



COMMUNICATION FINANCIERE

OFFICE PLAST

01 Décembre 2016

1. OFFICEPLAST depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement Industriel
4. Projet « Bureau Vallée »
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection financière

1. OFFICELAST : depuis l'introduction en bourse

- Certification du système qualité selon le référentiel ISO9001



- Participation à la foire PAPERWORLD à Frankfurt et BigBuyer en Italie



1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière



1. OFFICELAST : depuis l'introduction en bourse

-Nouveaux clients en ITALY :

- **POOLOVER** : Le plus grand groupement d'achat, fournit 6000 détaillants et fait un volume d'affaire de 120 millions d'euro



- **OFFICE DISTRIBUTION** : groupe de 20 agences qui fournissent 2500 détaillants



1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

1. OFFICELAST : depuis l'introduction en bourse

- Nouveaux clients en FRANCE :

-LIRA : un des plus grands fournisseurs scolaires



-EURIMPEX : Un grand fournisseur des grandes surfaces en France



EURIMPEX MDD

- LECLERC : un des plus grands hypermarchés



1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

1. OFFICELAST : depuis l'introduction en bourse

- Chiffre d'affaire 2016 : on va faire une croissance de 12% par rapport à l'année 2015

- Avancement de l'investissement :

- Equipements : réalisés à 90%

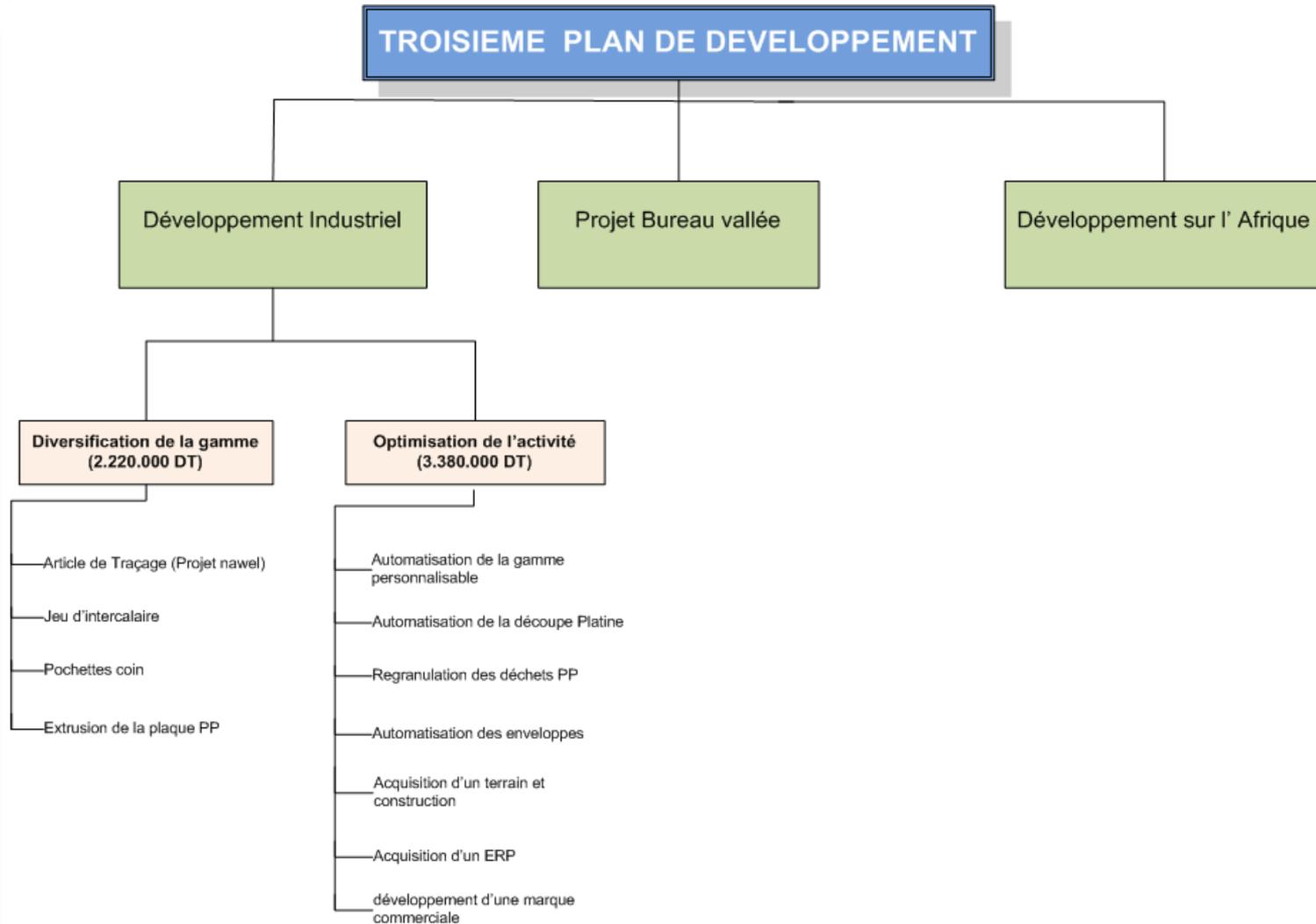
- Bâtiments : en cours, prévu pour février 2017

- ERP : 50% mis en place, prévu pour Avril 2017



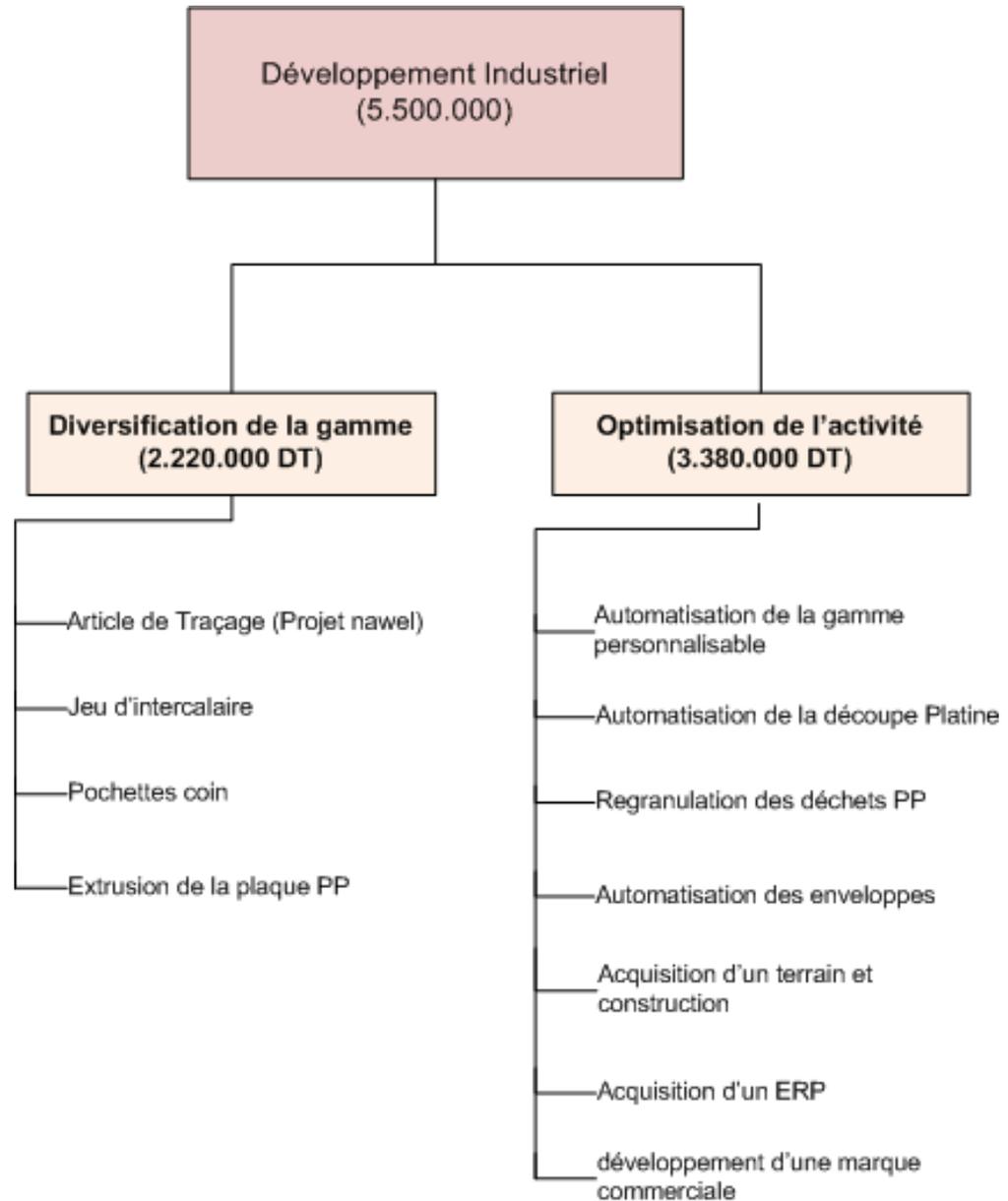
1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

2. Axes de développement



1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

Développement industriel



1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

Diversification de la gamme

Jeux d'intercalaires



Pochettes coins



Extrusion de plaque PP



1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

Diversification de la gamme

Bacs à courrier



Traçage scolaire



Divers articles de bureaux injectés



1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

Investissement	Motifs de l'investissement	Solution
Automatisation de la gamme personnalisable 	<ul style="list-style-type: none"> * Le processus actuel est manuel * La qualité n'est pas uniforme * La capacité est faible * Le coût est élevé <p>La capacité est de 125pièces/heure</p>	Achat d'une machine automatique  <p>La capacité est de 800pièces/heure</p>
Automatisation de la découpe Platine 	<ul style="list-style-type: none"> * Le processus actuel est manuel * La qualité n'est pas uniforme * La capacité est faible * Le coût est élevé <p>La capacité est de 600pièces/heure</p>	Achat d'une machine automatique  <p>La capacité est de 6000pièces/heure</p>
Automatisation des enveloppes 	<ul style="list-style-type: none"> * Le processus actuel est manuel <p>La capacité est de 90pièces/heure</p>	   <p>La capacité est de 800pièces/heure</p>
Regranulation des déchets PP	<p>Les chutes et déchets doivent être broyée et regranulés pour être réutilisés. Elle représentent 13% environ</p>	  <p>Une capacité de 200kg/heure</p>

Investissement

Motif de l'investissement

Solution

6. Mise en place d'un plan Marketing

- * Assurer l'appropriation et d'authentification du produit
- Assurer la fidélisation de la clientèle aux produits
- Augmenter la valeur d'un produit
- Protéger le capital de l'entreprise



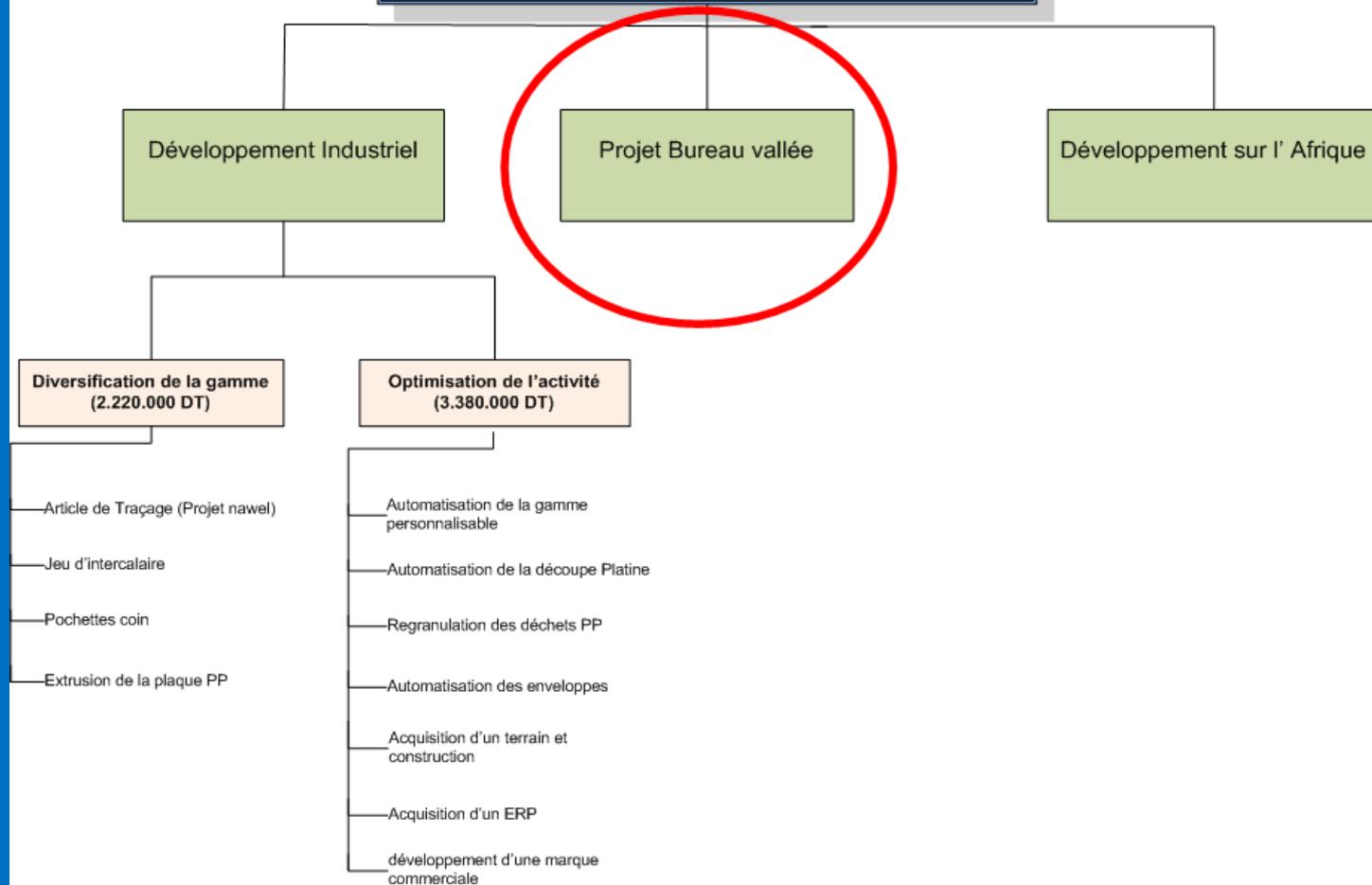
7. Terrain et construction local et industriel

- Éviter les déplacements inutiles de certains employés n'ayant pas de relations directes avec les ateliers
- Avoir un showroom pour s'approcher davantage de ses clients



1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

TROISIEME PLAN DE DEVELOPPEMENT



1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

« BUREAU VALLEE »



• Bureau vallée est une chaîne de magasin spécialisée qui développe un concept de proximité et de service.

FOURNITURES ET ÉCRITURE • MOBILIER • HIGH-TECH ET BUREAUTIQUE



CONSOMMABLES ET CARTOUCHES • PAPETERIE • ESPACE SERVICES

1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière



« BUREAU VALLEE »

+ 30

Ouvertures de
magasins en
moyenne chaque
année

+ 300 Millions €
de chiffre
d'affaires en 2015



+ 270 Magasins
en France et à
l'étranger, en
franchise et en
propre dont 23 en
propre

+ 130 Mille m²
de surface
commerciale

1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

Bureau Vallée : Concept

**CHEZ BUREAU VALLÉE, NOTRE BUT:
LES GRANDES MARQUES MOINS CHÈRES !**



Relevés de prix effectués du 10 au 19 Juin 2014 dans 384 points de vente sur une sélection de 17 produits
Voir conditions, liste des produits et magasins relevés en cliquant ici



1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

Objectifs :

- Promouvoir les ventes sur le marché local et à l'export
- Améliorer le service dans le secteur
- Améliorer la notoriété de la société
- Diversification des activités de la société

**Avoir un réseau de 25
magasins**

1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

Etat des lieux :

- Nous avons signé un protocole d'accord sur l'exploitation de la franchise BUREAU VALLEE qui entrera en vigueur en 2017 par l'ouverture de 3 magasins

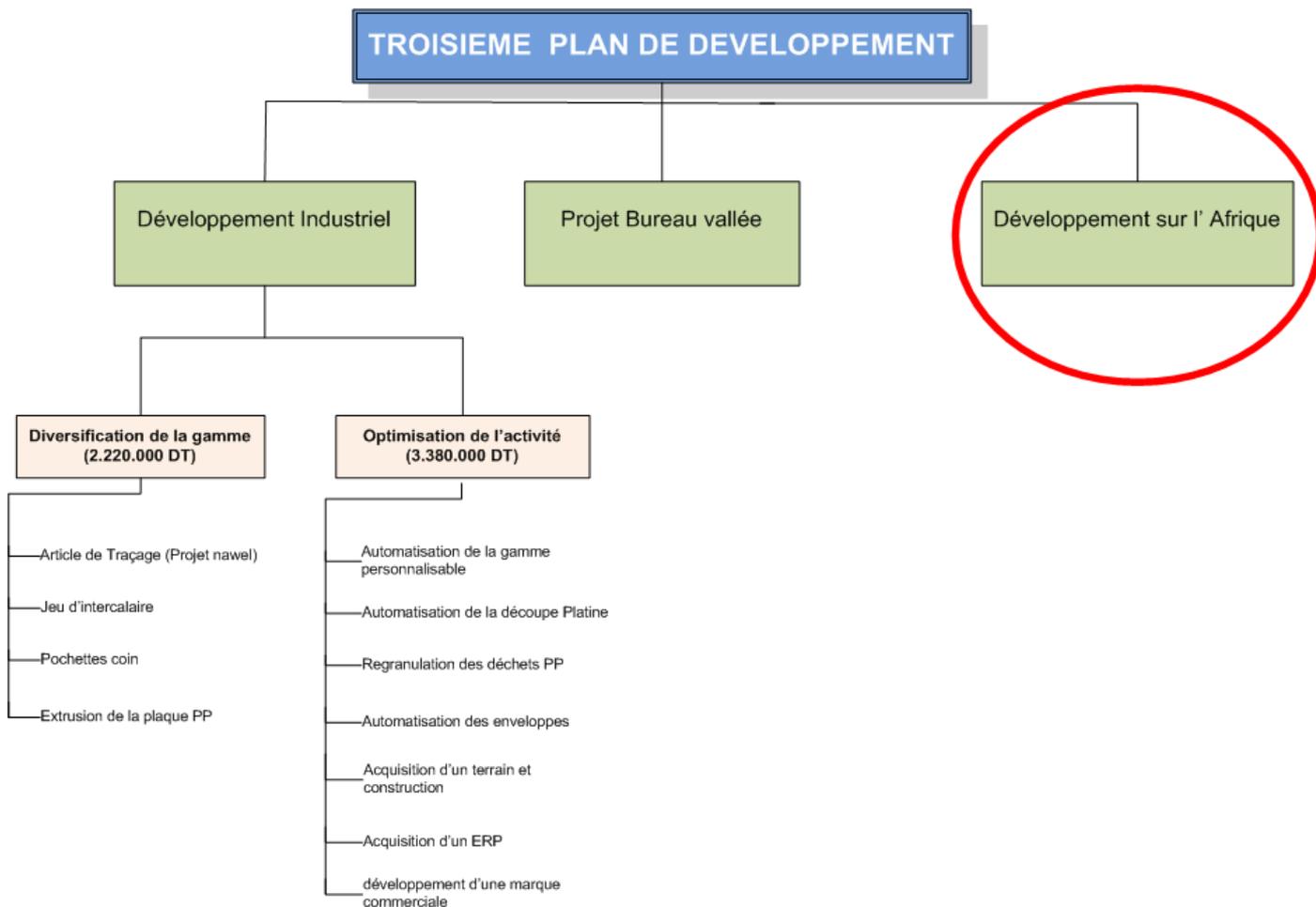
- A moyen terme nous projetons :

Avoir un réseau de pas moins de 25 magasins

1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

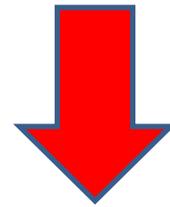
Développement sur l'Afrique

1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière



Se développer sur l'Afrique : **POURQUOI?**

- L'Afrique est un grand marché cible
- Par rapport à la concurrence asiatique :
 - ❖ Pas d'avantage au niveau de la proximité
 - ❖ Pas de privilèges douaniers



Ouverture d'une agence commerciale

1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière



Se développer sur l'Afrique : **OBJECTIFS**

- Assurer la disponibilité du produits
- Mieux connaitre le marché
- Préparer une implantation industrielle

1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

Projection financière

		2016p	2017p	2018p	2019p	2020p	2021p
1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse	CA Total	14 049	18 031	20 343	21 628	23 015	24 508
2. Axes de développement	% CA export	62,6%	63,4%	60,6%	60,1%	59,6%	59,2%
3. Développement industriel	% CA local	37,4%	36,6%	39,4%	39,9%	40,4%	40,8%
4. Projet de bureau vallée	Marge Brute	5 628	7 472	8 518	8 915	9 609	10 242
5. Développement sur l'Afrique	Taux Marge Brute	40,06%	41,44%	41,87%	41,22%	41,75%	41,79%
6. Projection Financière	EBITDA	2 134	3 282	3 994	4 295	4 714	4 909
	Taux Marge d'EBITDA	15,2%	18,2%	19,6%	19,9%	20,5%	20,0%
	Résultat Net	968	1 541	2 022	2 636	3 301	3 417
	Taux Marge Nette	6,89%	8,55%	9,94%	12,19%	14,34%	13,94%

Augmentation de capital en numéraire

1. OFFICEPLAST : Depuis l'introduction en bourse
2. Axes de développement
3. Développement industriel
4. Projet de bureau vallée
5. Développement sur l'Afrique
6. Projection Financière

Montant de l'opération : 9 000 mDT

Dont:

✓ 7 400 mDT : Produits de l'augmentation

✓ 1 600 mDT : Autofinancement



L'augmentation est réservée aux institutionnels.

Merci De Votre Attention