

Le 27 mai 2015, 17 h

**INFORMATION REGLEMENTEE**

## COMMUNIQUE DE PRESSE<sup>1</sup>

### Programme de transformation de Rosier SA

### Renforcement des synergies commerciales avec Borealis

\*\*\*\*\*

Comme précédemment annoncé<sup>2</sup>, le Conseil d'administration de Rosier a décidé en novembre 2014 de mettre en œuvre un programme de transformation du groupe Rosier en vue d'améliorer sa compétitivité et d'augmenter la croissance de ses activités et de ses résultats dans les années à venir. Ce programme s'appuie notamment sur la sécurité et la qualité des produits, sur le développement des forces de Rosier (flexibilité industrielle et commerciale, forte présence à l'exportation), sur un important programme d'investissements industriels et sur une intensification de la coopération avec Borealis, son actionnaire majoritaire.

A cet égard, pour renforcer les synergies commerciales avec le groupe Borealis, le Conseil d'administration de Rosier envisage d'autoriser la conclusion avec la société Borealis LAT GmbH, filiale à 100 % de Borealis AG, de conventions par lesquelles Rosier désignerait Borealis LAT en qualité de distributeur exclusif de ses produits et lui vendrait sa clientèle pour les marchés européens autres que son marché domestique, tout en lui fournissant des services de support. Parallèlement, Borealis LAT désignerait Rosier comme son agent commercial exclusif pour des produits de Borealis dans les autres pays, en Europe et hors d'Europe. Rosier continuerait à vendre elle-même ses produits dans son marché domestique et à la grande exportation.

Ces conventions permettraient à Rosier, d'une part de planifier sa production en utilisant les capacités de stockage du groupe Borealis afin de pouvoir réagir de manière optimale à la saisonnalité de la demande, et d'autre part de profiter dans ces marchés du réseau de distribution de Borealis, de la visibilité de sa marque et de l'expertise des équipes de vente du groupe Borealis, qui collaboreraient étroitement avec celles de Rosier.

Le business plan de Rosier établi dans le cadre de ce programme prévoit à l'horizon 2017, en comparaison avec l'année 2014, un accroissement des ventes de 20% pour les fertilisants granulés et de 50% pour les fertilisants de spécialité (liquides et hydrosolubles).

Il s'agit de prévisions, dont la réalisation dépend de la demande et des conditions du marché.

---

<sup>1</sup> Egalement disponible sur le site [www.rosier.eu](http://www.rosier.eu) sous la rubrique « Informations financières »

<sup>2</sup> Voir communiqué de presse du 20 février 2015.

#### **ROSIER SA**

Les prix de vente des produits Rosier à Borealis seraient fixés conformément aux standards du marché. Ils correspondraient au coût de production majoré d'un montant forfaitaire destiné à couvrir les frais fixes et assurer la rentabilité de Rosier. Ils seraient applicables pour un an et seraient revus chaque année en fonction d'un business plan établi de commun accord entre les parties en termes de volumes et de marges. En sens inverse, Borealis paierait une commission de distribution à Rosier.

Ces conventions auraient une durée initiale de dix ans, renouvelables par période de dix ans, sauf préavis de trois ans ou résiliation anticipée dans les cas habituels pour ce type de conventions. Les termes définitifs de ces conventions n'ont pas encore été finalisés à l'heure actuelle ; ils peuvent encore être modifiés dans les semaines qui viennent.

Par la conclusion de ces conventions, le Conseil d'administration de Rosier a la volonté d'augmenter significativement les résultats du Groupe. Sans que ces chiffres puissent être garantis, l'objectif est de dépasser un EBIT de 10 millions EUR en 2017 (pour rappel celui de 2014 était de 3,2 millions EUR et de 2,1 millions EUR en 2013).

S'agissant d'opérations avec une société liée, et dans le respect de l'Art. 524 du Code des sociétés, le Conseil d'administration de Rosier a soumis l'appréciation des projets de conventions à un Comité composé de trois administrateurs indépendants, assistés par les cabinets Delvaux Associés et Avisor, experts indépendants.

Il est envisagé que le Conseil d'administration prenne sa décision à la mi-juin 2015, après avoir pris connaissance de l'avis du Comité d'administrateurs indépendants. La décision que prendra le Conseil d'administration fera l'objet d'un nouveau communiqué. Les conventions entreraient immédiatement en vigueur.

Pour le Conseil d'administration,

***Willy Raymaekers***

Président et CEO du Groupe Rosier

## **ROSIER SA**

Route de Grandmetz 11a – B-7911 MOUSTIER (Hainaut)  
Infos financières : Tél. : +32 69 87 15 30 – Fax : +32 69 87 17 09

- page 2 sur 3

## DISCLAIMER

*Le présent communiqué de presse est publié uniquement à titre d'information réglementée en vertu de l'article 35 de l'arrêté royal du 14 novembre 2007 relatif aux obligations des émetteurs d'instruments financiers admis à la négociation sur un marché réglementé. Il ne constitue pas une offre de vente ou d'acheter ou une invitation à vendre ou acheter des actions Rosier SA ou d'autres actions.*

*Certaines déclarations contenues dans le présent communiqué peuvent être considérées comme « prospectives ». De telles déclarations prospectives sont fondées sur des prévisions actuelles, et, en conséquence, impliquent et sont influencées par divers risques, incertitudes et autres facteurs dont beaucoup sont difficiles à prévoir et le plus souvent échappent au contrôle de Rosier. Elles peuvent différer, et diffèrent souvent, de façon importante des résultats réels. Rosier ne peut donc fournir aucune garantie que ces déclarations prospectives se réaliseront et décline expressément toute obligation et tout engagement à mettre à jour, revoir ou réviser toute déclaration prospective contenue dans ce communiqué.*

## **ROSIER SA**

Route de Grandmetz 11a – B-7911 MOUSTIER (Hainaut)  
Infos financières : Tél. : +32 69 87 15 30 – Fax : +32 69 87 17 09

- page 3 sur 3

E-mail : [info@rosier.eu](mailto:info@rosier.eu)  
[www.rosier.eu](http://www.rosier.eu)