT**

Directeur Développement  
*Development Director*  
POUJOLAT  
HEATING & POWER

**Anthony  
REED FORRESTER**

Directeur\_Director  
POUJOLAT UK LTD

**Pascal  
HIRIART**

Directeur\_Director  
MCC2I

**Sébastien  
CLÉRICY**

Directeur\_Director  
WESTAFLEX  
BÂTIMENT

**Patrick  
NEUROHR**

Directeur\_Director  
POUJOLAT  
SWITZERLAND

**Alexandre  
PORTIER**

Directeur\_Director  
EURO ÉNERGIES



**Pourriez-vous nous rappeler comment le groupe a vécu cette année si particulière ?**

Rappelons-nous que l'exercice a débuté par un fait historique, nous avons été contraints d'arrêter la production sur nos principaux sites. C'était inimaginable quelques semaines auparavant ! Immédiatement, une cellule de crise pluridisciplinaire a été mise en place avec un objectif : sécuriser l'entreprise à tout prix.

Nous avons donc, sur les plans industriels, financiers, budgétaires, commerciaux et bien sûr sanitaires, mis en œuvre une stratégie de sécurisation.

Sur le plan sanitaire, nous avons même agi au-delà des recommandations officielles.

Sur le volet financier, une fois le prêt garanti par l'État obtenu, nous avons rassuré les effectifs et appelé les directeurs de sites en France et à l'étranger à « exploiter » cette période inédite pour se réinventer et pour innover.

Directeur Administratif et Financier du Groupe Poujolat  
Directeur Général Délégué

## Jean-François BÉNOT

*VP Financial Director of Poujolat Group  
Managing Director*

***First of all, could you tell us how the group dealt with this very unusual year?***

*Let's not forget that the year began with a major incident and that we were forced to stop production at our main sites. This situation was unimaginable just a few weeks before! We immediately set up a multidisciplinary crisis team whose objective was to secure the company at all costs. We have now implemented a strategy to secure the industrial, financial, budgetary, marketing and, of course, health aspects of our business. In terms of health, we have exceeded the official recommendations. On the financial side, once we obtained the government-guaranteed loan, we reassured the workforce and called on our site managers, both in France and abroad, to "capitalize" on this exceptional period to rethink and innovate. Then, once we were able to resume operations, everyone pulled together to make up for lost time and meet*

Ensuite, une fois le redémarrage possible, chacun a œuvré pour rattraper le retard et être au rendez-vous de nos marchés. Cette force collective et ce dévouement de chacun a permis de réaliser ce que je n'aurais pas imaginé : nous avons recouvré rapidement nos capacités et honoré le rôle de leader qui est le nôtre. Les chiffres qui clôturent notre exercice en témoignent.

**En tant que directeur administratif et financier, comment jugez-vous les relations avec vos partenaires financiers durant cette période (printemps 2020) ?**

Et bien, cette période nous a rapprochés de nos partenaires ! Dans la difficulté et face à une situation anxiogène, tant professionnelle que personnelle et familiale, la confiance réciproque avec nos partenaires bancaires s'est renforcée. Nous avons échangé, en transparence, de façon très régulière. Avec le recul, c'est une très belle aventure humaine et par-fois de belles amitiés qui se sont construites dans cette tourmente mondiale.

**Au final, comment résumeriez-vous les clés du succès du groupe durant cet exercice particulièrement atypique ?**

Je crois que l'explication est double : le groupe a d'abord pu jouir d'une grande solidarité des équipes fondée sur son ADN : l'humain et la vision à long terme. Ensuite, je pense que cette période de crise nous a rapprochés les uns, les autres.

Nous avions besoin de nous revoir au sortir du confinement et les relations humaines se sont renforcées. Je formule le vœu de préserver cet état d'esprit remarquable lorsque la crise sera derrière nous.

Ce moment, aussi violent qu'il a pu être, a révélé l'attachement profond de tous à notre outil de travail et à la communauté que nous formons au service de cette ETI familiale à laquelle j'appartiens depuis plus de 30 ans.

**Le groupe a pu jouir d'une grande solidarité des équipes fondée sur son ADN :**

## **l'humain et la vision à long terme**

*The group has been able to benefit from great team solidarity based on the human side of our business and a long-term vision*

*market demand. This collective strength and the dedication of all our employees enabled us to achieve what I would never have thought possible: we quickly regained our abilities and assumed the leadership role we have been given. The numbers are a true reflection of this dedication and hard work.*

**As Administrative and Financial Director, what can you say about relations with financial partners during this period (spring 2020)?**

*Well, this period has brought us much closer to our partners! In the midst of a difficult and uncertain period, mutual trust with our banking partners has been strengthened, both on a professional and personal level. We were completely open with one another and kept in regular contact. Looking back, despite the global chaos, it was an interesting adventure for all of us and some beautiful friendships have been made.*

**In the end, what would you say were the keys to the group's success during this particularly unusual year?**

*I believe there are two reasons for this: firstly, the group has been able to benefit from great team solidarity based on the human side of our business and a long-term vision. Secondly, I think that this difficult period has brought us closer together. We were all eager to get back to working together once the lockdown was over, and this strengthened our human relationships. I hope that this wonderful sense of camaraderie will continue once the crisis is behind us. This situation, as difficult as it was, showed how much we all care about our work and the community we have created within this family-owned business, which I have been a part of for over 30 years.*



# Le groupe s'adapte pour une croissance durable.

L'arrêt de la production de la branche conduits de cheminée a duré 6 semaines et celui de la branche française cheminées industrielles 2 semaines. Seules les usines de la branche bois énergie ont continué de fonctionner dans le strict respect des protocoles sanitaires.

**La reprise progressive, service assuré pour les clients, a été possible mi-avril autour de deux principes : pédagogie sanitaire et responsabilisation.**

Cette organisation (arrêt, reprise partielle, reprise totale, télétravail) a été facilitée par la synergie des services DSI, RH et QSE dans le cadre d'un plan de continuité d'activité.

## Un 1<sup>er</sup> trimestre très chahuté par la crise sanitaire



### *A challenging first quarter with the Covid outbreak*

*The chimney production branch was shut down for 6 weeks and the French industrial chimneys branch for 2 weeks. Only the wood-energy factories remained open (in strict compliance with the health regulations).*

**Factories were gradually reopened in mid-April, with a focus on two principles: health education and accountability.**  
*This process (shutdown, partial resumption, full resumption, working from home) was made easier thanks to the cooperation between the IT, HR and QSE departments as part of a business continuity plan.*



De juillet à septembre 2020, le chiffre d'affaires est en croissance de près de 2,5 %. Ce premier rattrapage est supérieur à celui escompté.

**La capacité d'adaptation et de souplesse des entreprises du groupe permet d'être au rendez-vous du début de saison.**

## Un 2<sup>e</sup> trimestre en progression



### *Things were looking up in the second quarter.*

*From July to September 2020, turnover grew by almost 2.5%. This is beyond what we expected.*

**Thanks to the adaptability and flexibility of the group's companies, we will be ready for the start of the season.**

*The group has made changes to ensure sustainable growth.*



**Avec la dégradation de la situation sanitaire, le marché se crispe. Anticipant une forte demande, les capacités de production restent mobilisées.**

La branche « cheminées industrielles » subit l'effet des baisses de commandes du printemps et la branche bois énergie est en retrait à cause d'un début d'hiver particulièrement doux.

**Un 3<sup>e</sup> trimestre impacté par les nouvelles mesures sanitaires.**



*New health measures took their toll on the third quarter.*

**With the health situation in decline, the market became tense and businesses were subjected to administrative restrictions.**

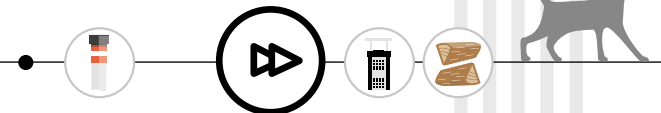
*The "industrial chimneys" branch is suffering from the effect of the drop in orders in the spring, and the wood energy branch is down because of an unusual mild start to the winter.*



**Les températures de saison et la levée de certaines restrictions permettent au groupe de profiter d'une reprise forte des marchés (en particulier du bois énergie).**

Le confinement et le télétravail ont sans doute révélé une envie de « bois énergie ». Les ventes de conduits de cheminée et de combustibles « haute performance » sont en forte hausse.

**Un 4<sup>e</sup> trimestre en forte croissance**



*A strong fourth quarter*

**The seasonal temperatures and the easing of certain restrictions allowed the group to take advantage of a strong recovery in the markets (particularly for wood energy).**

*Lockdown and working from home gave rise to a desire for "wood energy". There was also a strong increase in chimney flue and high performance fuel sales.*

Avec la crise sanitaire, des plans de relance s'organisent partout dans le monde. En Europe, les plans nationaux placent la transition écologique comme un axe de relance prioritaire. La décarbonation, la rénovation énergétique, le développement des énergies renouvelables et l'amélioration de la qualité de l'air sont des enjeux que le Groupe Poujoulat investit au quotidien.

## **Le groupe s'engage pour une relance durable.**

*The Group is striving for a sustainable recovery.*

*In the wake of the health crisis, recovery plans are being put in place all over the world. In Europe, government plans have identified ecological transition as a high priority for recovery. De-carbonisation, energy renovation, developing renewable energies and improving air quality are all issues that the Poujoulat Group is committed to on a daily basis.*





Le groupe accompagne le vaste programme de rénovation énergétique du logement en proposant des solutions utiles au remplacement des chaudières fossiles peu performantes par des équipements gaz condensation et des énergies renouvelables.

### La rénovation énergétique dans le secteur résidentiel *Energy renovation in the residential sector*

*The Group is supporting the large-scale housing energy renovation programme by proposing useful solutions for replacing less efficient fossil-fuel boilers with gas condensation equipment and renewable energy.*

Afin d'accélérer la décarbonation dans le secteur industriel, la France encourage les consommateurs industriels à recourir à des technologies bas carbone (biomasse, récupération d'énergie). Poujoulat Heating & Power développe des solutions clé en main en la matière.

### La décarbonation dans l'industrie *Decarbonisation in the industry*

*In order to accelerate decarbonisation in the industrial sector, France is encouraging industrial consumers to use low carbon technologies (i.e. biomass & energy recovery). Poujoulat Heating & Power has developed turnkey solutions in this area.*



Avec sa branche bois énergie, le Groupe Poujoulat contribue à massifier l'offre de biocombustibles « haute performance » certifiés (granulés, bois bûches, bûches densifiées). L'objectif de l'État, l'augmentation de 43 % du parc d'appareils installés d'ici 2028, nécessitera une filière de combustibles de qualité structurée.

### Le développement des énergies renouvelables *Developing renewable energies*

*Thanks to its wood-energy branch, the Poujoulat Group is able to provide a wide range of certified high-performance bio fuels (pellets, wood logs & densified logs). The government's target of a 43% increase in the number of appliances installed by 2028 will require a well structured and high-quality fuel supply chain.*

En proposant des systèmes d'évacuation et de filtration des fumées efficaces pour les secteurs résidentiels ou industriels, le groupe contribue à la baisse des émissions de particules. Par ailleurs, le recours à des combustibles bien dimensionnés, séchés et écorcés optimise de façon spectaculaire les performances environnementales des appareils de chauffage au bois modernes.

### L'amélioration de la qualité de l'air *Improving air quality*

*The group contributes to minimising particulate emissions by providing highly efficient smoke extraction and filtration systems for both the residential and industrial sectors. Also, the use of well-sized, dried and debarked fuels dramatically improves the environmental performance of modern wood-burning appliances.*





**Nos innovations, souvent imitées mais jamais égalées, ont créé de nouveaux marchés et contribué à notre croissance.**

**SORTIE DE TOIT & CONDUIT ISOLÉ**

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

**KITINOX**

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

**THERMINOX**

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

**DUALIS**

La gamme DUALIS permet de raccorder toutes les chaudières murales.

**CHEMINNOV®**

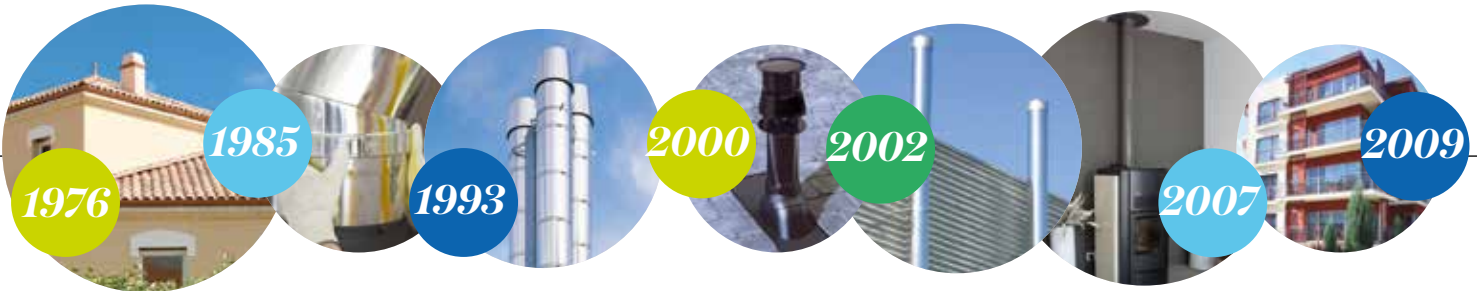
Beirens crée la 1<sup>re</sup> cheminée industrielle « industrialisée » conçue pour une installation ultra rapide.

**PGI**

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

**3CE P MULTI+**

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



**CHIMNEY STACK & TWIN WALL FLUE**

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

**KITINOX**

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

**THERMINOX**

*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.*

**DUALIS**

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

**CHEMINNOV®**

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

**PGI**

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

**3CE P MULTI+**

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

***Our innovations, which have been often imitated but never matched, have created new markets and contributed to our growth.***



**LUMINANCE**

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

**EFFICIENCE**

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

**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.

**AIRWOOD & SUN<sup>WOOD</sup>**

Quels que soient l'appareil et la configuration, en neuf ou en rénovation, AIRWOOD vous apporte la solution adaptée. Avec BOOSTY, pour la 1<sup>re</sup> fois, votre chauffage au bois peut devenir votre chauffage principal. Le système peut également être couplé avec l'énergie solaire (SUN<sup>WOOD</sup>).

**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.

**VENTÉLIA**

La sortie de toit circulaire spécial ventilation VENTÉLIA se distingue par ses performances aérauliques exceptionnelles et la richesse de ses applications (possibilité de raccordement avec une VMC, une hotte de cuisine, un chauffe-eau thermodynamique, un sèche-linge, etc.). Elle est disponible dans plusieurs finitions.



**LUMINANCE**

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



**EFFICIENCE**

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

**RÉGUL'ART**

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



**AIRWOOD & SUN<sup>WOOD</sup>**

*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.*



**3CE THERMO-D**

*3CE THERMO-D systems enable to install individual hot pump water heaters in apartment buildings on a single flue system.*

**VENTÉLIA**

*The VENTÉLIA special circular roof outlet for ventilation stands out with its exceptional air-flow performance and its host of uses (possibility of connecting to a MEV, an extractor hood, a thermodynamic water heater, a tumble dryer, etc.). It is available in several finishes.*

# Branche Conduits de cheminée

## *Chimney flues activity*





Notre pays a besoin de développer son tissu d'entreprises de taille intermédiaire. Ces entreprises, souvent industrielles, sont des acteurs locaux structurants dans la mesure où elles vivifient nos territoires. Elles sont également indispensables à la souveraineté économique de notre pays et contribuent à verdir nos consommations car "produire en France" est un gage de performance environnementale. Le Groupe Poujolat, avec ses implantations industrielles et son cœur de métier lié à la transition énergétique, est un bel exemple de cette catégorie d'acteurs économiques.

Ministre déléguée, en charge de l'industrie

## Agnès PANNIER- RUNACHER

*French Minister in charge of Industry*

*France needs to develop its network of medium-sized companies. These companies, often industrial, are local structuring players insofar as they bring our territories to life. They are also essential to the economic sovereignty of France and contribute to greening our consumption because "to produce in France" is a guarantee of environmental performance. The Poujolat Group, with its industrial establishments and its core business linked to the energy transition, is a good example of this category of economic actors.*



## Une collection co-construite avec les internautes

Nouveau produit de personnalisation de la gamme Poujoulat, la plaque de finition murale Déco a été présentée lors du salon Progetto Fuoco.

Cette plaque a fait l'objet d'un développement produit inédit puisque le Studio Poujoulat a fait le choix de soumettre plusieurs propositions d'impressions à la communauté Facebook Poujoulat<sup>(1)</sup> pour être au plus près des tendances clients. Au final, 3 propositions ont été retenues pour être commercialisées : les gammes Pop' Art, Indus et Bucolique.

Déclinée en 2 formats<sup>(2)</sup>, la plaque Déco permet d'habiller le mur situé derrière le poêle et de personnaliser son intérieur. Associée à l'habillage ventilé, elle permet de réaliser plus de 100 combinaisons déco.

Très facile à poser, elle peut être fixée en recouvrement d'une plaque de protection existante ou seule, directement sur un mur incombustible.

<sup>(1)</sup> 8 000 votes / 8,000 votes

<sup>(2)</sup> 800 x 1 000 et 800 x 1 200 mm

## *A collection co-created with Internet users*

*The new customisation product in the Poujoulat range, the decorative wall finishing plate, was presented at the Progetto Fuoco exhibition.*

*This wall plate was the subject of an original product development since the Poujoulat Studio chose to submit several printing proposals to the Poujoulat Facebook community<sup>(1)</sup> in order to be as close as possible to customer trends. In the end, 3 proposals were retained to be marketed: the Pop' Art, Indus and Bucoliquer ranges. Available in 2 formats<sup>(2)</sup>, the decorative plate can be used to cover the wall behind the stove and to personalise the interior. Combined with the ventilated cladding, it can be used to create more than 100 decorative combinations.*

*Very easy to install, it can either be fixed on top of an existing protective plate or directly on a non-combustible wall.*



Autour de 5 gammes, Cheminées Poujoulat propose des habillages pour unités extérieures de tout type, pour pompes à chaleur et pour climatisations.

L'objectif est de proposer un produit à double fonction : esthétique et protectrice contre les intempéries. 3 gammes proposent des protections simples ou casquettes et 2 gammes proposent des protections intégrales (Brousse et Bubbles).

## La nouvelle marque de Cheminées Poujoulat

OUTSTEEL

*Cheminées  
Poujoulat's  
new brand*

*With 5 ranges, Cheminées Poujoulat offers cladding for external units for all kinds of heat pumps and air-conditioning.*

*The aim is to provide a product that combines style and bad weather protecting.*

*3 ranges include simple protection or covers and 2 ranges include full protection (Brousse and Bubbles).*

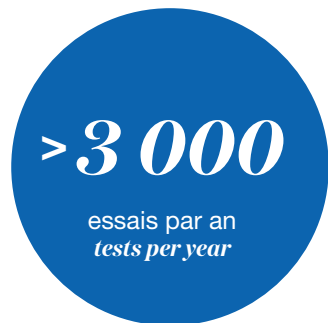




Le CÉRIC, laboratoire du Groupe Poujoulat, est né il y a 30 ans avec une idée forte : la qualité doit reposer sur le contrôle permanent et l'expertise. Depuis 1991, le CÉRIC n'a cessé d'apporter

son expertise, reconnue par l'accréditation du COFRAC, au Groupe Poujoulat et ses partenaires à travers la réalisation d'essais et la participation à des travaux de recherches européens. En 2020, le CÉRIC a réalisé plus de 3 600 essais sur les conduits, les appareils et les combustibles.

**Cette intense activité permet au Groupe Poujoulat de participer activement aux actions de normalisation avec des données solides et régulièrement réactualisées.**



## LE CÉRIC, l'outil majeur de la politique qualité du groupe

*CÉRIC Laboratory, a powerful tool for the group's quality policy*

*The Poujoulat Group's CÉRIC laboratory was created 30 years ago. The concept behind its creation was that quality should be based on continuous monitoring and expertise. Since 1991, the CÉRIC has constantly been supporting the Poujoulat Group by carrying out tests and participating in European research work. Its expertise has been officially recognised by a COFRAC certification. In 2020, CÉRIC performed more than 3,600 tests on flues, appliances and fuels.*

***This intense activity enables the Poujoulat Group to actively work on standardisation actions with sound and regularly updated data.***



## Réglementation environnementale 2020 : Poujoulat anticipe.

Durant l'année 2020, les discussions sur les contours de la future réglementation environnementale ont été intenses. Désormais, les ambitions de cette future réglementation applicable aux bâtiments neufs sont clarifiées.

L'intégration de systèmes renouvelables « bas carbone » sera priorisée en maison individuelle (pompes à chaleur, chauffage au bois) dans un premier temps et dans le logement collectif plus tard.

**Le Groupe Poujoulat dispose de solutions technico-économiques éprouvées (Airwood, 3CETHERMO-D, ...) pour accompagner cette nouvelle donne dans le logement neuf.**

## *Environmental regulations: Poujoulat is getting ready.*

*During the year 2020, there have been some intense discussions on the future environmental regulations. It is now clear what the ambitions of these future regulations for new buildings are. The integration of "low carbon" renewable systems (i.e. heat pumps and wood heating) in individual houses will be the first priority, then in collective housing.*

***The Poujoulat Group has proven technical and economic solutions (Airwood, 3 CE THERMO D, etc.) to accompany this new regulation for new homes.***





72%

des dossiers de rénovation  
concernent le chauffage  
*of renovation projects  
concern heating*

## La rénovation énergétique s'accélère.

*Energy renovation is on the rise.*

L'Agence Nationale de l'Amélioration de l'Habitat a instruit 250 000 dossiers de rénovation énergétique en 2020 dont 72 % concernent des travaux de chauffage. Ces dossiers représentent 3,2 milliards d'euros de travaux dans un contexte sanitaire compliqué. La dynamique de 2021 s'annonce excellente.

**Avec son offre pour le logement collectif ou la maison individuelle, le Groupe Poujoulat est au rendez-vous de cette accélération qui vise à remplacer le fioul et les équipements de gaz anciens par des solutions gaz performantes ou par des énergies renouvelables.**

*The Agence Nationale de l'Amélioration de l'Habitat (National Agency for the Improvement of Housing) examined 250,000 energy renovation files in 2020, 72% of which concerned heating installations. These files represent 3.2 billion euros of work under challenging health conditions. 2021 is shaping up to be an excellent year.*

***With its offer for collective housing and individual houses, the Poujoulat Group is at the forefront of this acceleration, which aims to replace fuel oil and old gas equipment with efficient gas solutions or renewable energy.***

L'AGÉCIC, association partenaire du Groupe Poujoulat, a formé près de 1 000 stagiaires en 2020 malgré les difficultés logistiques liées à la crise sanitaire. Grâce à ses 10 plateformes techniques et au développement des formations distancielles synchrones sur Teams, Zoom etc., l'AGÉCIC a continué tout au long de l'année à accompagner ses 400 clients actifs sur l'ensemble des sujets relatifs aux énergies renouvelables, au gaz, à la thermique du bâtiment, aux aides publiques et à la fumisterie.

**Par ailleurs, l'École de formation production de Poujoulat SA a obtenu son homologation en tant qu'organisme de formation. L'objectif est le maintien des compétences dans un contexte de renouvellement des collaborateurs au regard de la pyramide des âges. 60 collaborateurs ont été formés en 2020 et 82 à fin avril 2021. La certification Datadock a été obtenue en mars 2021.**



## La formation, outil de l'amélioration continue

*Training, an important tool for continuous improvement*



*The AGÉCIC, a partner of the Poujoulat Group, provided training to nearly 1,000 trainees in 2020, despite the logistical difficulties caused by the health crisis. Thanks to its 10 technical*

*platforms and the development of synchronised distance learning courses in Teams (via Zoom, etc.), the AGÉCIC continued to support its 400 active clients on all subjects relating to renewable energies, gas, heating for buildings, public aid and smoke extraction over the course of an otherwise very difficult year.*

***Moreover, the Poujoulat SA Production Training School has been recognised as an approved training organisation. The aim is to maintain skills when hiring new employees as current employees move towards retirement. 60 employees received training in 2020, and 82 in 2021. The Poujoulat SA production training school received its Datadock certification in March 2021.***



## Témoignages clients *Customer Testimonials*

bb



**Le négoce**  
*Trading*

### **LE POIDS D'UNE MARQUE LEADER**

Cheminées Poujoulat est une marque reconnue, fiable et influente sur laquelle nous nous appuyons dans notre communication, au même titre que d'autres grands acteurs du secteur. Elle génère du trafic en point de vente. Et puis il y a chez Poujoulat, comme chez nous, cette envie d'apporter le meilleur service possible à ses clients. On peut le voir à travers son réseau commercial, toujours présent et disponible.

Dirigeant, Comptoir Seine et Marnais (77)

**Nicolas PECLARD**

*Manager of the company Comptoir Seine et Marnais*

### **THE WEIGHT OF A LEADING BRAND**

*Cheminées Poujoulat is a recognised, reliable and influential brand on which we rely in our communication, in the same way as other major players in the sector. It generates traffic at the point of sale. And then there is at Poujoulat, as at us, this desire to bring the best possible service to its customers. One can see it through its commercial network, always present and available.*

### **LA FABRICATION FRANÇAISE DE QUALITÉ**

Depuis plus de 20 ans que nous travaillons avec la marque, la qualité des produits et des outils est toujours au rendez-vous.

En cas de besoin, je sais qu'il y a des personnes à notre écoute au service client ou au bureau d'études, prêtes à trouver des solutions. Pour moi, artisan, c'est un gage de tranquillité. La fabrication française compte aussi énormément. Nous pouvons ainsi proposer des installations de chauffage (appareil + conduit) 100 % françaises avec du combustible français également. C'est une démarche à laquelle les clients sont de plus en plus sensibles.

Gérant, Cheminées Compiégnoise (60)

**Sébastien POURPLANCHE**

*Managing Director of the company Cheminées Compiégnoise*

### **FRENCH QUALITY MANUFACTURING**

*For more than 20 years that we have been working with the brand, the quality of the products and tools has always been there.*

*If I need help, I know that there are people in the customer service department or the design office who are ready to find solutions. For me as a craftsman, this is a guarantee of peace of mind. French manufacturing is also very important. We can therefore offer heating installations (appliance + flue) that are 100% French and also use French fuel. This is an approach that customers are increasingly aware of.*

**L'installateur**  
*The fitter*





**Le consommateur**  
*The consumer*

**CHAQUE DÉTAIL COMPTE**

Bien sûr, les points communs entre l'automobile et la cheminée existent. Le couple "appareil de chauffage + conduit d'évacuation", c'est une mécanique de précision où chaque détail compte. C'est pour cela que le choix s'est immédiatement porté sur Cheminées Poujoulat lorsque j'ai commencé à travailler avec Hexaôm sur mon projet de maison. J'aime à penser que derrière le bonheur simple de la flamme, il y a beaucoup d'exigence, de maîtrise, de savoir-faire. Et je suis ravi que ce savoir-faire soit français. Il faut le dire.

Ancien champion de Formule 1 et client Cheminées Poujoulat

**Jacques LAFFITE**

*Former Formula 1 champion and Cheminées Poujoulat customer*

**EVERY DETAIL COUNTS**

*Of course, there are similarities between cars and chimneys. The couple "heating appliance + flue" is a precision mechanism where every detail counts. That's why I immediately chose Cheminées Poujoulat when I started working with Hexaôm on my house project. I like to think that behind the simple joy of the flame, there is a lot of requirement, mastery and know-how. And I am delighted that this know-how is French. It must be said.*



**UNE RELATION DURABLE... ET LA PERSONNALISATION**

Trois mots pour résumer la relation avec Poujoulat ? Professionnalisme, confiance, efficacité. Ils connaissent nos besoins, ils sont à nos côtés sur le terrain lorsque c'est nécessaire, et je sais que leurs solutions sont parfaitement conformes aux normes du moment. Les clients sont également souvent surpris par les possibilités qu'offre Poujoulat en matière de personnalisation sur la toiture ou autour de l'appareil. C'est une marque qui élargit notre champ de propositions.

Directeur technique, Les Maisons du Soleil (06)

**Christophe DESCHAMPS**

*Technical Director, Les Maisons du Soleil company*

**A LONG-LASTING RELATIONSHIP... AND CUSTOMIZATION**

*Tree words to summarize the relationship with Poujoulat? Professionalism, trust, efficiency. They know our needs, they are at our side in the field when necessary, and I know that their solutions comply perfectly with the standards of the moment. Customers are also often surprised by the possibilities that Poujoulat offers in terms of customisation on the roof or around the appliance. It is a brand that broadens our range of proposals.*



**Le constructeur de maison individuelle**  
*The builder*



100%

de satisfaction /  
sécurité des produits  
*satisfaction with  
product safety*



En septembre 2020, le Groupe Poujoulat a conduit une enquête de satisfaction client, confiée à une agence spécialisée. L'objectif était de mesurer le degré de satisfaction de clients installateurs ayant passé au moins une commande en 2019 ou en 2020. Les principaux enseignements sont les suivants :

- **100 % des répondants sont satisfaits de la sécurité des produits,**
- **99 % des répondants sont satisfaits de la qualité des produits,**
- **92 % des répondants sont satisfaits des documentations et supports,**
- **84 % des répondants sont satisfaits des délais de livraison,**
- **79 % des répondants estiment que la marque « Cheminées Poujoulat » facilite les ventes.**

Des résultats qui confirment le leadership de Cheminées Poujoulat et la confiance que la marque inspire !

Notons que cette enquête a été réalisée avant la campagne de communication télévisuelle de novembre 2020.

## Une marque de confiance

cheminées  
**Poujoulat** 

### *A trusted brand*

*In September 2020, the Poujoulat Group led a customer satisfaction survey, carried out by a specialist agency. The aim was to measure the satisfaction of installation customers who placed at least one order in 2019 or 2020. The main findings were:*

- **100% of survey participants are satisfied with the safety of our products,**
- **99% are satisfied with the quality of the products,**
- **92% are satisfied with the documentation and materials,**
- **84% are satisfied with delivery times,**
- **79% consider that the brand Cheminées Poujoulat facilitates sales.**

*These results confirm that Cheminées Poujoulat is a leading brand that is trusted by its customers!*

*It is worth noting that this survey was carried out before the television communication campaign.*

99%

de satisfaction /  
qualité des produits  
*satisfaction with  
product quality*





Pour la première fois de son histoire, Cheminées Poujoulat a communiqué dans le cadre d'une campagne télévisuelle qui s'est déroulée du 16 octobre au 15 novembre 2020, sur France 2 et France 3, les vendredis, samedis et dimanches, en entrée et sortie des bulletins météo. Cheminées Poujoulat a observé une augmentation de 77 % des demandes de contact au cours des week-ends de diffusion et de 69 % sur l'ensemble de la période de campagne publicitaire.

**La campagne télévisée Poujoulat a donc rempli les attentes des équipes en renforçant la notoriété de la marque, en donnant du travail à nos installateurs et en impactant le trafic dans nos points de vente partenaires.**

## En prime time ! Cheminées Poujoulat *In prime time !*

*For the first time in its history, Cheminées Poujoulat launched an advertising campaign that ran from 16 October to 15 November 2020 on the French TV channels France 2 and France 3, on Fridays, Saturdays and Sundays, at the beginning and end of the weather reports. Cheminées Poujoulat observed a 77% increase in requests for contact over the weekends the campaign was broadcast and a 69% increase throughout the advertising campaign period.*

***Poujoulat's television campaign therefore fulfilled the teams' expectations of boosting brand awareness, by giving our installers work and by impacting traffic on our partner points of sale.***





L'exercice écoulé a évidemment été très particulier. Pour la première fois de son histoire, l'entreprise a stoppé sa production pendant plusieurs semaines. Néanmoins, les équipes commerciales ont été particulièrement bien accompagnées en mettant à profit cette période pour se former sur les nouveaux produits, le commerce et les outils de communication. La direction nous a tenu informés des évolutions du contexte industriel, logistique et sanitaire chaque semaine afin de préserver la relation humaine indispensable au moral des équipes.

La reprise a été rapide au mois de mai puis l'automne a été plus difficile en raison des nouvelles restrictions. Depuis janvier, le marché est de nouveau très dynamique et nous sommes au rendez-vous. Durant cette période, les grandes forces de Poujoulat ont été sa capacité à redémarrer rapidement l'activité, la diversité des outils proposés aux clients pour préserver le contact et la relation de confiance et, d'une façon générale, son adaptabilité en fonction des conditions sanitaires au cours de l'exercice.

Prescriptrice Auvergne/Rhône Alpes en 2020  
et Responsable Commerciale Région Est/Rhône-Alpes en 2021

## Géraldine JURY

Auvergne/Rhône Alpes Consultant in 2020  
and Eastern Region/Rhône-Alpes Sales Manager in 2021

*This past year has certainly been an unusual one. For the first time in its history, the company stopped production for several weeks. Despite all this, the sales teams were particularly well supported and used this period to get up to speed with the latest products, as well as marketing and communication tools. The management kept us up to date with industrial, logistical and health-related developments on a weekly basis. This enabled us to maintain the human relationship that is essential for our teams' morale.*

*Production picked up again quickly in May and then the autumn became more difficult due to the new restrictions. Since January, the market has been very active and we are back on track. During this period, Poujoulat's great strengths were its ability to quickly re-launch the business, the wide range of tools provided to customers to keep in touch and preserve the trusting relationship, and its general versatility in terms of the health conditions and regulations in place throughout the year.*





**15 M€**  
 d'investissements  
 en 2020/21  
*investments  
 in 2020/21*

Le Groupe Poujoulat a investi, durant l'exercice, 15 millions d'euros dont 50 % dans son activité conduits de cheminée. En Pologne, le groupe poursuit son développement avec un investissement de 4 millions d'euros sur 2 ans permettant la création d'une plate-forme logistique et des bureaux, l'agrandissement de l'usine et l'installation de nouveaux équipements industriels.

## **Une année riche en investissements industriels**

*A year rich in industrial investments*



*The Poujoulat Group invested, during the exercise, 15 million euros of which 50% in its Chimney flue activity. In Poland, the group continues its development with an investment of 4 million euros over the two years allowing the creation of a logistic platform and offices, the extension of the factory and the installation of a new industrial equipment.*



## DES DISTRIBUTEURS DE SAVON DANS LES PARCS PARISIENS

En association avec le collectif de designers CLEF, TF a remporté le marché, lancé par Eau Paris, de 140 distributeurs de savon destinés à équiper les fontaines des parcs parisiens. En un mois, le produit imaginé par le collectif CLEF a été validé, fabriqué, prototypé et installé par les équipes TF.

### ***SOAP DISPENSERS IN THE PARKS OF PARIS***

*Hand-in-hand with the CLEF designer collective, TF won the tender, launched by Eau de Paris, for 140 soap dispensers intended to be set up alongside water fountains in Paris parks. In just a month, the product imagined by the CLEF collective was validated, developed, prototyped and rolled out by TF teams.*

# De nouvelles réalisations chez TF

## *New projects for TF*

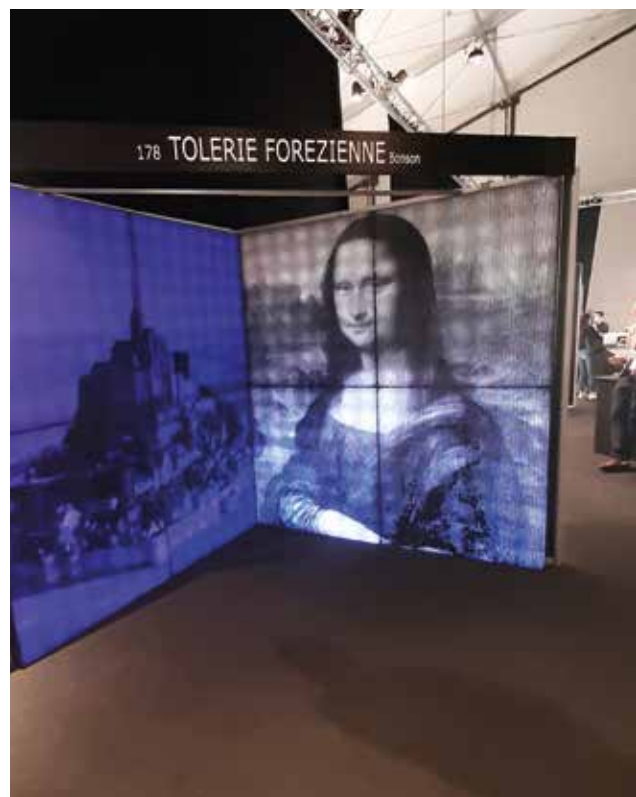
### **PIXEL CREATOR, LA NOUVELLE MARQUE DE TF CRÉATION**

Lancée lors du salon Architects@work fin septembre 2020, cette application permet aux architectes de « signer » ou « personnaliser » leurs bâtiments. Le principe est le suivant : à partir d'une photo (portrait, paysage, végétaux...) et via une application spécifique, on reproduit la photo sur une tôle perforée (composée d'aluminium, d'acier ou d'inox) destinée soit à être mise en façade ou en décoration murale. La perforation de la tôle est réalisée grâce à l'utilisation d'une poinçonneuse.

Avec cette nouvelle marque, TF espère attirer de nouveaux architectes et des prescripteurs.

### ***PIXEL CREATOR, TF CRÉATION'S NEW BRAND***

*This App, launched during the Architect@Work Trade Show end September, enables architects to “sign” and “customize” their buildings. The idea is as follows: based on a photo (portrait, landscape, plants, etc.) and using a special app, you can reproduce the photo on perforated sheet metal (made of aluminium, steel or stainless steel) intended to be used on a façade or as wall decor. The sheet metal is perforated using a punching machine. Through this new brand, TF hopes to attract new architects and prompt them to discover its other business lines.*



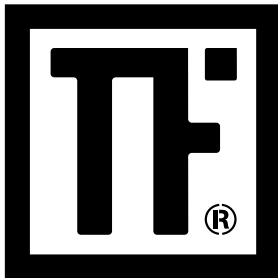


**DES ABRIS DESIGN  
SUR LA LIGNE DU TRAIN DES PIGNES**

Le designer Marc AUREL et TF ont remporté l'appel d'offre lancé par la région Provence-Alpes-Côte d'Azur pour la fourniture d'abris voyageurs dans les gares desservies par le train des Pignes. Designé par Marc AUREL, cet abri met à l'honneur le savoir-faire TF qui a validé la faisabilité du produit et la résistance dans le temps des différents matériaux utilisés : acier corten, bois et verre, pour ensuite réaliser l'abri. TF a aussi fourni les supports signalétiques pour l'affichage des horaires.

**DESIGN SHELTERS  
ON THE PIGNES TRAIN LINE**

*The designer Marc AUREL and TF have won the tender launched by the Provence-Alpes-Côte d'Azur region for the supply of passenger shelters in the stations served by the Pignes train. Designed by Marc AUREL, this shelter showcases TF's expertise in validating the feasibility of the product and the durability of the various materials used: corten steel, wood and glass, before the shelter was built. TF also supplied the signage for the timetable display.*



**DESIGN ET NATURE AU CENTRE  
DE VIE ET DE SHOPPING STEEL**

Au cœur d'un parc végétalisé de 35 000 m<sup>2</sup>, au sein du centre commercial STEEL à Saint-Étienne, 37 pièces design TF ont trouvé leur écrin.

Développés en moins de trois semaines par les équipes TF, les assises rochers et les bancs sur jardinières réalisés

sur mesure, sont venus agrémenter ce lieu qui se veut être une « promenade de reconnexion à la nature ». Des mobiliers « entre nous » dessinés par Marielle LEMAISTRE et des Nomad sont venus compléter cette commande.

**DESIGN AND NATURE AT THE STEEL SHOPPING  
AND LEISURE CENTRE**

*37 TF design pieces have found their perfect place-to-be at the heart of a 35,000 m<sup>2</sup> landscaped park at the STEEL shopping centre in Saint-Etienne. These bespoke rock-styled seats and planter-styled benches, created in less than three weeks by TF teams, now enhance this site which is imagined as a "stroll for reconnecting with nature". "Entre nous", double seats for dreamers, created by Marielle LEMAISTRE, and Nomad furnishings complete this order.*



# Branche Cheminées industrielles

## *Industrial chimneys activity*



**11%**

du chiffre d'affaires  
*of the turnover*



Avec le Green Deal Européen et les plans de relance nationaux qui accordent une place importante à la transition énergétique, un groupe comme Dalkia s'inscrit pleinement dans les ambitions de développement de la chaleur renouvelable, en particulier des bioénergies ainsi que dans les objectifs fixés pour accroître l'efficacité énergétique des bâtiments.

Pouvoir compter sur Poujoulat Heating & Power dans le cadre de nombreux projets en France et en Europe est précieux.

Nous avons besoin, en effet, de partenaires fiables et solides pour sécuriser la performance énergétique de nos solutions et apporter toute satisfaction à nos clients.

Présidente Directrice Générale de Dalkia

## Sylvie JÉHANNO

*CEO of Dalkia*

*With the European Green Deal and the national stimulus plans placing a strong emphasis on energy transition, a group like Dalkia is fully committed to the development of renewable heat, in particular bio energy, and to the objectives that have been set for making buildings more energy efficient.*

*It is extremely reassuring to know that we can count on Poujoulat Heating & Power for many of our projects in France and Europe. We need reliable and well established partners to secure our solutions' energy efficiency, as well as to guarantee the highest level of customer satisfaction.*



Poujoulat (Beirens et CÉRIC), le CSTB de Nantes, l'École Polytechnique, le CNRS et le CNES se sont réunis autour d'un projet de thèse : étudier l'impact du vent et notamment ses effets vibratoires sur les grandes structures cylindriques. Pour ce faire, les essais sont conduits sur 2 sites : les souffleries Jules Verne du CSTB pour les essais sur modèles réduits et le site de Bouin (85) où Beirens a installé, en juillet dernier, une cheminée expérimentale. Les mesures réalisées dans les souffleries et en réel seront rapprochées pour déterminer un modèle théorique.

**L'objectif de cette étude est de faire évoluer les règles de conception des cheminées autoportantes.**

Aujourd'hui, Beirens et VL Staal utilisent les Eurocodes (normes européennes) pour prendre en compte les efforts liés aux effets dynamiques du vent mais ils souhaitent, grâce à cette étude, comprendre et définir un nouveau modèle de calcul. Cette thèse, réalisée par le norvégien Øyvind MORTVEIT ELLINGSEN assisté par François COIFFET du CÉRIC et Aurélien JEANNETON de chez Beirens, doit se conclure en 2022.

## Les vibrations à l'étude

### *Vibrations under study*

*Poujoulat (Beirens and CÉRIC), the CSTB Nantes, the École Polytechnique, the CNRS and CNES have joined forces for a thesis project: to study the impact of wind and in particular its vibration effects on large-scale cylindrical structures.*

*To do this, tests are being conducted on 2 sites: the Jules Verne wind tunnels of the French Scientific and Technical Centre for Building Research (CSTB) for tests on scale models and the Bouin site (85) where Beirens installed an experimental chimney last July.*

***The measurements recorded in the wind tunnels and in the real context will be reconciled to determine a theoretical model.***

*The aim of this study is to bring about progress in self-supporting chimney design rules. Today, Beirens and VL Staal use Eurocodes (European standards) to take into account the efforts related to the dynamic effects of wind but, thanks to this study, they would like to understand and define a new calculation model. This thesis, carried out by the Norwegian Øyvind MORTVEIT ELLINGSEN assisted by François COIFFET from the CÉRIC Laboratory and by Aurélien JEANNETON from Beirens, is scheduled until the beginning of 2022.*



**50 t**

de poussières  
récupérées par an  
*of dust recovered  
per year*



Située à Ribe au Danemark, la société DTE, leader en Scandinavie de l'emballage bois, a sollicité VL Staal pour trouver une solution de filtration des fumées polluées et collantes en sortie de ses séchoirs. Le système TERRAOSAVE, condenseur/laveur compact et modulaire, s'est naturellement imposé comme la meilleure réponse à la problématique posée.

Fruit d'une collaboration intra-groupe entre les équipes Heating & Power, VL Staal, DST et Beirens, ce projet devrait permettre de récupérer 50 tonnes de poussières agglomérées par an.

**Jamais un TERRAOSAVE de cette taille n'avait été fabriqué jusqu'alors.**

La complexité de fabrication a aussi été d'ordre technique car le TERRAOSAVE intègre des parties électriques, hydrauliques et des automates qui lui permettent un fonctionnement en autonomie.

## TERRAOSAVE Un projet d'envergure au Danemark

*A major project  
in Denmark*

*DTE, Scandinavian leader in wood packaging, located in Ribe in Denmark, called on VL Staal to find a solution for filtering polluted, sticky smoke released by its dryers. The TERRAOSAVE system, a compact and modular condenser/washer, was clearly the best solution.*

*Resulting from an intra-group collaboration between the Heating & Power, VL Staal, DST and Beirens teams, this project should enable us to recover 50 tonnes of dust per year.*

***This is the largest TERRAOSAVE to date.***

*The manufacturing complexity was also a technical one as the TERRAOSAVE integrates electric, hydraulic and automaton parts which enable it to operate autonomously.*





## Le Groupe Poujoulat sous les tropiques

### *The Poujoulat Group goes tropical*

#### **Le Groupe Poujoulat soutient la transition énergétique sous toutes les latitudes.**

En Guadeloupe, Poujoulat Heating & Power a accompagné Albioma, producteur indépendant et leader de la production d'énergies renouvelables dans les départements d'outre-mer. Le projet, opéré au premier trimestre 2021, a permis de changer la cheminée industrielle de la centrale de production d'électricité et de vapeur basse pression du Moule d'une puissance installée de 102 MW. Cette centrale, alimentée à la bagasse, fournit plus de 20 % de l'électricité guadeloupéenne. Albioma, opérateur insulaire majeur, vise à convertir la totalité de son parc de production d'électricité aux énergies renouvelables à l'horizon 2025.

#### ***The Poujoulat Group supports the energy transition in all countries.***

*In Guadeloupe, Poujoulat Heating & Power has been working with Albioma, an independent producer and leading renewable energy producer in the overseas departments.*

*The project took place in the first quarter of 2021 and involved replacing the Le Moule electricity and low-pressure steam plant's 102 MW industrial chimney. This bagasse-fuelled plant supplies more than 20% of Guadeloupe's electricity.*

*As a major island operator, Albioma aims to convert all of its electricity production to renewable energy by 2025.*



**Depuis 2019, Poujoulat Sp. z o.o. accompagne la société LG dans la construction de sa giga usine de batteries électriques pour voitures en Pologne. En 2021, une commande de 3 nouvelles cheminées industrielles et de 4 paniers d'ancrage, pour son extension, a été reçue.**

Les cheminées industrielles, produites au Danemark par VL Staal, sont destinées à 4 chaudières de 10 MW qui produisent chacune 15 tonnes de vapeur par heure.

En outre, en 2020, Poujoulat Sp. z o.o. a passé un contrat avec une autre société coréenne, SK Group, qui construit également une usine de batteries dans le sud de la Pologne. 3 cheminées industrielles ont été vendues afin d'évacuer les gaz technologiques.

Ces 2 projets exemplaires et de grande envergure montrent que Poujoulat Sp. z o.o. est un partenaire fiable et un fournisseur à long terme pour l'industrie des nouvelles technologies écologiques et pour les plus grandes entreprises mondiales.

## **Poujoulat accompagne la transition énergétique en Pologne.**

*Poujoulat supports energy transition in Poland.*

***Since 2019, Poujoulat Sp. z o.o. supports LG company in the construction of its giga factory of electric batteries for cars in Poland. In 2021, a new order for 3 industrial chimneys and 4 anchor baskets, for its expansion, has been received.***

*Industrial chimneys, produced in Denmark by VL Staal are made for 4 x 10 MW steam boilers that each generates 15 tons of steam per hour. In addition, in 2020, Poujoulat Sp. z o.o. has contracted with another Korean company, SK Group, which is also building factory for batteries in South of Poland. 3 industrial chimneys have been sold in order to evacuate technological gases.*

*These two exemplary and large-scale projects show that Poujoulat Sp. z o.o. is a reliable partner and long term supplier for the ecological new technology industry and for the biggest world companies.*



# Branche Bois énergie

## *Wood fuels activity*



**33%**

du chiffre d'affaires  
*of the turnover*





La filière du chauffage au bois domestique est stratégique dans le cadre de la transition énergétique. Avec le récent plan gouvernemental qui vise à moderniser le parc d'appareils et à promouvoir les biocombustibles de qualité, il est particulièrement important de pouvoir compter sur l'ensemble de la filière et notamment les industriels comme Poujoulat, pour permettre aux particuliers et utilisateurs de bois énergie de disposer de combustibles prêts à l'emploi : séchés, écorcés et bien dimensionnés. À l'ADEME, nous sommes soucieux de soutenir la qualité de l'offre et sa massification. C'est un enjeu énergétique, bien sûr, et une réponse aux problématiques de qualité de l'air.

Président de l'ADEME  
(Agence de la transition écologique)

## Arnaud LEROY

President of ADEME  
(Agency for ecological transition)

*The domestic wood heating sector is a strategic part of the energy transition. With the recent government plan to modernise appliances and promote quality bio fuels, it is particularly important to be able to count on the entire sector, especially industrial manufacturers such as Poujoulat, to provide private individuals and wood energy consumers with ready-to-use fuels that are dried, debarked and correctly sized.*

*At the ADEME, we are keen to support the quality of the offer and its expansion. It is an energy issue and a response to air quality problems.*





## L'usine Bois-Factory 70 est lancée ! *Opening of the “Bois-Factory 70” factory!*

L'année 2020 aura été marquée par la mise en service de la nouvelle usine Bois-Factory 70 basée à Demangeville en Haute-Saône.

Avec une capacité de 150 000 stères de bois de chauffage haute qualité et 15 000 tonnes de bûches densifiées à l'horizon 2023 ce nouvel outil de production soutenu par le plan de relance permettra de doubler la production de bois bûche premium du groupe.

**Cet investissement représente 25 millions d'euros et une quarantaine d'emplois sur une friche industrielle réhabilitée. Cette usine concourt à la réindustrialisation du département de la Haute-Saône et au développement de la filière du bois énergie domestique moderne et performant.**

*The year 2020 saw the opening of the new “Bois-Factory 70” factory in Demangeville, Haute-Saône.*

*With a capacity of 150,000 steres of high-quality firewood and 15,000 tons of densified logs by 2023, this new production facility, supported by the French stimulus plan, will double the group's production of premium logs.*

***With 25 million euros of investment and around forty new jobs on a refurbished industrial site, this factory plays an important role in restoring the Haute Saône's industrial fabric and in developing the modern and efficient domestic wood energy sector.***



Suite à la mise en service de l'usine Bois-Factory 70, l'outil industriel du Groupe Poujoulat dans la branche Bois énergie se muscle. Avec 4 usines appartenant au groupe et 15 fournisseurs partenaires, l'offre de biocombustibles « haute performance » du Groupe Poujoulat répond aux enjeux du déploiement du bois énergie dans le cadre de la lutte contre le changement climatique, de la qualité de l'air et de la relocalisation de l'industrie française dans le secteur énergétique.

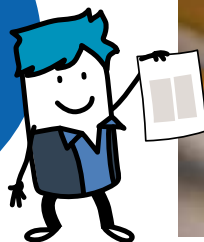
**À travers les marques Woodstock® et Crépito®, le groupe se positionne comme le leader de la distribution des biocombustibles pour le chauffage domestique moderne.**



## L'outil industriel s'étoffe. *Expanding our facilities*

*The Poujoulat Group is expanding its production capabilities in the wood-energy sector with the opening of the new Bois-Factory 70 branch. With 3 factories belonging to the group and 15 partner suppliers, the Poujoulat Group's high-performance bio fuel offer is a response to the challenges of developing wood energy to combat climate change, improve air quality and strengthen the position of French industry in the energy sector.*

***With its Woodstock® and Crépito® brands, the group has become the leading distributor of bio fuels for modern domestic heating.***





### Quelle est la dynamique des ventes de bois énergie ?

Nous avons réalisé une très bonne année que ce soit pour le bois bûche (+ 36 %) aussi bien que pour le granulé (+ 27 %). Les températures hivernales, le télétravail et le confinement ont sans doute joué un rôle dans cette évolution. Par ailleurs, nos produits de qualité trouvent leur marché, celui d'une clientèle qui souhaite un combustible « prêt à l'emploi » conditionné sur une palette. Nos clients franciliens ont confiance car le produit est certifié, les quantités sont vérifiées.

### Que vous apporte le partenariat avec Euro Énergies ?

Tout d'abord, disposer de produits de qualité est un atout indéniable. La répétabilité de leur performance est une grande force. Certains revendeurs d'appareils de chauffage sont d'ailleurs des prescripteurs de nos biocombustibles car ils savent que grâce aux produits secs et écorcés, l'appareil fonctionnera beaucoup mieux. Euro Énergies dispose également d'une gamme très complète qui satisfait tout type d'usage. Enfin, le référencement sur le site marchand national de Crépito® nous a permis de développer nos ventes sur internet. Nous sommes donc ravis de ce partenariat qui dure depuis 2013.



Créée en 1903, l'entreprise LEVERGER est une entreprise distributrice de combustibles basée à Maisons-Alfort. Partenaire historique d'Euro Énergies, l'entreprise, membre du réseau Crépito®, est présente sur le marché des biocombustibles en Île-de-France.

## Rencontre avec son dirigeant Yves LEVERGER

*Founded in 1903, LEVERGER is a fuel distribution company based in Maisons-Alfort. As a long-standing partner of Euro Énergies, the company, a member of the Crépito® network, is actively involved in the bio fuel market in the Île-de-France region. We met its director, Yves LEVERGER.*

### *Rencontre avec son dirigeant Yves LEVERGER*



**Yves LEVERGER**  
Distributeur \_Distributor



#### **What are the current sales trends for wood energy?**

*It has been a very good year for both logs (up 36%) and pellets (up 27%). Cold winter weather, the lockdown and an increase in the number of people working from home have no doubt contributed to this development. In addition, our high-quality products are really appealing to customers who are looking for "ready-to-use" fuel that comes on a pallet. Our Parisian customers know they can trust us since the product is certified and the quantities are carefully checked.*

#### **How have you benefited from your partnership with Euro Énergies?**

*First of all, having access to high-quality products is a great advantage. Their consistent high level of performance is a real strength. A number of appliance dealers also recommend our bio fuels because they know that dry, debarked products will make the appliance more efficient. Euro Énergies also has an extensive range of products to suit virtually all types of use. Finally, being listed on Crépito®'s national merchant site has boosted our internet sales. We are very pleased with this partnership, which dates back to 2013.*



Chez Euro Énergies, l'aventure du e-commerce débute avec Crépito® dès octobre 2015. Outil de fidélisation, la boutique en ligne est partenaire de près de deux cents distributeurs répartis dans la France entière, qui livrent les clients internautes de leur secteur. La croissance du chiffre d'affaires réalisé via le e-commerce entre 2019 et 2020 a été de 94 %.

La boutique en ligne Woodstock® a vu le jour en avril 2019. Les produits Crépito® et Woodstock® sont aussi présents sur les market places (Amazon...)

En parallèle, les réseaux sociaux sont un bon relais de visibilité. Les marques sont présentes sur les principaux canaux : Facebook, LinkedIn, Youtube ou Instagram.

**Le e-commerce du bois de qualité n'en est qu'à ses débuts mais va rapidement se développer !**

## Le boom du e-commerce

### *The e-commerce boom*

*At Euro Énergies, the e-commerce adventure began with Crépito back in October 2015. As a customer loyalty-building tool, the online shop is a partner to nearly two hundred distributors throughout France, who deliver to internet users in their area. E-commerce revenues increased by 94% between 2019 and 2020.*

*The Woodstock® online shop opened in April 2019. Crépito® and Woodstock® products are also available on market places such as Amazon.*

*Also, social media is a good way to increase visibility. The brands can be found on the main channels: Facebook, LinkedIn, YouTube or Instagram.*

***E-commerce in quality wood is only just beginning but will grow quickly!***





Nos résultats,  
satisfaisants,  
témoignent de  
cette force collective  
fondée sur nos valeurs  
et notre capacité  
à tenir le cap, même  
en pleine tempête.

Président Directeur Général du Groupe Poujoulat

## Frédéric COIRIER

*Poujoulat Group CEO*

*Our results, which  
are satisfactory, bear  
witness to our collective  
strength based on  
shared values and  
our ability to remain  
on course, even in  
the midst of a storm.*



**L'exercice 2020/2021 aura été particulièrement atypique. Chahuté par la crise sanitaire et les restrictions l'accompagnant, le groupe a néanmoins fait preuve de résilience, de capacité d'adaptation et de souplesse. Les équipes que je remercie ont été tout à la fois solidaires, professionnelles et ont su garder de la sérénité. Je les encourage à poursuivre dans ce sens.**

Nos résultats, satisfaisants, témoignent de cette force collective fondée sur nos valeurs et notre capacité à tenir le cap, même en pleine tempête.

Avec la reprise de nos marchés portés par la perspective des jours meilleurs et avec la transformation des modes de consommation, plus durables, l'avenir du Groupe Poujoulat peut s'appréhender avec confiance et optimisme. Le Groupe Poujoulat est et sera au rendez-vous de la transition écologique autour du tryptique : qualité, efficacité énergétique et durabilité.

Nos performances extra-financières, mesurées et vérifiées par un organisme tiers indépendant, montrent que cette stratégie n'est pas un discours d'opportunité mais un chemin que chaque entreprise du groupe emprunte avec conviction et détermination.

Comme les années précédentes, nous renforçons également notre ancrage territorial à travers des programmes d'investissements structurants pour les régions qui accueillent nos sites et nos usines. Acteur engagé dans la vie de la cité, le Groupe Poujoulat croit plus que jamais au « produire en France et en Europe » source de création de richesses dans les territoires et de préservation de notre environnement.

Pour conclure, je souhaite rappeler la confiance de l'actionnariat familial que je représente. Notre groupe, qui a su conduire des transformations stratégiques importantes ces dernières années, sort de cette crise sanitaire avec une conviction forte : notre capacité d'innovation est une magnifique ombrelle protectrice, nous continuerons donc à la cultiver.

## Qualité, efficacité énergétique et durabilité

## *Quality, energy efficiency and sustainability*

***The year 2020/2021 has been particularly unusual. The health crisis and the restrictions that came with it, had an impact on the group, but we have remained resilient, flexible and ready to adapt. I would like to thank the teams for their solidarity, professionalism and composure. I am proud of their efforts and I am sure they will continue to work hard.***

*Our results, which are satisfactory, bear witness to our collective strength based on shared values and our ability to remain on course, even in the midst of a storm.*

*With the markets recovering, and with people adopting new and more sustainable consumption habits, we can be confident and optimistic about the future of the Poujoulat Group. The Group is and will continue to be actively committed to an ecological transition based on quality, energy efficiency and sustainability.*

*Our extra-financial performance, measured and verified by an independent third-party organisation, shows that this strategy is not just a matter of opportunity but a path that each company in the group is pursuing with dedication and determination.*

*As in previous years, we are also strengthening our local roots through investment programmes aimed at structuring the regions where our sites and factories are located. As an active player in the life of the city, the Poujoulat Group believes in "producing in France and in Europe" to create local wealth and to help preserve our environment.*

*In conclusion, I would like to reiterate the commitment of the family shareholders that I represent. Our group, which has been able to implement major strategic transformations in recent years, is emerging from this health crisis with a strong conviction: our innovative capability is a great asset, and we will therefore continue to develop this ability.*



# 2020 RAPP<sup>ORT</sup> FINANCIER

*Financial rep<sup>ORT</sup> 2021*



# Rapport de gestion du groupe et de Poujoulat SA

Mesdames, Messieurs,

Nous vous avons réunis en Assemblée Générale Ordinaire Annuelle en application des statuts et de la Loi sur les sociétés commerciales afin de vous présenter le compte-rendu de la gestion du groupe et de la société Poujoulat SA au cours de l'exercice 2020/2021 et de soumettre à votre approbation les comptes annuels et consolidés de la société Poujoulat SA.



## A. Rapport de gestion du groupe

### 1. Déclaration de Performance Extra-Financière

Conformément aux articles L.225-102-1 et R.225-105 du Code de commerce, le Groupe Poujoulat fournit ci-après des informations extra-financières relatives à sa Responsabilité Sociale et Environnementale. Il est rappelé que le groupe est tenu de publier une déclaration consolidée de performance extra-financière dans son rapport de gestion car son chiffre d'affaires est supérieur à 100 millions d'euros et son effectif dépasse 500 personnes. Les informations communiquées ont fait l'objet d'un avis de conformité et de sincérité par un organisme tiers indépendant, annexé au présent rapport.



### LA CARTE D'IDENTITÉ DU GROUPE

Le Groupe Poujoulat est structuré autour de trois pôles d'activités :

- l'activité conduits de cheminée, à destination des logements individuels ou collectifs, qui emploie 1 178 personnes ;
- l'activité cheminées industrielles, pour les applications productrices d'énergie de forte puissance et pour les process industriels, qui emploie 234 personnes ;
- l'activité bois énergie, qui consiste en la fabrication et la commercialisation de biocombustibles de qualité supérieure, qui emploie 147 personnes.



La part relative des trois activités ainsi que les structures juridiques qui les composent sont rappelées dans le diagramme ci-après.

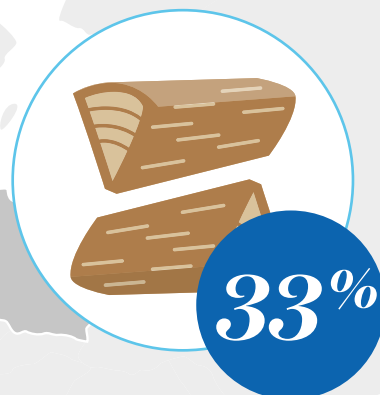
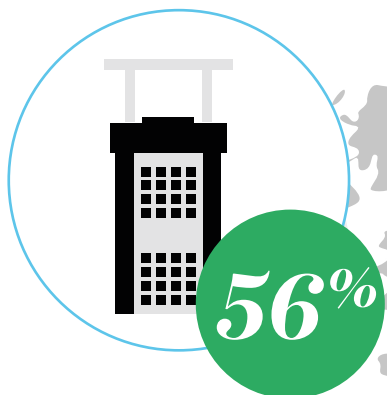
# Poujoulat Group

## POUJOLAT SA (F)

Conduits de cheminée  
*Chimney flues*

Cheminées industrielles  
*Industrial chimneys*

Bois énergie  
*Wood fuels*



**cheminées Poujoulat** 

POUJOLAT SA (B)  
POUJOLAT BELUX (B)  
POUJOLAT GMBH (D)  
POUJOLAT UK LTD (UK)  
POUJOLAT SP. Z O.O. (PL)  
POUJOLAT BV (NL)  
POUJOLAT SWITZERLAND (CH)  
AMPÉRYA 79 SAS (F)

**WESTA FRANCE**  
CHEMINÉES MÉTALLIQUES ET VENTILATION

WESTAFLEX BÂTIMENT SAS (F)



TÔLERIE FORÉZIENNE SAS (F)

**Heating&Power Poujoulat**   
Chimney & Exhaust Solutions

BEIRENS SAS (F)  
MCC21 SAS (F)

VL STAAL A/S (DK)  
DST A/S (DK)

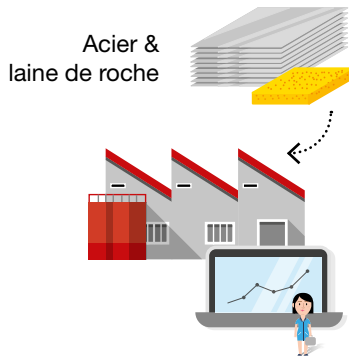
**Crépit**   
UNE PERFORMANCE D'ENFER !

**bois énergie WOODSTOCK** 

EURO ÉNERGIES SAS (F)

BOIS-FACTORY 36 SAS (F)  
BOIS-FACTORY 42 SAS (F)  
SEF 42 SAS (F)  
BOIS-FACTORY 70 SAS (F)

## Conduits de cheminée



1

**Conception & fabrication**



2

**Logistique & livraison**



Vente à la distribution



Vente aux professionnels



Vente aux constructeurs

## Cheminées industrielles



1

**Conception & fabrication**

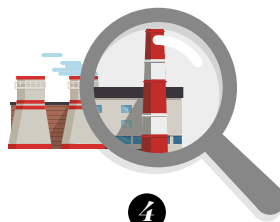


2

**Logistique & livraison**

3

**Montage**



4

**Inspection & maintenance**

## Bois énergie



Exploitation forestière

1

**Production**



Bois-Factory  
Bois sec

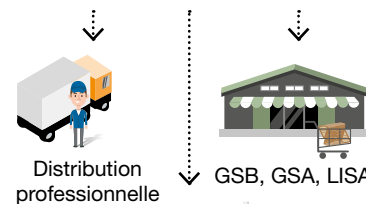
Scieries  
Pellets

**Euro Énergies**



2

**Logistique & livraison**



Distribution professionnelle

GSB, GSA, LISA



À domicile

## LES VALEURS DU GROUPE

Le Groupe Poujoulat privilégie une vision de long terme pour développer ses activités. Cette démarche s'articule autour de quatre engagements :

### Des produits exemplaires



- Concevoir et développer durablement
- Améliorer le pouvoir d'achat des utilisateurs grâce à l'efficacité énergétique
- Sourcer de façon exemplaire les matières premières nécessaires à la fabrication
- Tester de façon rigoureuse les performances des produits et valider celles-ci in situ

### Des entreprises engagées



- S'ancre durablement dans les territoires
- Investir dans les outils de production pour pérenniser les activités locales
- Recourir aux énergies renouvelables et décarbonées pour chauffer et éclairer nos usines et bureaux
- Soutenir les initiatives sportives, culturelles et éducatives

### L'investissement humain



- Promouvoir la mobilité en interne dès que faire se peut.
- Encourager la formation des équipes et notamment en vue d'améliorer la sécurité au travail
- Développer des outils éducatifs comme l'école interne
- Promouvoir et développer l'apprentissage
- Améliorer les conditions de travail

### La transformation digitale



- Apporter davantage de services aux clients
- Gagner en productivité
- Réduire notre empreinte écologique
- Améliorer le service après-vente pour qu'il soit plus performant et plus diligent.

## OBJECTIFS DE NOTRE POLITIQUE EXTRA-FINANCIÈRE

Nos marchés connaissent une mutation rapide et la société s’oriente vers des modes de consommation plus durables et responsables. Satisfaire nos clients doit être notre priorité : cet objectif doit nous permettre de structurer nos actions et de développer une démarche d’amélioration continue. Cet objectif doit également nous amener à améliorer notre rentabilité tout en diminuant notre empreinte environnementale.

### Notre ambition, à horizon 2023, doit nous permettre :

- d’améliorer la qualité de nos prestations et de nos produits en implémentant une analyse de leur cycle de vie,
- de faire progresser notre performance opérationnelle et environnementale,
- de structurer et digitaliser nos process pour être plus efficaces et agiles,
- d’améliorer la qualité de vie au travail.

### Nos objectifs « sécurité » à horizon 2023 sont :

- de réduire les accidents du travail chaque année (tant en nombre qu’en gravité), et de développer une culture de sécurité, de prévention et de responsabilité dans toute l’entreprise,
- de mieux sécuriser les situations de travail et de prévenir les maladies professionnelles, d’améliorer la conception et l’ergonomie des postes de travail et de renforcer la formation,

- de mettre en place un système de management qualité/sécurité/environnement pour permettre la conformité permanente à la réglementation,
- de structurer un système d’amélioration continue pour toujours satisfaire ces exigences.

### Nos objectifs « environnement » pour 2023 sont :

- de développer des produits à la fois efficaces, durables et recyclables,
- de renforcer la valorisation des déchets (> 90 %),
- de diminuer l’empreinte environnementale de l’entreprise, notamment en maîtrisant les consommations d’énergie, d’eau et les émissions de gaz à effet de serre, tout en développant la production d’énergies renouvelables,
- d’assurer la meilleure prévention vis-à-vis de toute sorte de pollution,
- de mettre en place un système de management qualité/sécurité/environnement pour permettre la conformité permanente à la réglementation,
- de structurer un système d’amélioration continue pour toujours satisfaire ces exigences.



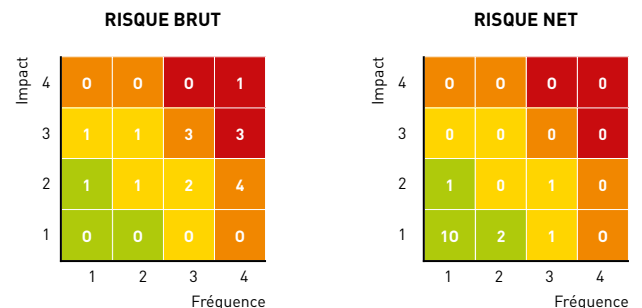
## CARTOGRAPHIE DES RISQUES

Le groupe a procédé en premier lieu à une évaluation des enjeux clés pour définir une stratégie RSE cohérente avec sa stratégie d’affaires à long terme, autant qu’avec les attentes de ses parties prenantes. Une analyse des principaux risques et opportunités a été mise en œuvre à travers la conduite d’entretiens avec des membres du Comité de Direction et les Directeurs Généraux représentant les différentes branches d’activité.

35 risques répartis sur les 3 piliers (social, environnemental et sociétal) ont été analysés à l’aide d’une méthode prenant en compte la fréquence et l’impact global (qui prend lui-même en compte les impacts financiers, en termes d’images, légaux, réglementaires et opérationnels). 4 enjeux sont ressortis avec un risque brut majeur et 7 en risque élevé.

Après identification des mesures de maîtrise, aucun enjeu n’apparaît « en risque net » comme majeur et/ou critique.

La synthèse de la matrice des risques est la suivante :



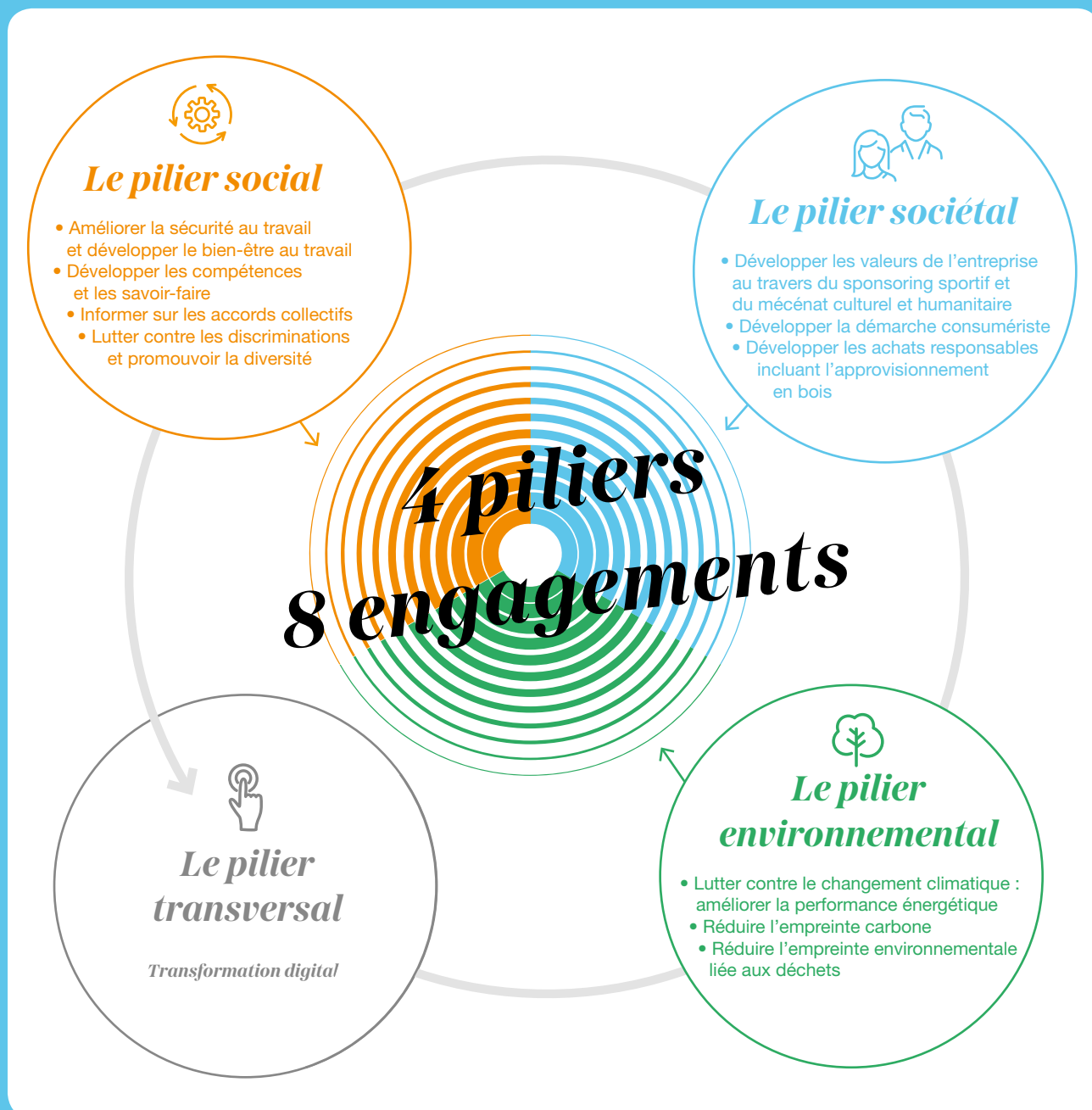
L’évaluation et les résultats finaux ont ensuite été présentés et validés par la direction générale, aboutissant à la définition des thèmes RSE à suivre en priorité.

## RAPPEL DES ENJEUX CHOISIS PAR LE GROUPE

La déclaration de performance extra-financière de l'exercice précédent avait permis de déterminer 8 enjeux pertinents choisis parmi 4 piliers (environnemental, sociétal, social et transversal). Comme indiqué à l'époque, le Groupe Poujolat a souhaité intégrer 3 enjeux nouveaux dont l'un, relatif aux achats, possède un indicateur clé de performance.

Comme les années précédentes, il ne nous est pas apparu pertinent, au regard de l'activité du groupe, de reporter les données sur les enjeux suivants :

- le gaspillage alimentaire, la précarité alimentaire, l'alimentation responsable, équitable et durable ;
- le bien-être animal ;
- la consommation de matières premières qui sera inclus dans l'enjeu environnemental lié à l'empreinte carbone et suivi au travers du taux de rebut.



## MÉTHODOLOGIE ET REPORTING

### Une démarche structurée et transversale

Afin de structurer la démarche et de couvrir toutes les dimensions de la RSE, le groupe s'est appuyé sur la norme internationale ISO 26 000. Ce référentiel a permis de donner un cadre de référence et une cohérence globale aux différentes actions menées au sein de l'entreprise dans les domaines sociaux, sociétaux, environnementaux et économiques.

#### (1) PÉRIMÈTRE

##### a. Périètre temporel

Sauf exception, les données quantitatives et qualitatives portent sur la période du 1<sup>er</sup> avril 2019 au 31 mars 2020 correspondant à l'exercice comptable du Groupe Poujoulat. Les exceptions feront l'objet d'une mention explicite au sein du présent rapport.

##### b. Périètre de consolidation

Les informations fournies portent sur la société elle-même ainsi que sur l'ensemble des filiales intégrées globalement dans le périmètre consolidé.

Le périmètre du taux de couverture exclut :

Pour le segment Conduits de cheminée :





- la société SA Poujoulat Belgique qui est une holding financière sans activité propre,
- la société Ampérya 79 qui clôture son deuxième exercice mais n'a pas réalisé de chiffre d'affaires et ne compte aucun salarié au titre de l'exercice.

Pour le segment Bois énergie :

- la société SEF 42 qui est entrée récemment dans le périmètre du groupe,
- la société BGDK, sur laquelle Euro Énergies n'exerce pas de contrôle, car il s'agit d'une société mise en équivalence,
- la société Bois-Factory 81 car la société a été dissoute au cours de l'exercice.

Le périmètre de consolidation des indicateurs peut varier selon les informations considérées. Dans un souci de cohérence et afin de faciliter la lecture, le taux de couverture sera toujours exprimé au regard du chiffre d'affaires pour les 4 piliers.

Le taux de couverture des indicateurs clés par pilier est synthétisé comme suit :

Piliers	Enjeux	Taux de couverture par KPI par enjeu	Taux de couverture par pilier (moyenne)	Taux de couverture globale
 <i>Transversal</i>	Digitaliser les services aux clients en interne et en externe	<i>Pas de KPI</i>	<i>Pas de KPI</i>	78,7 %
 <i>Social</i>	Améliorer la sécurité au travail et développer le bien-être au travail	91,8 %	91,5 %	
	Développer les compétences et savoir-faire	91,2 %		
 <i>Environnemental</i>	Améliorer la performance énergétique	84,6 %	70,6 %	
	Réduire l'empreinte carbone	35,3 %		
	Réduire l'impact environnemental lié aux déchets	91,8 %		
 <i>Sociétal</i>	Développer les valeurs de l'entreprise au travers du sponsoring sportif et du mécénat culturel et humanitaire	100 %	78,4 %	
	Développer la démarche consomériste	35,3 %		
	Développer les achats responsables incluant l'approvisionnement du bois	100 % (bois)		

#### QU'EST-CE QU'UN KPI ?

Le KPI pour « Key Performance Indicator » est l'indicateur clé de performance qui va permettre de mesurer la performance de l'entreprise pour les enjeux déterminés suite aux actions mises en place.

#### (2) MÉTHODOLOGIE

L'animation de la démarche RSE pour l'ensemble des activités et la consolidation des indicateurs sont assurées par la responsable RSE de la société Poujoulat SA. Un processus de collecte a notamment été mis en place afin de garantir la cohérence et la fiabilité des données (qualitatives et quantitatives) sur les volets social, environnemental et sociétal. Cette méthodologie permet une analyse fine selon 5 critères : définition, périmètre, unité, mode de calcul et contributeurs concernés.

La DPEF a été construite en capitalisant sur l'approche risque du groupe. Nous avons alors repris la cartographie du groupe pour trier les risques sociaux, sociétaux et environnementaux déjà identifiés par ailleurs. Ce travail d'identification des risques extra-financiers a permis de mettre en exergue la maîtrise et les politiques liées à ces enjeux de responsabilité sociétale. Nous nous sommes appuyés sur l'article R.225-105 du code de commerce pour procéder à notre analyse de risque ainsi que sur les travaux menés depuis 2011 en interne sur la norme ISO 26000.



## Enjeu

## AMÉLIORER LA SÉCURITÉ AU TRAVAIL ET DÉVELOPPER LE BIEN-ÊTRE AU TRAVAIL

Le bien-être au travail de l'ensemble des collaborateurs du Groupe Poujolat est un enjeu majeur dans le cadre de la responsabilité sociale de l'entreprise. L'Humain tient une place prépondérante dans la vision de long terme et de progrès que porte le groupe. L'ambition de Poujolat est donc tout naturellement d'améliorer la santé et la sécurité au travail, de développer le bien-être au travail, de développer les compétences et les savoir-faire pour l'ensemble de ses collaborateurs et ceci tout au long de leur carrière professionnelle.

## Indicateurs clés (KPI)

Pour mesurer l'amélioration de la sécurité au travail de manière globale et comparable, le Groupe Poujolat suit deux indicateurs clés de performance : le taux de fréquence (TF) et le taux de gravité (TG).

TF = (Nombre d'accidents avec arrêts / nombre d'heures travaillées) x 10<sup>6</sup>

TG = (Nombre de jours d'arrêt de travail suite à un accident / nombre d'heures travaillées) x 10<sup>3</sup>

## Taux de couverture des indicateurs

91,8%

## Principales actions conduites

## MESURES TECHNIQUES

- Réduction ou suppression de manutention manuelle engendrant des maladies professionnelles au niveau des épaules par l'automatisation de la partie chargement du laser existant et la mise en service d'un nouveau laser.
- Amélioration de la protection des mains (changement des gants). Suite à un audit terrain et identification des risques, après une phase de test, mise en place de nouveaux gants en production et sur la plateforme logistique. Depuis, on constate une réduction du nombre de coupures.
  - > Protection adaptée aux risques, durée de vie plus longue et moins de déchets générés.
- Programme de mise en conformité technique des machines.
- Mise à disposition de moyens de manutention (Buzançais).

## MESURES ORGANISATIONNELLES

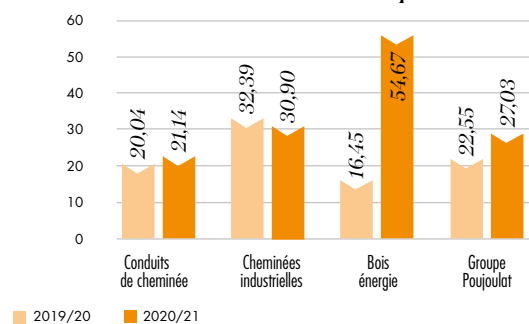
- Refonte de l'évaluation des risques professionnelles (document unique) pour en faire un outil de management opérationnel avec le collaborateur au centre de l'exposition.
- Analyse systématique des accidents de travail et accidents bénins notables avec une équipe pluridisciplinaire (Sécurité, Commission Santé, Sécurité et Conditions de Travail, manager, victime et service support si besoin) sur le terrain et avec la méthode arbre des causes.
- Vérification de la mise en œuvre sur le terrain des actions correctives.
- Groupe de travail sur les troubles musculo-squelettiques professionnels (Buzançais).
- Groupe de travail selon différents thèmes (tous sites).

## MESURES HUMAINES

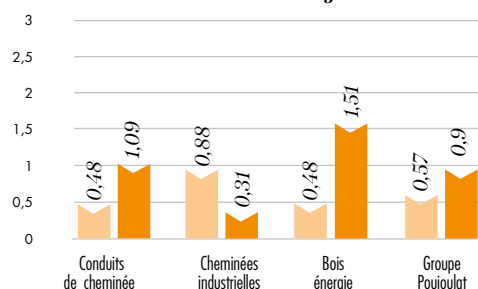
- Déploiement de la communication sécurité.
- Poursuite de l'accès au soin facilité par la venue d'un ostéopathe une fois par mois sur site.
- Développer la culture sécurité grâce à la formation à tous les niveaux.
- Méthode arbre des causes permettant d'analyser les accidents du travail pour l'équipe Santé Sécurité.
- Formation à la sécurité intégrée au parcours de formation des opérateurs de production.
- Formation « manager la sécurité » pour le Comité de Direction Usine, les responsables, les membres de la Commission Santé Sécurité et conditions de travail.

## Résultats

Évolution du taux de Fréquence



Évolution du taux de gravité



## Commentaires et analyses

Les résultats annuels sont impactés par des arrêts longs dans la branche bois énergie. Il faut noter que le taux de fréquence est, en revanche, stable pour les branches conduits de fumée et cheminées industrielles.





## Le pilier social

Enjeu	<b>DÉVELOPPER ET PÉRENNISER LES COMPÉTENCES ET LES SAVOIR-FAIRE</b>
<p>La formation des collaboratrices et des collaborateurs est le moyen privilégié par le Groupe Poujoulat pour accroître les compétences et les savoir-faire. Pour incrémenter l'expertise de chacun, source d'épanouissement intellectuel et permettre le développement de la polyvalence, source de résilience pour l'entreprise, le groupe ouvre la possibilité à tout salarié de se former dans le cadre d'une démarche cohérente avec ses fonctions ou en anticipation d'une évolution de ses tâches. Les formations peuvent être assurées inter-entreprises ou intra-entreprise par des formateurs internes ou externes.</p>	
Indicateurs clés (KPI)	Pour mesurer cet enjeu, l'indicateur choisi est le nombre total d'heures de formation sur le périmètre groupe (le périmètre temporel est l'année civile).
Taux de couverture des indicateurs	<b>91,2%</b>
Principales actions conduites	<p>La principale action de développement des savoir-faire et compétences est l'École de Formation Production (EFP). À ce jour, 60 collaborateurs ont été formés en 2020 et 82 en 2021.</p> <p>L'EFP Poujoulat a pris, au cours de la période, un nouvel essor. En effet, nous avons obtenu :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• un numéro d'agrément en tant qu'organisme de formation, permettant ainsi d'accueillir les personnels intérimaires intervenant dans l'atelier, une première session test ayant été réalisée début 2021 avec 4 intérimaires ;</li> <li>• la certification Datadock en mars 2021.</li> </ul> <p>Ces étapes importantes seront complétées dans les mois qui viennent par :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• la certification Qualiopi ;</li> <li>• la réalisation d'un espace de formation dédié, d'une surface d'environ 200 m<sup>2</sup> à même le site de Niort, composé de 2 salles de formations théoriques et une salle de travaux pratiques pour un investissement initial de 315 k€.</li> </ul> <p>La prochaine étape identifiée à ce jour sera de permettre aux collaborateurs le désirant d'obtenir une certification professionnelle à l'issue du cursus, autant de leur montée en compétence, favorisant leur employabilité, et valorisante à titre personnel.</p>
Résultats	<b>13 719 h de formation dispensées</b> <i>(vs 13 609,75 h l'année précédente)</i>
Commentaires et analyses	La formation de certains salariés pendant la période de crise sanitaire et la montée en puissance de l'École de Formation Production ont entraîné une stabilité du nombre d'heures de formation dispensées aux équipes.

## LUTTER CONTRE LES DISCRIMINATIONS ET FAVORISER LA DIVERSITÉ

Ce sujet s'est décliné sous la forme d'un accord collectif sur l'égalité professionnelle entre les Hommes et les Femmes (30/12/2020), dans lequel 5 thèmes sont abordés.

**1) RÉMUNÉRATION EFFECTIVE :** Engagement de créer une grille de positionnement vis-à-vis de critères objectifs permettant aux Managers de suivre un guide d'attribution d'augmentation de salaire individuelle. Cette grille a été travaillée avec 8 collaborateurs de l'entreprise et pilotée par le DRH.

### 2) PROMOTION ET ÉVOLUTION PROFESSIONNELLE :

L'objectif est d'encourager les collaborateurs à bénéficier d'évolutions dans leur carrière au sein de Poujoulat. Ainsi, a minima 80 % des offres d'emploi sont diffusées auprès de l'ensemble des collaborateurs, permettant ainsi à chacun de se positionner et d'être systématiquement reçu pour un entretien avec le service RH.

**3) QUALIFICATIONS PROFESSIONNELLES :** Engagement de communication de toutes les informations ayant trait à l'obtention d'une qualification. Ces informations sont notamment données au cours des entretiens professionnels (tous les ans).

**4) FORMATION :** Bâtir un plan de formation basé sur le développement futur de l'entreprise et constituer un catalogue de formation.



**5) SENSIBILISATION DES MANAGERS :** Engagement de former tous les Managers (sur 3 exercices max.) sur la thématique DISCRIMINATION ET HARCÈLEMENT AU TRAVAIL - PRÉVENIR ET AGIR. Une session test (8 collaborateurs) s'est déroulée en mars 2021 mais n'a pas donné satisfaction, une nouvelle étude sur cette formation est en cours.

### FOCUS

## *Le Handicap, un enjeu pour Poujoulat*

**Le Groupe Poujoulat travaille en partenariat étroit avec le CAP Emploi, la médecine du travail et notre ergonome pour le maintien dans l'emploi de nos collaborateurs titulaires d'une reconnaissance de la qualité de travailleur handicapé.**

Afin de permettre à ces collaborateurs de bénéficier de conditions de travail sereines et en adéquation avec leur handicap, des actions visant à réduire leur temps de travail ou encore à améliorer l'ergonomie de leur poste de travail (sièges assis-debout, lunettes de sécurité à la vue...) sont mises en place. Ces actions permettent à la fois à nos collaborateurs proches de la retraite de pouvoir réaliser une fin de carrière dans des conditions sereines mais également à nos collaborateurs dans la force de l'âge d'être accompagnés dans leur vie professionnelle lorsqu'un handicap est présent ou survient dans leur vie.

## *DÉVELOPPER LE DIALOGUE SOCIAL*

**Le dialogue social est un sujet primordial, d'autant plus en la période que nous traversons.**

Les actions de l'exercice 2020/2021 ont été les suivantes :

- Projet de conclure un accord collectif spécifique au Dialogue Social au sein de Poujoulat SA afin de définir un mode de communication transparent et fluide entre la Direction et les Représentants du Personnel :
  - > 5 réunions de travail avec 3 élus du Comité Social et économique et les 2 Délégués Syndicaux : 10/11/2020, 24/11/2020, 07/01/2021, 18/03/2021, 02/06/2021 ;
  - > sujet de la Base de Données Économiques et Sociales : convenir des informations nécessaires aux Représentants ;
  - > définir un mode de partage permanent des informations ;
  - > structurer la base de données économiques et sociales en y ajoutant un agenda social reprenant les consultations récurrentes ;
  - > échanges toujours en cours avec pour objectif une signature courant 2021.
- Groupes de travail faisant suite à la négociation annuelle obligatoire 2020 (constitués de 6 collaborateurs suivant le thème) :
  - > égalité professionnelle : cf Accord ;
  - > évolution de la prime d'assiduité : les échanges (3 réunions) n'ont pas permis à ce jour de conclure à un accord ;
  - > récupération des heures de modulation annuelles : avenant à l'accord sur les temps de travail soumis à la signature des Délégués Syndicaux en avril 2021 après 3 réunions d'échanges ayant eu lieu en février et mars 2021 ;
  - > télétravail : ce sujet a été reporté à la fin de la crise sanitaire, le télétravail étant fortement conseillé par le gouvernement.
- Création et animation d'un groupe de travail visant à la refonte des entretiens pro. et annuels + formation de tous les managers :
  - > groupe composé de collaborateurs et piloté par la Responsable Formation et GPEC ;
  - > systématisation des 2 entretiens pour tous, tous les ans ;
  - > formation de l'ensemble des chefs d'équipes et Responsables de Secteur en février et mars 2021 ;
  - > refonte des entretiens destinés aux Ouvriers. Ceux destinés aux ETAM / Cadres sont également en cours de refonte.


**Pilier environnemental**

Enjeu

**AMÉLIORER LA PERFORMANCE ÉNERGÉTIQUE POUR LIMITER L'EMPREINTE CARBONE**

Le Groupe Pujoulat est pleinement engagé dans la lutte contre le réchauffement climatique en tant qu'acteur économique mettant en marché des produits permettant de réduire les émissions de dioxyde de carbone des clients finaux (produits permettant le recours à des générateurs utilisant des énergies renouvelables, produits permettant d'accroître l'efficacité des systèmes utilisant une énergie fossile, fabrication et commercialisation de biocombustibles en substitution d'énergies fossiles). Mais le groupe est également engagé en tant que consommateur d'énergie en privilégiant des sources d'énergie renouvelable (biomasse pour le chauffage des principaux sites industriels) et en réduisant ses approvisionnements en électricité par l'utilisation de systèmes économes (éclairage, machines-outils, ...).

Indicateurs clés (KPI)

Pour mesurer l'amélioration de son empreinte carbone (EC) et de son efficacité énergétique (EE), le Groupe Pujoulat suit deux indicateurs de performance :

EC = Masse de CO<sub>2</sub> en kg / heure travaillée

EE = Nombre de kWh d'électricité / heure travaillée

Taux de couverture des indicateurs

EC : **35,3 %** du chiffre d'affairesEE : **84,6 %** du chiffre d'affaires

Principales actions conduites dans l'année

- Investissement dans le parc machine pour plus d'économies d'énergie électrique
- Investissement dans le parc machine pour plus d'économies d'énergie électrique et mise en place d'un critère d'efficacité énergétique dans les cahiers des charges soumis aux fournisseurs de machines outils
- Finalisation du programme LED
- Identification des données relatives aux consommations de gaz industriel
- Signature du contrat avec le prestataire en charge de la mise en place de la centrale solaire photovoltaïque

Résultats



Commentaires et analyses

L'augmentation de l'indicateur d'efficacité énergétique ne traduit pas une dégradation de la performance du groupe en la matière. Le groupe a procédé cette année à une analyse du ratio kWh consommé / quantité de matière transformée pour les sites de Pujoulat Niort, Bois-Factory 36, 42 et 70. Les résultats sont les suivants :

- pour le site de Niort, la consommation de kWh électriques par tonne d'acier brut consommé a diminué de 10 % ;
- pour l'ensemble des sites Bois-Factory, la consommation de kWh électriques par stère de bois transformé est stable (+0,9 %).

La consommation d'électricité a légèrement cru (+ 2 %) pendant que le nombre d'heures travaillées a baissé de 10 %. Le KPI présenté repose sur les consommations facturées entre avril 2020 et mars 2021.

Il est donc envisagé de transformer l'indicateur clé de performance pour la prochaine Déclaration de Performance Extra-Financière afin de mesurer de façon plus pertinente les progrès réalisés en matière d'efficacité énergétique car le ratio utilisé jusque maintenant crée un biais d'analyse car il fait fi des gains de productivité.

Concernant l'empreinte carbone, elle est calculée à partir d'un bilan carbone réalisé pour le site de Niort (scope 3) avec un décalage d'un exercice. Au-delà du bilan carbone du site de Niort, les démarches « achats responsables » comme la mise en place d'une charte adressée aux fournisseurs pour la partie métal qui comprend un volet d'engagements environnementaux et la maîtrise, pour l'approvisionnement en bois, des rayons d'approvisionnement de matières premières sont des actions qui concourent à la lutte contre les émissions de gaz à effet de serre.

**FOCUS***Le Groupe Poujoulat,  
un consommateur  
d'énergie décarbonée*

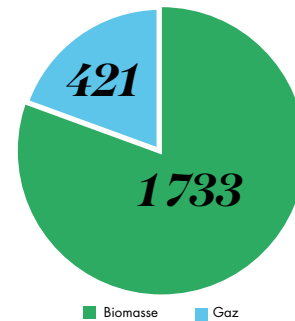
**Le Groupe Poujoulat, déjà alimenté par une électricité bas-carbone, a revu son contrat d'approvisionnement pour qu'à partir de 2022, la fourniture d'électricité soit majoritairement renouvelable.**

- Via un contrat d'approvisionnement groupe qui garantit 50 % d'électricité verte certifiée par les garanties d'origine.
- Via l'installation en 2022 d'une centrale solaire photovoltaïque en autoconsommation qui permettra de couvrir 5 % des besoins du site de Niort.

Concernant ses besoins de chauffage, le site de Niort est alimenté majoritairement en énergie renouvelable (biomasse) avec une chaudière gaz en relèvé.

Le relevé des consommations de la chaufferie sur l'exercice 2020/2021 donne les parts de consommation suivantes :

*Répartition des consommations  
pour le chauffage (Poujoulat Niort) en MWh*



**> 80%**

*des besoins de chauffage  
de l'usine de Niort  
sont couverts par  
les chaudières biomasse.*

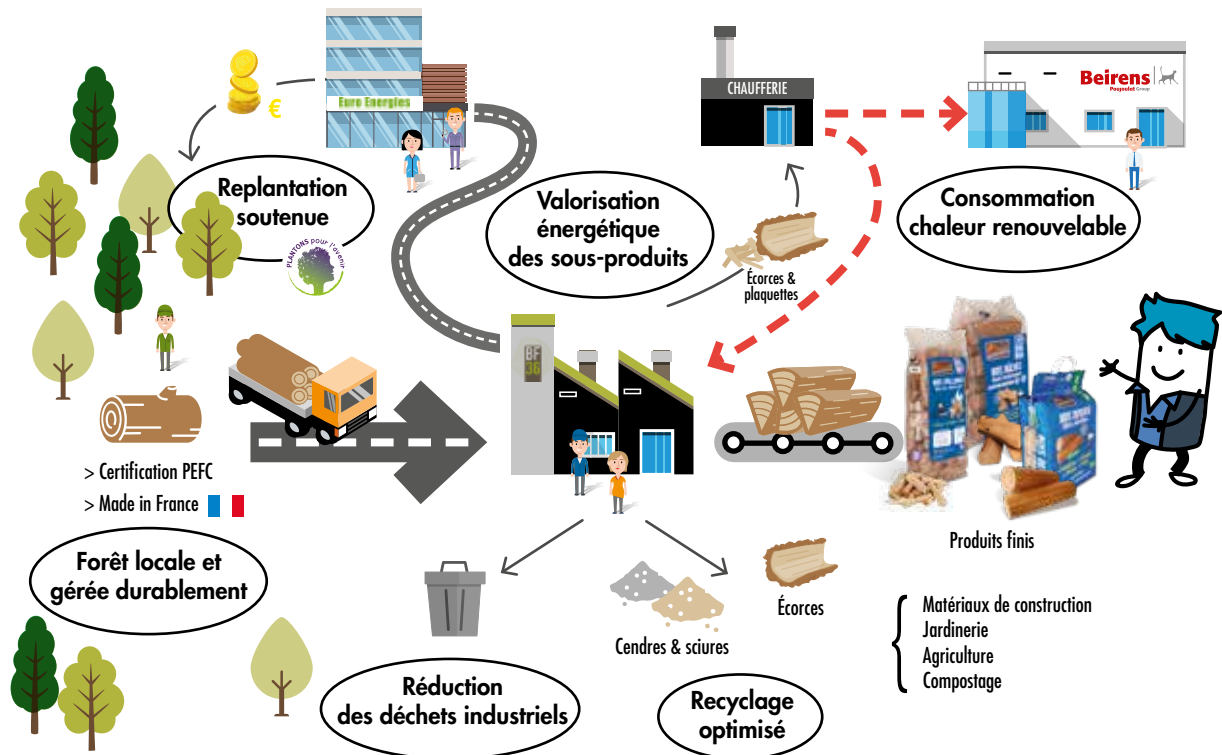


 **Pilier environnemental**

<b>Enjeu</b>	<b>RÉDUIRE L'EMPREINTE ENVIRONNEMENTALE LIÉE AUX DÉCHETS</b>
<p>Réduire l'impact environnemental lié aux déchets est une priorité. Cet enjeu répond à la fois à une éthique environnementale et à l'amélioration de la performance économique en réduisant des charges et en identifiant des voies de valorisation économique. Chaque entité est responsable de ses déchets dans le respect de la réglementation du pays concerné. Quelle que soit la branche d'activité (Conduits de cheminée, Cheminées industrielles ou Bois énergie), les responsables de site sont sensibilisés à cet enjeu majeur par le service QSE ou par des animateurs dédiés à ces problématiques.</p>	
<b>Indicateurs clés (KPI)</b>	Part des déchets recyclés ou valorisés (en %)
<b>Taux de couverture des indicateurs</b>	<b>91,8%</b>
<b>Principales actions conduites</b>	<p>Le Groupe Pujoulat a revisité sa politique de gestion des déchets durant l'exercice en s'attachant les services d'un prestataire unique pour l'ensemble des sites de production en France. Ce changement a permis d'harmoniser les pratiques des différents sites français et d'augmenter le taux de recyclage notamment en intégrant les cendres issues de la combustion de biomasse dans un système de récupération et de valorisation (compostage). D'une façon plus générale, l'ensemble des entités du groupe ont été sensibilisées au tri, action indispensable à l'amélioration du taux de recyclage des déchets.</p> <p>Par ailleurs, les usines de fabrication de bois bûche (Bois-factory) utilisent, pour l'alimentation du process de séchage, très majoritairement les sous-produits de l'activité (écorces, connexes).</p>
<b>Résultats</b>	<b>environ 98%</b> <i>(vs 93 % l'année précédente)</i>
<b>Commentaires et analyses</b>	<p>Pour les branches "métal", le suivi est assuré par Veolia.</p> <p>Pour la branche "Bois énergie", le suivi est triple :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• suivi assuré par Veolia,</li> <li>• suivi réalisé en interne (concernant la vente de certains co-produits),</li> <li>• et enfin, utilisation de co-produits pour les besoins de séchage. La quantité des co-produits valorisés dans le process de séchage est estimée. Elle est issue d'un calcul théorique des besoins des chaudières alimentant le process.</li> </ul> <p>Le contrat avec le prestataire unique a permis d'organiser des actions de tri pour l'aluminium et les différents types d'inox (316 et 304). Il a également permis la mise en place d'actions de packmattage afin de réduire les volumes.</p> <p>Concernant les usines de production de bois de chauffage (BF 36 et BF 42), le calcul du taux de recyclage a été réalisé en « neutralisant » les sous-produits qui ont été valorisés dans la chaudière biomasse sur site, permettant le séchage des bois (et parfois le chauffage des locaux) à partir d'une source d'énergie renouvelable.</p>

**FOCUS***Pour la branche Bois énergie et ses unités de production, une gestion circulaire de la ressource biomasse*

L'exemple de Bois-Factory 36 :



L'activité des unités de production Bois-Factory se caractérise par la transformation de grumes en différents produits finis (bois bûches, bois d'allumage et briquettes). Cette activité génère des déchets plastiques liés à l'opération de conditionnement et des sous-produits provenant de la matière première bois (écorces, chutes, sciures). Chez BF36, une grande majorité des sous-produits (écorces principalement) est valorisée dans la chaudière biomasse dont la production renouvelable permet d'alimenter en énergie le process industriel de séchage du bois et de chauffer les locaux de la société Beirens.

Cette combustion génère des cendres qui seront valorisées comme le surplus d'écorces et la sciure via des voies de valorisations diverses (matériaux de construction, jardinerie, agriculture, compostage).

Enfin, Euro Énergies, filiale de Poujoulat SA et actionnaire majoritaire des sociétés Bois-Factory 36 et Bois-Factory 42, abonde chaque année un fond de replantation (Plantons pour l'avenir) qui permet de rajeunir la forêt française et de stocker du carbone sur pied. L'engagement annuel d'Euro Énergies permet de planter 10 000 arbres sur 8 hectares.



## Pilier sociétal

Enjeu	<b>DÉVELOPPER LES VALEURS DE L'ENTREPRISE AU TRAVERS DU SPONSORING SPORTIF ET DU MÉCÉNAT ÉCOLOGIQUE, CULTUREL ET HUMANITAIRE</b>
<p>Le Groupe Pujoulat est fondamentalement attaché aux secteurs du sport, de la culture, de l'environnement et aux actions humanitaires. C'est la raison pour laquelle, en se reposant sur ses valeurs - l'humain, l'ancrage territorial, le progrès, le patrimoine et le développement durable - le groupe continue à soutenir des projets sportifs, culturels, environnementaux et humanitaires.</p>	
Indicateurs clés (KPI)	Montant en euros dédié au sponsoring et au mécénat (sportif, culturel, environnemental et humanitaire).
Taux de couverture des indicateurs	<b>100%</b>
Principales actions conduites	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En matière de <b>sponsoring sportif</b>, le soutien s'est porté sur l'accompagnement de jeunes talents et de centres de formation (football, rugby, ...).</li> <li>• Sur le <b>volet culturel</b>, le groupe a accompagné, cette année encore, le domaine national de Chambord à l'occasion des 500 ans du château (voir focus ci-contre).</li> <li>• Sur le <b>volet environnemental</b>, le Groupe Pujoulat poursuit son soutien au fonds de replantation « Plantons pour l'avenir » (voir focus ci-après).</li> <li>• Sur le <b>volet humanitaire</b>, depuis plus de dix ans, le groupe accompagne l'association Planète Enfants et Développement qui œuvre pour changer la vie d'enfants démunis. Le groupe, pendant la crise sanitaire mondiale, a soutenu les projets de l'association à Katmandou au Népal qui ont inclus une réponse d'urgence pour de la nourriture et du gaz en faveur de 175 femmes très vulnérables et de leurs enfants.</li> </ul>
Résultats	<b>238 455 €</b> (vs 290 109 l'année précédente)
Commentaires et analyses	<p>Le budget alloué au sponsoring et au mécénat est en léger recul dans un contexte de crise sanitaire qui a impacté les manifestations et événementiels. Malgré l'annulation de 70 % des manifestations, le groupe n'a baissé ses engagements financiers que d'un peu moins de 18 % par rapport à l'exercice précédent témoignant d'un soutien résolu durant cette période difficile.</p>

## FOCUS

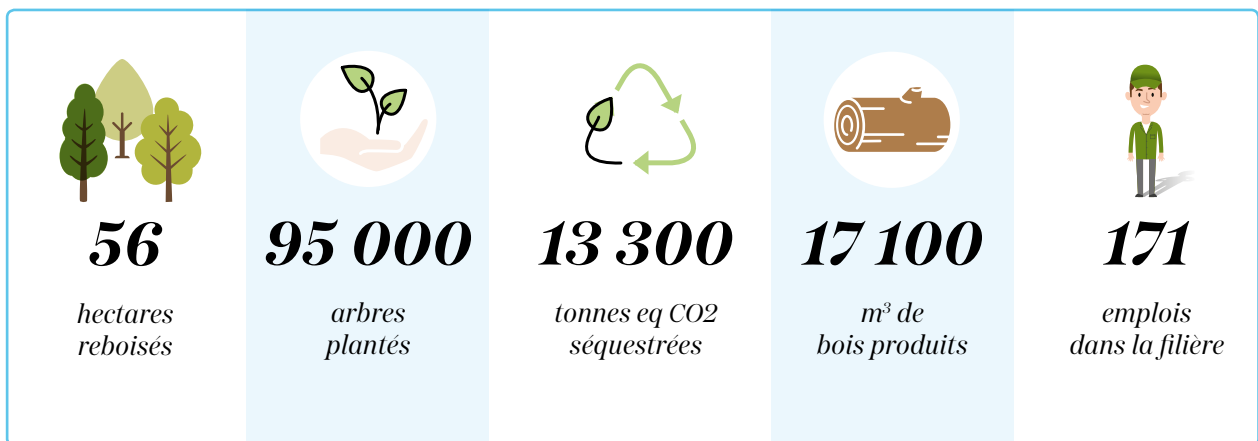


## Plantons pour l'avenir : un fonds de replantation forestier dans lequel le Groupe Pujoulat s'implique.

La forêt française est en croissance biologique nette puisque sur 90 millions de mètres cube d'accroissement biologique annuel, environ 50 % de cette croissance est prélevée. Cela s'est traduit par un doublement de la surface forestière en France métropolitaine depuis 1830 qui s'établit aujourd'hui à 17 millions d'hectares. Néanmoins, pour régénérer la forêt et la rajeunir, des démarches de replantation sont nécessaires.

C'est la vocation du fonds de replantation « Plantons pour l'avenir » qui accompagne des projets qui répondent à une demande de propriétaires forestiers.

Le Groupe Pujoulat s'y investit depuis sa création. Selon le fonds, le soutien financier du Groupe Pujoulat, depuis 2015, a permis de porter les actions et obtenir les impacts suivants :



## FOCUS

## Le Groupe Pujoulat soutient le château de Chambord.

À l'occasion du 500<sup>e</sup> anniversaire de l'édification du château de Chambord, le Groupe Pujoulat et le Domaine National de Chambord ont signé une convention de mécénat financier triennale afin que le Groupe Pujoulat apporte un soutien à plusieurs opérations de rénovation.

Il s'agit notamment de restaurer les poêles de masse les cheminées et d'entretenir la réserve forestière. Fleuron de l'architecture, édifié à partir de 1519 à la demande de François 1<sup>er</sup>, amoureux des arts et de la chasse, le château de Chambord est aujourd'hui l'emblème de la Renaissance, inscrit au Patrimoine Mondial de l'UNESCO depuis 1981.

Plus d'un million cent mille visiteurs ont découvert ou redécouvert le château en 2019.





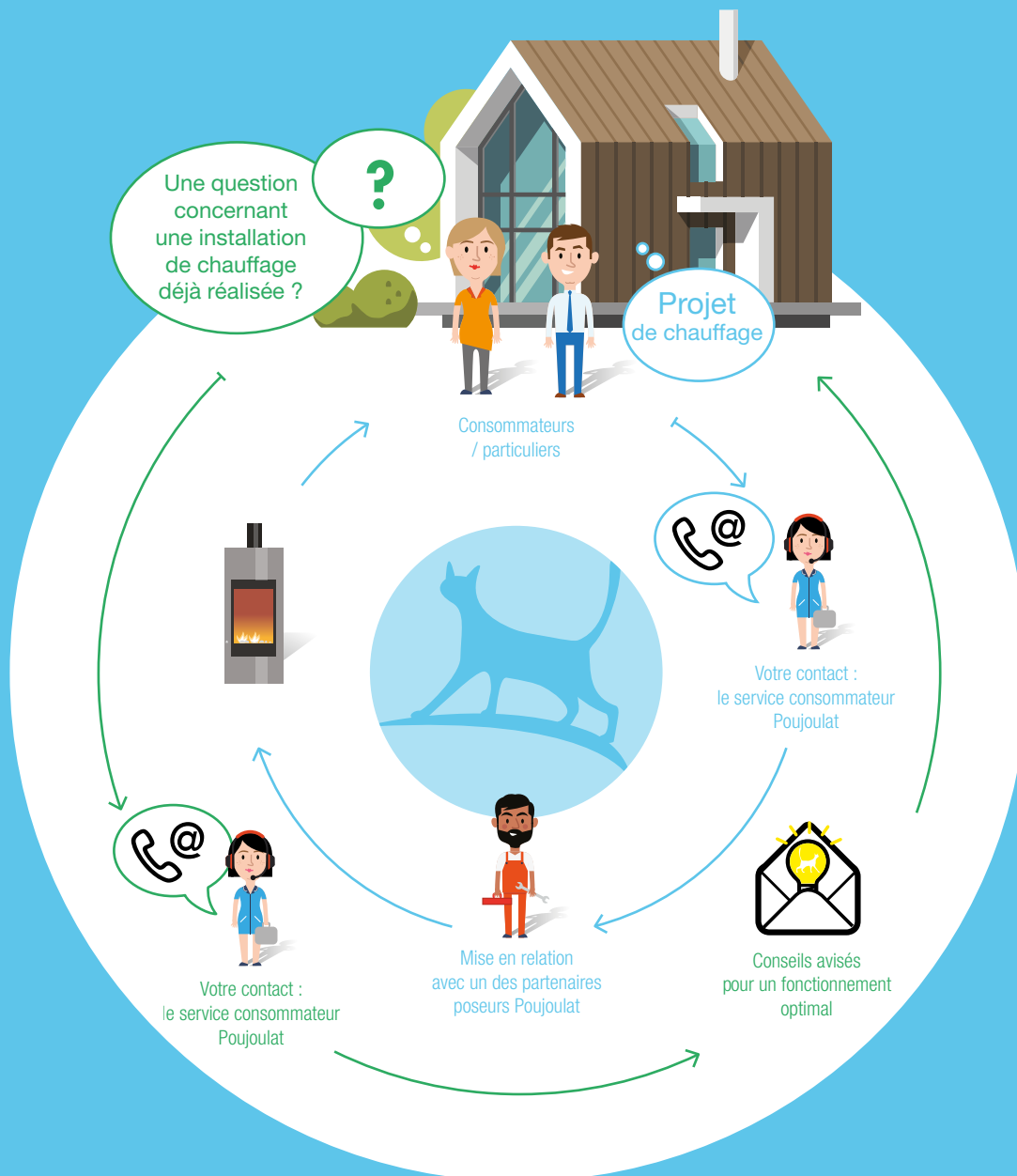
Enjeu	DÉVELOPPER LA DÉMARCHE CONSOMÉRISTE
	<p>L'activité principale du Groupe Poujolat est la fabrication et la commercialisation de conduits de cheminée pour des clients professionnels (installateurs, grossistes ou distributeurs). Le groupe est donc dans une démarche commerciale classiquement B to B. Pourtant, le groupe a choisi de développer un service intégré d'accompagnement pour les consommateurs/particuliers soucieux, en amont d'un projet ou même une fois l'installation réalisée, de recueillir des informations utiles et des conseils avisés pour que l'installation de chauffage fonctionne de façon optimale.</p> <p>Un service consommateur a donc été créé pour la marque Poujolat. Il a pour objectif d'insuffler une démarche consomériste au sein de l'entreprise comme une véritable philosophie.</p> <p>Cette démarche concerne l'ensemble des services de l'entreprise et place le consommateur au cœur du système. Les objectifs de cette démarche consomériste et de la mise en place d'outils sont multiples :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• accompagner chaque consommateur quelle que soit la nature de sa demande (projet ou installation réalisée avec ou sans produits du groupe) pour lui apporter un conseil avisé,</li> <li>• rendre les consommateurs ambassadeurs des produits,</li> <li>• se différencier de la concurrence,</li> <li>• donner une dimension nouvelle et des moyens supplémentaires à l'esprit de responsabilité qui anime la marque.</li> </ul> <p>Échanger avec le consommateur sur ses envies et ses besoins pour que demain, consommer les marques du Groupe Poujolat signifie « consommer mieux » aux yeux de tous nos consommateurs. Nous intégrons cet état d'esprit consomériste dans notre système. Ainsi, nous allons pouvoir les écouter, les comprendre et créer une réelle relation durable avec eux car la satisfaction du client et sa montée en compétence permettent de valoriser nos métiers et nos produits.</p>
<b>Indicateurs clés (KPI)</b>	<p>La note moyenne obtenue par les installateurs évalués entre le 1<sup>er</sup> avril 2020 et le 31 mars 2021 dans le cadre du service CAT-LEAD (évaluation dans les 60 jours qui suivent la mise en relation).</p>
<b>Taux de couverture des indicateurs</b>	<p>Cet indicateur mesure la satisfaction client dans le cadre d'un service ayant reçu 6 766 demandes sur l'exercice.</p> <p><i>Le taux de couverture s'élève à <b>35,3 %</b>.</i></p>
<b>Principales actions conduites</b>	<p>Le service consommateur a enregistré sur l'exercice 6 766 demandes de mises en contact avec un installateur (soit une croissance des demandes de 62 %). Chaque mise en relation fait l'objet d'un questionnaire de satisfaction dont le taux de réponse s'élève à 13 %.</p> <p>Cette année, le service consommateur a rappelé systématiquement les consommateurs mis en relation, le désirant. Les forces de vente du groupe ont été sensibilisées à la réactivité des réponses des installateurs, partenaires de la démarche.</p> <p>Des vidéos tutorielles d'installation de gammes ont été réalisées pour les installateurs et certaines pour les consommateurs. Au cours de l'exercice, 2 nouvelles vidéos ont été mises en ligne sur la chaîne Youtube de Poujolat concernant la ventilation. Pour toute nouvelle vidéo mise en ligne, un emailing est envoyé aux installateurs.</p> <p>La campagne de recrutement des installateurs s'est poursuivie. Ces installateurs recrutés signent une charte avec notamment l'engagement de se former via CAT-SCHOOL ou l'AGÉCIC.</p>
<b>Résultats</b>	<p><i>La note moyenne obtenue est de <b>2,6/5</b></i> <i>(vs 2,8/5 l'année dernière)</i></p>
<b>Commentaires et analyses</b>	<p>Cette note moyenne est stable par rapport à l'an dernier. Les notes inférieures à la moyenne traduisent majoritairement l'absence de succès dans la mise en relation entre le consommateur final et l'installateur partenaire.</p> <p>Au cours de l'exercice 2021/2022, le service consommateur devrait mettre en place de nouveaux outils ergonomiques pour permettre de simplifier les démarches des installateurs et des consommateurs finaux.</p>

## *Le service consommateur vous accompagne avant, pendant et après la réalisation de vos projets.*

Un projet, une question, une idée...

Interagissez avec le service consommateur de Pujoulat !

Nous sommes à votre écoute pour porter la meilleure solution en termes de confort, de bien-être et d'efficacité énergétique.





## Pilier sociétal

<b>Enjeu</b>	<b>DÉVELOPPER LES ACHATS RESPONSABLES INCLUANT L'APPROVISIONNEMENT EN BOIS</b>
<p>Le Groupe Pujoulat en qualité d'industriel sur ses différents segments de marché (conduits de cheminée, cheminées industrielles et bois énergie) sollicite des fournisseurs de matières premières et de consommables. Le groupe attache une grande importance au sourcing auprès de fournisseurs qui partagent ses valeurs et qui le manifestent par des engagements sociaux, environnementaux et sociétaux. En contrepartie, le groupe s'engage avec ses fournisseurs à privilégier les contrats de long terme, les fournisseurs locaux pour le bois, le paiement comptant, ...</p> <p>Pour l'activité bois énergie, le Groupe Pujoulat souhaite travailler dans un cadre de durabilité maximisée auprès de ses fournisseurs de bois. Il privilégie ainsi les bois issus de forêts gérées durablement (PEFC) et prélevés dans un rayon kilométrique raisonnable autour des usines de production de bois de chauffage.</p>	
<b>Indicateurs clés (KPI)</b>	<p>Nombre de fournisseurs signataires de la charte Achats responsables (résultats attendus courant de l'exercice 2020/21).</p> <p>Rayon moyen pondéré d'approvisionnement de matières forestières (grumes, rondins) pour nos sites de production de bois de chauffage et bois d'allumage.</p>
<b>Taux de couverture des indicateurs</b>	<p><b>100 %</b> (bois)</p>
<b>Principales actions conduites</b>	<p>Au cours de l'exercice passé, le Groupe Pujoulat a préparé les éléments pour une charte Achats Responsables qui sera soumise aux 55 principaux fournisseurs des branches « métal ». Cette charte permettra de valider des engagements mutuels entre Pujoulat et ses fournisseurs en matière d'équité financière, de respect des normes, d'éthique des affaires, de qualité, de sécurité, de respect de l'environnement, de lutte contre les discriminations, ...</p> <p>Dans l'attente de cette charte, au cours de l'année 2020, le service achat a intégré la RSE dans les critères d'évaluation des principaux fournisseurs.</p> <p>Par ailleurs, au cours de l'exercice passé, la branche Bois énergie, à travers l'entreprise Euro Énergies et ses filiales Bois Factory 36 et Bois Factory 42, a obtenu la certification PEFC respectivement sur le domaine d'application « négoce de bois énergie » et « bois de chauffage » selon la méthode utilisée dite du transfert en crédit quantité.</p>
<b>Résultats</b>	<p><b>118 km</b> (vs 126 km l'année dernière)</p>
<b>Commentaires et analyses</b>	<p>Le rayon d'approvisionnement moyen montre que nos produits sont « made in France », issus de forêts de proximité réduisant autant que possible les distances de transport en camion. La diminution du rayon moyen s'explique par un sourcing proche concernant l'usine Bois-Factory 70.</p>

**FOCUS***La charte Achats Responsables est finalisée.***FOCUS***Qu'est-ce que la certification PEFC ?*

**La certification forestière atteste du respect des fonctions environnementales, sociétales et économiques de la forêt.**

La certification PEFC repose sur deux mécanismes complémentaires :

- la certification forestière,
- la certification des entreprises qui transforment le bois afin d'assurer la traçabilité de la matière depuis la forêt jusqu'au produit fini.

C'est cette deuxième certification qu'ont obtenu les sociétés Euro Énergies, Bois Factory 36 et Bois Factory 42.

La certification de la chaîne de contrôle PEFC est délivrée aux entreprises par un organisme certificateur indépendant. Elle consiste à suivre les bois certifiés depuis la forêt, et tout au long de la chaîne de transformation et de commercialisation, pour aboutir en bout de chaîne à un produit fini certifié PEFC.

À chaque étape, le bois certifié utilisé doit être clairement identifiable dans les stocks et sur les documents commerciaux des entreprises. La chaîne de contrôle concerne tous les maillons de la production, de la récolte du bois jusqu'à la commercialisation du produit en bois ou à base de bois (tel que le papier par exemple). Achats et ventes sont ainsi contrôlés et tracés, pour assurer au consommateur final une fiabilité maximale.



Enjeu

DIGITALISER LES SERVICES AUX CLIENTS EN INTERNE ET EN EXTERNE

La transformation digitale désigne les changements associés à l'intégration de la technologie digitale dans tous les process et activités de l'entreprise, jusqu'à s'immiscer dans le business model. Elle se base sur plusieurs grands piliers : la mobilité, le temps réel, l'internet des objets, le big data et l'universalité d'internet. Elle est aujourd'hui incontournable pour garantir un haut niveau de satisfaction utilisateur (utilisateurs internes, clients, fournisseurs) à côté de la qualité et des conditions de contractualisation. La transformation digitale a bouleversé les chaînes de valeurs en plaçant encore davantage le besoin client au cœur de la stratégie de l'entreprise.

Elle modifie les habitudes de travail pour l'ensemble des équipes du groupe. Les métamorphoses engagées par le Groupe Poujolat reposent sur la participation nouvelle des salariés aux nouveaux outils, l'évolution constante des métiers et des modes de travail. Elle participe à toujours mieux répondre aux besoins de nos collaborateurs, clients et fournisseurs. Elle contribue à améliorer la performance de l'entreprise sur le plan économique et social. Les intérêts de la digitalisation des services aux clients internes et externes sont multiples :

- positionner les clients au centre des échanges avec le groupe pour en améliorer la relation et la satisfaction en lien avec la démarche consumériste ;
- renforcer l'innovation et se différencier de la concurrence ;
- améliorer la productivité des équipes internes ;
- faciliter et accompagner les clients dans la distribution des produits du groupe ;
- communiquer sur les spécificités des produits du groupe ;
- s'adapter aux nouveaux usages induits par les nouvelles technologies digitales pour mieux répondre aux attentes des utilisateurs.

Principales actions conduites

L'effort de digitalisation se traduit par la conduite de projets numériques impliquant tous les services du groupe, et pour lesquels la Direction des Systèmes d'Information (back-office) assure la mise en œuvre réelle ou déléguée en lien avec le service digital (front-office).

Ainsi et afin de répondre à l'enjeu de digitalisation, la DSI a pu poursuivre les actions suivantes :

- le maintien en condition opérationnel d'outils connectés accessibles responsive design (qui s'adaptent aux différents supports pc / tablette / mobile) et l'ajout de nouvelles fonctionnalités ;
- la modernisation de l'ERP afin d'apporter de la souplesse et d'enrichir les informations à disposition des collaborateurs ;
- l'automatisation et la dématérialisation des échanges de documents ;
- la formation des acteurs de la DSI sur les évolutions technico-fonctionnelles apportées par les nouvelles technologies.

Par ailleurs, voici différentes actions menées sur l'exercice liées à la digitalisation par le service digital :

- mise en place de solutions de relation client en self-care : développement d'une plateforme d'aide en ligne pour rendre les clients le plus autonome possible, et faciliter leur recherche d'informations ([aide.poujolat.fr](http://aide.poujolat.fr)) ;
- développement d'interfaçages pour améliorer la qualité et automatiser la distribution de nos flux produits vers nos clients (mise en place d'un format d'échange Fab Dis) ;
- mise en place d'un plan de sécurisation des sites en implémentant des accès sécurisés https ;
- refonte du parcours de contact en ligne pour aider les utilisateurs à trouver plus facilement leurs réponses et limiter les demandes entrantes (<https://www.poujolat.fr/fr/article/comment-vous-aider>) ;
- refonte du magazine en ligne Énergie Positive pour plus de valeur ajoutée (ex : <https://www.poujolat.fr/fr/energie-positive/personnalisation-et-art-de-vivre/comment-personnaliser-son-poele-et-son-conduit-interieur>) ;
- développement de pages distributeurs géolocalisées pour donner plus de visibilité à nos distributeurs et faciliter la recherche pour les clients finaux (ex : <https://www.poujolat.fr/fr/distributeurs/deux-sevres>) ;
- segmentation de l'audience pro/particuliers pour proposer des informations et parcours plus ciblés (via la mise en place d'une pop-in à l'entrée du site) ;
- mise à disposition de nos clients directs et de la force de vente de l'outil CAT-VIEW pour un suivi de commande en ligne en autonomie. Également déployé pour le moment pour WestaFrance et Euro Énergies ;
- mise en place d'une opération collaborative auprès du grand public pour sélectionner les 3 designs à développer pour les nouvelles plaques de décoration murales et les habillages ventilés (système de vote en ligne sur Facebook et le site [poujolat.fr](http://poujolat.fr)) ;
- mise en place d'un outil SaaS pour la génération rapide de formulaires pour améliorer les parcours utilisateurs, et remplacer les parcours habituels (papier, email, téléphone). Utilisation aussi bien en interne qu'en externe ;
- développement d'un nouveau site groupe pour mieux véhiculer les valeurs de l'entreprise et permettre une véritable expression à 360° des marques employeurs et institutionnelles ;
- en lien avec les RH, organisation d'un Job Dating avec parcours de découverte des offres et inscription 100 % en ligne.

### Commentaires et analyses

La digitalisation de l'entreprise est un enjeu stratégique qui doit permettre de performer à tout échelon de la chaîne de valeur. Elle peut exposer néanmoins à des risques technologiques nouveaux. Le groupe, pour circonscrire ces risques, opère à plusieurs niveaux pour maîtriser les principales problématiques notamment en renforçant le plan de continuité d'activité, en réhaussant sa couverture assurantielle et en développant tout système de protection utile face aux risques criminels ou accidentels. Le groupe s'est rapproché de l'Agence Nationale de la Sécurité des Systèmes d'Information au cours de l'exercice 2020/2021.

L'exercice clos a également connu le démarrage du commerce électronique via la plateforme CAT-RANGE.



### FOCUS

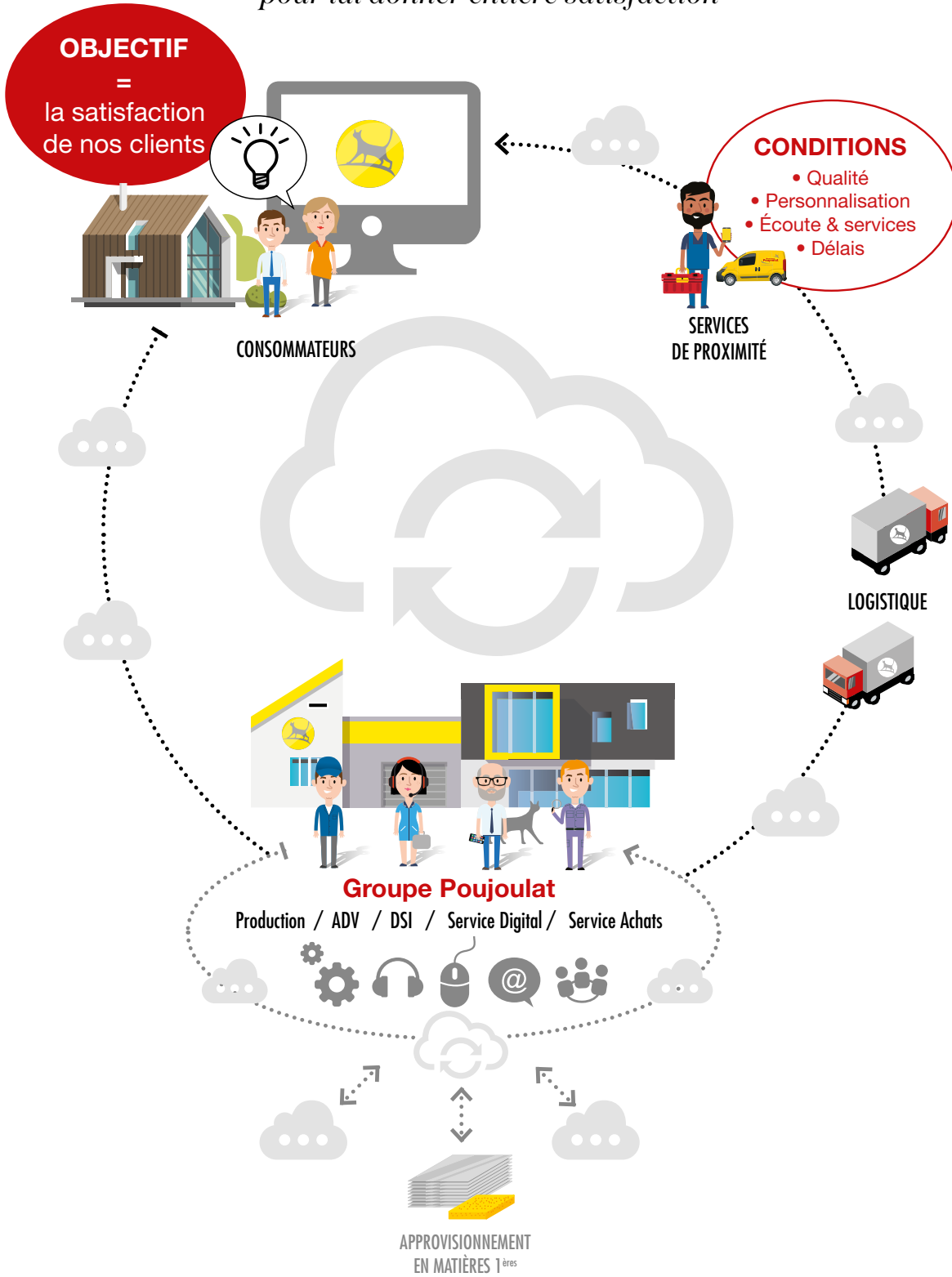
*Les actions de digitalisation se sont concentrées sur 3 points principaux.*

- **La mise en œuvre d'un nouveau service de tracking de commandes (outil CAT-VIEW)** qui vient s'inscrire dans la série des CAT-TOOLS. Cet outil permet aux utilisateurs internes mais également aux clients, de suivre les commandes réalisées par l'intermédiaire d'une interface moderne et ergonomique. Le déploiement de ce service s'échelonne sur l'exercice suivant pour plusieurs sociétés du groupe.
- **Le service CAT-RANGE (catalogue produit)** a été complété par une fonctionnalité de e-commande permettant aux clients de saisir une commande de manière dématérialisée à partir du catalogue en ligne. Ce service est déployé pour la société Westafrance et ses relais services.
- Après une année de travail collectif et transverse, Euro Énergies a mis en place en février 2020 la **numérisation des factures de fournisseurs**. Cette démarche permet de traiter avec une meilleure réactivité les factures de plusieurs dizaines de partenaires et de fournisseurs tout en s'inscrivant dans une démarche plus éco-responsable. Pougoulat SA devrait, au cours de l'exercice 2020/21, mettre en place une démarche similaire. Si cette initiative vise à fluidifier l'amont (fournisseurs), elle permet de sécuriser l'ensemble de la chaîne.



## La transformation digitale

*Partir du besoin consommateur et digitaliser les étapes clé pour lui donner entière satisfaction*



# Rapport de l'OTI (Organisme Tiers Indépendant)

## relatif à la vérification des informations sociales, environnementales et sociétales figurant dans le rapport de gestion

Aux actionnaires,

En notre qualité d'organisme tiers indépendant, accrédité par le COFRAC sous le numéro 3-1103 (dont la portée est disponible sur le site [www.cofrac.fr](http://www.cofrac.fr)), nous vous présentons notre rapport sur la Déclaration de Performance Extra Financière relative à l'exercice clos le 31/03/2021 (ci-après la « Déclaration »), présentée dans le rapport de gestion en application des dispositions légales et réglementaires des articles L. 225-102-1, R. 225-105 et R. 225-105-1 du Code de commerce.

### Responsabilité de l'entité

Il appartient au Directoire d'établir une Déclaration conforme aux dispositions légales et réglementaires, incluant une présentation du modèle d'affaires, une description des principaux risques extra financiers, une présentation des politiques appliquées au regard de ces risques ainsi que les résultats de ces politiques, incluant des indicateurs clés de performance.

La Déclaration a été établie en appliquant les procédures de l'entité, (ci-après le « Référentiel ») dont les éléments significatifs sont présentés dans la Déclaration.

### Indépendance et contrôle qualité

Notre indépendance est définie par les textes réglementaires, le Code de déontologie de la profession inséré dans le décret du 30 mars 2012 relatif à l'exercice de l'activité d'expertise comptable et prend en compte les dispositions prévues à l'article L. 822-11-3 du Code de commerce. Par ailleurs, nous avons mis en place un système de contrôle qualité qui comprend des politiques et des procédures documentées visant à assurer le respect des règles déontologiques, des normes professionnelles et des textes légaux et réglementaires applicables.

### Responsabilité de l'organisme tiers indépendant

Il nous appartient, sur la base de nos travaux, de formuler un avis motivé exprimant une conclusion d'assurance modérée sur :

- la conformité de la Déclaration aux dispositions prévues à l'article R. 225-105 du code de commerce ;
- la sincérité des informations fournies en application du 3° du I et du II de l'article R. 225 105 du Code de commerce, à savoir les résultats des politiques, incluant des indicateurs clés de performance, et les actions, relatifs aux principaux risques, ci-après les « Informations ».

Il ne nous appartient pas en revanche de nous prononcer sur :

- le respect par l'entité des autres dispositions légales et réglementaires applicables, notamment, en matière de plan de vigilance et de lutte contre la corruption et l'évasion fiscale ;
- la conformité des produits et services aux réglementations applicables.

### Nature et étendue des travaux

Nos travaux décrits ci-après ont été effectués conformément aux dispositions des articles A. 225-1 et suivants du Code de commerce déterminant les modalités dans lesquelles l'Organisme Tiers Indépendant conduit sa mission et selon la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des Commissaires aux Comptes relative à cette intervention.

Nous avons mené des travaux nous permettant d'apprécier la conformité de la Déclaration aux dispositions réglementaires et la sincérité des Informations :

- nous avons pris connaissance de l'activité de l'ensemble des entreprises incluses dans le périmètre de consolidation, de l'exposé des principaux risques sociaux et environnementaux liés à cette activité, et, le cas échéant, de ses effets quant au respect des droits de l'homme et à la lutte contre la corruption et l'évasion fiscale ainsi que des politiques qui en découlent et de leurs résultats ;
- nous avons apprécié le caractère approprié du Référentiel au regard de sa pertinence, son exhaustivité, sa fiabilité, sa neutralité et son caractère compréhensible, en prenant en considération, le cas échéant, les bonnes pratiques du secteur ;
- nous avons vérifié que la Déclaration couvre chaque catégorie d'information prévue au III de l'article L. 225-102-1 en matière sociale et environnementale ;
- nous avons vérifié que la Déclaration présente le modèle d'affaires et les principaux risques liés à l'activité de l'ensemble des entités incluses dans le périmètre de consolidation, y compris, lorsque cela s'avère pertinent et proportionné, les risques créés par ses relations d'affaires, ses produits ou ses services ainsi que les politiques, les actions et les résultats, incluant des indicateurs clés de performance ;
- nous avons vérifié, lorsqu'elles sont pertinentes au regard des principaux risques ou des politiques présentés, que la Déclaration présente les informations prévues au II de l'article R. 225-105 ;

- nous avons apprécié le processus de sélection et de validation des principaux risques ;
- nous nous sommes enquis de l'existence de procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par l'entité ;
- nous avons apprécié la cohérence des résultats et des indicateurs clés de performance retenus au regard des principaux risques et politiques présentés ;
- nous avons vérifié que la Déclaration comprend une explication claire et motivée des raisons justifiant l'absence de politique concernant un ou plusieurs de ces risques ;
- nous avons vérifié que la Déclaration couvre le périmètre consolidé, à savoir l'ensemble des entreprises incluses dans le périmètre de consolidation conformément à l'article L. 233-16 avec les limites précisées dans la Déclaration ;
- nous avons apprécié le processus de collecte mis en place par l'entité visant à l'exhaustivité et à la sincérité des Informations ;
- nous avons mis en œuvre pour les indicateurs clés de performance et les autres résultats quantitatifs que nous avons considérés les plus importants :
  - des procédures analytiques consistant à vérifier la correcte consolidation des données collectées ainsi que la cohérence de leurs évolutions ;
  - des tests de détail sur la base de sondages, consistant à vérifier la correcte application des définitions et procédures et à rapprocher les données des pièces justificatives. Ces travaux ont été menés auprès d'une sélection d'entités contributrices et couvrent entre 5,7 % et 68,4 % des données consolidées des indicateurs clés de performance et résultats sélectionnés pour ces tests ;
- nous avons consulté les sources documentaires et mené des entretiens pour corroborer les informations qualitatives (actions et résultats) que nous avons considérées les plus importantes ;
- nous avons apprécié la cohérence d'ensemble de la Déclaration par rapport à notre connaissance de l'ensemble des entreprises incluses dans le périmètre de consolidation.

Nous estimons que les travaux que nous avons menés en exerçant notre jugement professionnel nous permettent de formuler une conclusion d'assurance modérée ; une assurance de niveau supérieur aurait nécessité des travaux de vérification plus étendus.

#### Informations sociales :

- Indicateurs liés à l'enjeu « améliorer la sécurité au travail et développer le bien-être au travail » :  
taux de fréquence, taux de gravité
- Indicateur lié à l'enjeu « développer les compétences et les savoir-faire » :  
nombre total d'heures de formation ;

#### Informations environnementales :

- Indicateurs liés à l'enjeu « améliorer la performance énergétique pour limiter l'empreinte carbone » :  
masse de CO<sub>2</sub> / heures travaillées, nombre de kWh d'électricité / heures travaillées
- Indicateur lié à l'enjeu « réduire l'empreinte environnementale liée aux déchets » :  
part des déchets recyclés ou valorisés ;

#### Informations sociétales :

- Indicateur lié à l'enjeu « développer les valeurs de l'entreprise au travers du sponsoring sportif et du mécénat écologique, culture et humanitaire » :  
montant en euros dédié au sponsoring et au mécénat,
- Indicateur lié à l'enjeu « développer la démarche consomériste » :  
satisfaction client au travers de la note obtenue par les installateurs,
- Indicateur lié à l'enjeu « développer les achats responsables incluant l'approvisionnement du bois » :  
rayon moyen pondéré d'approvisionnement de matières forestières pour les sites de production de bois de chauffage et bois d'allumage.

Cf Annexe 1

### Moyens et ressources

Nos travaux ont mobilisé les compétences de 3 personnes et se sont déroulés entre les mois de juin et de juillet 2021, sur une durée totale d'intervention d'environ 3 semaines.

Nous avons fait appel, pour nous assister dans la réalisation de nos travaux, à nos spécialistes en matière de développement durable et de responsabilité sociétale.

Nous avons mené 9 entretiens avec les personnes responsables de la préparation de la Déclaration auprès des directions en charge des processus de collecte des informations et, le cas échéant, responsables des procédures de contrôle interne et de gestion des risques.

### Conclusion

Sur la base de nos travaux, nous n'avons pas relevé d'anomalie significative de nature à remettre en cause le fait que la Déclaration de Performance Extra-Financière est conforme aux dispositions réglementaires applicables et que les Informations, prises dans leur ensemble, sont présentées, de manière sincère, conformément au Référentiel.

### Commentaires

Sans remettre en cause la conclusion exprimée ci-dessus et conformément aux dispositions de l'article A. 225-3 du code de commerce, nous formulons les commentaires suivants :

- Nous portons à votre connaissance le fait que, parmi les risques identifiés dans la cartographie, certains sont traités de façon partielle et ne permettent pas d'apprécier les enjeux de Poujoulat pris dans leur ensemble (notamment en matière de numérique responsable et de bilan carbone). Nous vous encourageons, également, à mettre à jour votre cartographie des risques.
- En outre, l'indicateur relatif à la valorisation des déchets doit faire l'objet de process d'élaboration et de formalisation plus approfondis notamment en matière de canaux de collecte et de méthodologie de calcul.
- Par ailleurs, nous attirons votre attention sur le fait que les informations présentées, particulièrement les actions menées, portent en grande partie sur l'entité Poujoulat SA et ne prennent pas suffisamment en compte l'ensemble des filiales du groupe.

Fait à Niort, le 20 juillet 2021

L'ORGANISME TIERS INDÉPENDANT



GROUPE Y Audit  
Arnaud MOYON

Associé Département Développement Durable



**Poujolat**   
**Group**

CS 50016 - 79270 Saint-Symphorien  
Tél. 05 49 04 40 40  
infos@poujolat.fr  
[poujolat.group](http://poujolat.group)