



SOCIETE ANONYME A DIRECTOIRE ET CONSEIL DE SURVEILLANCE  
AU CAPITAL DE 6 498 908 EUROS  
1 RUE DE L'EUROPE – 67520 MARLENHEIM  
RCS SAVERNE 390 625 382

## ACTUALISATION DU DOCUMENT DE REFERENCE

Répertorié à l'AMF sous le n° D.11-0576



Le présent document d'actualisation du document de référence a été déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 24 juin 2011, conformément à l'article 212-13 de son règlement général. Il pourra être utilisé à l'appui d'une opération financière s'il est complété par une note d'opération visée par l'AMF. Ce document a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires.

Des exemplaires du présent document de référencesont disponibles sans frais au siège de la société EPI SA, sur le site internet de la société [epi.fr](http://www.epi.fr) ainsi que sur le site internet de l'Autorité des marchés financiers (<http://www.amf-france.org>)

## TABLE DES MATIERES

### 1. DEPENDANCE

### 2. IMPACT DES EVOLUTIONS DE MATIERES PREMIERES

### 3. COMPLEMENT SUR LA PRESENTATION DE L'ACTIVITE

### 4. CAPACITE DE PRODUCTION ET INVESTISSEMENT

### 5. TENDANCE

### 6. OFFRES PUBLIQUES

- 6.1 Informations requises au titre de l'article 231-28 du règlement général de l'AMF
  - 6.1.1 Descriptif du programme de rachat d'actions autorisé par l'assemblée générale du 8 juin 2011
  - 6.1.2 Descriptif du programme de rachat de BSAAR autorisé par l'assemblée générale des Obligataires et par l'assemblée générale des porteurs de BSAAR du 8 juin 2011
- 6.2 Communiqués de presse diffusés depuis le dépôt du document de référence

### 7. CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES

### 8. ATTESTATION DU RESPONSABLE

- 8.1 Responsable du document de référence
- 8.2 Attestation du responsable du document de référence

## 1. DEPENDANCE

Afin de compléter le § 4.1 du Document de Référence :

Le principal client d'ALSAPAN a acquis le principal fournisseur de panneaux situé à LURE. Il représente aujourd'hui 37,6% de ses approvisionnements, aux conditions du marché. Cela n'affecte en rien les relations commerciales et contractuelles qui existent entre ALSAPAN et son principal client. Les prix de vente ne sont pas calculés en tenant compte de la provenance des panneaux. ALSAPAN a une totale liberté pour se fournir là où il l'entend, aux meilleures conditions. Cette situation paradoxale est aussi consécutive à la fermeture de deux sites de production de panneaux en Allemagne. Les coûts de transport orientent les sources d'approvisionnement, il est plus profitable d'acheter au plus près.

Comme pour les panneaux nécessaires à la fabrication du revêtement de sol, ceux utilisés pour le meuble subissent les tensions du marché des matières qui servent à les fabriquer. Il y a une pénurie de bois au niveau européen. Le bois énergie est en concurrence directe avec le bois utilisé pour la fabrication de panneaux. Ces deux catégories ont augmenté en moyenne de 18% en 2010, de 15% depuis le mois de janvier 2011, soit une augmentation de plus de 36% entre 2009 et 2011. Même tendance pour les panneaux HDF utilisés pour le revêtement de sol qui s'apprécie de 38% depuis 2009. Ces évolutions sont à comparer à la variation de prix du bois sur pied qui a augmenté en moyenne de 45% depuis août 2009.

Afin de compléter le § 4.5 du Document de Référence :

Les matières premières, utilisées par les différentes entités du Groupe, sont commercialisées par plusieurs fournisseurs dont le nombre se réduit. Depuis début 2010, ISOROY fournisseur historique a cédé un de ses sites à un client important du Groupe qui représente 59% du chiffre d'affaires d'ALSAPAN et 37 % du chiffre d'affaires du Groupe.

Le principal client du Groupe et d'ALSAPAN ne souhaite pas que ses fournisseurs associent son nom à toute sorte de communication. C'est pour cette raison que le nom n'est jamais cité.

Il apparaît évident que la concentration de chiffres d'affaires sur un seul client constitue un risque de dépendance avéré. Néanmoins et compte tenu de la forte croissance organique de ce leader mondial, la perte d'un fournisseur comme ALSAPAN pourrait créer chez ce client des ruptures dans l'approvisionnement de sa chaîne de distribution. Pour répondre à la forte croissance de ses besoins, ce client a trois solutions :

- développer sa propre production (lourde immobilisation financière au rendement bien inférieur aux immobilisations liées à son réseau de distribution)
- demander à ses fournisseurs historiques dont ALSAPAN fait partie, de renforcer leurs capacités de production (objet des investissements de 2010)
- s'ouvrir à de nouveaux fournisseurs qui doivent investir et intégrer l'important cahier des charges de ce client très normé.

Le risque le plus élevé dans le Groupe est au niveau d'ALSAPAN dont le client précité a représenté 59% de son chiffre d'affaires 2010, réciproquement ALSAPAN ne représente que 0,60% de ses approvisionnements. ALSAPAN se positionne, dans sa catégorie de produits, comme le 9<sup>ème</sup> fournisseur mondial de ce client. ALSAPAN est dans une situation de dépendance au regard de la part de chiffre d'affaires réalisé avec ce client même si la fidélité et la qualité relationnelle et commerciale renforcent le professionnalisme reconnu à ALSAPAN. Cette situation n'est cependant pas nouvelle. Ce client dispose à travers ses filiales, de capacité de production lui permettant de satisfaire de l'ordre de 30% de ses besoins. Mais il semble préférer investir dans son réseau de distribution apportant une marge nette supérieure à 10%, plutôt que dans l'industrie, laissant aux sous-traitants le rôle d'amortisseurs de la conjoncture.

La synthèse de ce qui précède permet de transformer pour ALSAPAN, la notion de dépendance en concept d'interdépendance client/fournisseur.

EPI FLOORING est lui aussi exposé à ce même type de risque du fait de la croissance de la part de marché de son principal client qui concourt à hauteur de 47% de son CA. EPI FLOORING subit une

pression concurrentielle bien plus élevée sur cette branche d'activité. EPI FLOORING ne vend que 50% de ce qu'il serait en capacité de livrer à ce client leader du « Do It Yourself » en Europe. Ce dernier, intégré dans un groupe familial multi-enseigne semble avoir exclu l'idée d'un développement d'une propre activité de production.

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2011, EPI FLOORING gère en négoce l'ensemble des accessoires liés au parquet pour le compte de ce client leader en mettant en avant son savoir faire dans le traitement logistique et le savoir faire en matière de livraisons très atomisées (picking). Le client s'appuie de plus en plus sur son fournisseur EPI FLOORING et ceci permet de parler, là aussi, d'une interdépendance client/fournisseur. Le risque pourrait provenir dorénavant du fournisseur d'accessoires (livraison en direct ce client possible), si et seulement si ce fournisseur est en capacité d'intégrer une logistique de livraison aussi performante que celle d'EPI FLOORING qui maîtrise ce domaine depuis de nombreuses années.

## **2. IMPACT DES EVOLUTIONS DE MATIERES PREMIERES**

Afin de compléter le § 4.5 du Document de Référence :

Tant les panneaux utilisés par le RdS (HDF) que ceux utilisés pour le meuble (aggloméré), tous subissent les tensions du marché des matières qui servent à les fabriquer. Il y a une pénurie de bois au niveau européen. Le bois énergie est en concurrence directe avec le bois utilisé pour la fabrication de panneaux. Les deux ont augmenté en moyenne de 18% en 2010, de 15% depuis le mois de janvier 2011, soit une augmentation de plus de 36% entre 2009 et 2011. Ces évolutions sont à comparer à la variation de prix du bois sur pied qui a augmenté en moyenne de 45% depuis août 2009.

Une augmentation de 1% du prix des matières premières consommées par le Groupe réduirait la marge opérationnelle de 0,5% (0,3% pour les panneaux et de 0,2% pour les autres matières premières dérivées du bois et du pétrole : colle, papier sec, carton,). De même une baisse des prix conduirait à une hausse de la marge dans les mêmes proportions sauf si les concurrents répercutent directement ces baisses.

L'impact de l'évolution de la parité €/€ s'affaiblit avec le temps, quasi absence d'exportation dans la sphère €, elle limite la hausse des dérivés des produits pétroliers.

Néanmoins, l'évolution du prix du pétrole a fortement impacté le prix des transports d'autant plus que le Groupe a intégré de nouveaux clients dont il leur assure les livraisons. De plus, l'évolution du mix produit d'EPI FLOORING (accessoires en plus) augmente le nombre de livraisons.

Le Groupe connaît parfaitement l'impact d'une hausse des prix de ses produits dans le compte d'exploitation de chaque branche d'activité. Néanmoins il est particulièrement difficile d'anticiper l'impact d'une hausse de matière (bois, pétrole...) pour un produit semi fini acheté pour être revendu. La rareté des fournisseurs, le manque de transparence dans l'élaboration de leur prix de vente, leur capacité à s'entendre créent des situations paradoxales voire anachroniques qui peuvent surprendre le meilleur des gestionnaires.

## **3. COMPLEMENT SUR LA PRESENTATION DE L'ACTIVITE**

Afin de compléter le § 5.1 du Document de Référence :

Dès sa création, EPI s'est distingué par l'optimisation de sa productivité, générée grâce à une recherche systématique de simplification, de rapidité et d'économie au sein du processus de production. Le rappel des étapes de la création du groupe EPI souligne son efficacité dans la maîtrise des délais, des coûts d'implantations et des processus industriels appliqués à des productions de grands volumes qui représentent 79% de son activité.

Etre fournisseur des leaders européens et mondiaux, nécessite une adaptation des outils de travail aux traitements des très grands volumes. Tant pour EPI FLOORING qu'ALSAPAN, ils sont aujourd'hui dimensionnés et organisés pour produire annuellement en millions d'unités, plus particulièrement dans les usines de MARLENHEIM, ERSTEIN et WASSELONNE. Dans le cas extrême de la perte des deux principaux clients du Groupe, ces outils seraient alors d'aucune utilité car non adaptés aux demandes des challengers du « meuble » et du « Do It Yourself ».

Afin de compléter le § 6.4 du Document de Référence :

EPI a souscrit, au mois de janvier 2006, une licence auprès de FLOORING INDUSTRIES Ltd, une société du groupe UNILIN BEHEER B.V., afin de bénéficier du droit de fabrication et commercialisation de produits de revêtements de sol utilisant les brevets et procédés d'assemblage dits "sans-colle", cette licence est indispensable dans un marché où le revêtement de sol « avec colle » a disparu. Cette prise de licence a mis un terme définitif à tous litiges entre EPI et UNILIN. Cette licence est non-exclusive, mondiale, et jusqu'à expiration des brevets licenciés. Elle demeure onéreuse et son montant reste confidentiel. Suite à l'apport partiel d'actif c'est EPI FLOORING qui est devenu le souscripteur.

#### **4. CAPACITE DE PRODUCTION ET INVESTISSEMENTS**

Afin de compléter le § 8.1 du Document de Référence :

Le programme d'investissement du groupe EPI concerne principalement les sites de production rattachés à l'activité meuble puisque plus de 5 M€ ont été engagés au total en 2010 sur les sites d'Erstein, Wasselonne et de La Courtine. Les investissements d'Erstein (> 2,5 M€) ont été motivés par la signature d'un nouveau contrat pluriannuel avec le principal client. ALSAPAN dispose d'une capacité de production utilisée à hauteur de 65%.

EPI FLOORING dispose d'une capacité de production de 20 millions de m<sup>2</sup> par an, utilisée à seulement 60%, aucun investissement lourd n'est donc prévu ou à prévoir.

#### **5. TENDANCES**

Afin de compléter le § 9.3 du Document de Référence :

Le site de Tonnerre a arrêté toute production en novembre 2009. Les produits de la marque ROYSOL sont dorénavant fabriqués dans l'usine de Marlenheim et les machines de production ont été vendues au second semestre 2010. La cession de l'immobilier devrait générer un produit de l'ordre de 500 K€ en 2011 ou 2012.

Le fonds de commerce de SELFLOOR a été vendu à EPI SA en janvier 2010 et transmis à EPI FLOORING dans le cadre de l'apport partiel d'actif réalisé fin 2010.

38% d'augmentation pour les panneaux HDF, + 36% pour les panneaux agglomérés depuis 2009. La tendance haussière paraît freiner à l'aube du second semestre 2011. Cette volatilité du prix des matières premières est un épiphénomène cyclique connu du Groupe, qui aboutit à une érosion de la marge brute d'environ 8 à 10% sur chacune des branches d'activités. Pour limiter cet impact négatif, des révisions de prix des produits finis ont été menées tant pour le revêtement de sol que pour le mobilier en kit. Les négociations sont difficiles avec des succès mitigés.

Le marché mondial du meuble a connu un net retournement en 2010 et connaît un début d'année 2011 record avec +7,5% de croissance. ALSAPAN s'est positionné sur de nouveaux produits qui doivent lui permettre d'accroître significativement son niveau global d'activité. Il enregistre une croissance de 10,2% au premier trimestre 2011 grâce à la signature d'un nouveau contrat pluriannuel avec le leader mondial. Cette contrepartie à l'investissement réalisé sur le site d'ERSTEIN devrait se consolider au cours de l'année 2011

Le marché européen du revêtement de sol a lui aussi connu un retournement en 2010 avec 4,9% de croissance et connaît un début d'année 2011 record avec +7,4% de croissance. EPI FLOORING maintient son niveau d'activité (+0,5%) dans un marché particulièrement bataillé compte tenu des surcapacités de production de l'ensemble des opérateurs européens.

## **6. OFFRES PUBLIQUES**

Afin de compléter le § 26 du Document de Référence :

### **- 6.1 Informations requises au titre de l'article 231-28 du règlement général de l'AMF**

Conformément aux dispositions de l'article 231-28 du règlement général de l'AMF, il est précisé que les informations relatives aux caractéristiques, notamment juridiques, financières et comptables de la société EPI (« EPI » ou la « Société ») figurent dans le document de référence d'EPI pour l'exercice social au 31 décembre 2010 déposé auprès de l'AMF le 14 juin 2011 sous le numéro D.11-0576, sous réserve de ce qui est indiqué dans le présent document.

Ce document est disponible sur les sites Internet de l'AMF ([www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)) et d'EPI ([www.epi.fr](http://www.epi.fr)). Il peut par ailleurs être obtenu sans frais auprès d'Oddo Corporate Finance, 12 boulevard de la Madeleine, 75009 Paris et d'EPI, 1 rue de l'Europe, 67520 Marlenheim.

Les faits nouveaux significatifs intervenus depuis le dépôt du document de référence précité sont inclus ci-après dans le présent document.

### **- 6.1.1 Descriptif du programme de rachat d'actions autorisé par l'assemblée générale du 8 juin 2011**

#### **Nombre de titres et part du capital que la Société détient directement ou indirectement**

Au 20 juin 2011, le capital de l'émetteur était composé de 3.249.454 actions de même catégorie de 2,- € de valeur nominale. A cette date, la Société ne détenait aucune de ses propres actions.

#### **Objectifs du programme de rachat de titres**

Les objectifs autorisés par l'Assemblée Générale du 8 juin 2011 sont les suivants :

- assurer l'animation du marché secondaire ou la liquidité de l'action EPI par l'intermédiaire d'un prestataire de service d'investissement au travers d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie de l'AFEI admise par l'AMF,
- conserver les actions achetées et les remettre ultérieurement à l'échange ou en paiement dans le cadre d'opérations éventuelles de croissance externe, étant précisé que les actions acquises à cet effet ne peuvent excéder 5 % du capital de la société,
- assurer la couverture de plans d'options d'achat d'actions et autres formes d'allocation d'actions à des salariés et/ou des mandataires sociaux du groupe dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi, notamment au titre de la participation aux résultats de l'entreprise, au titre d'un plan d'épargne d'entreprise ou par attribution gratuite d'actions,
- assurer la couverture de valeurs mobilières donnant droit à l'attribution d'actions de la société dans le cadre de la réglementation en vigueur,
- procéder à l'annulation éventuelle des actions acquises, opération autorisée par l'assemblée générale des actionnaires du 8 juin 2011 dans sa première résolution à caractère extraordinaire.

#### **Part maximale du capital que la Société se propose d'acquérir**

10 % du nombre total d'actions composant le capital social, soit sur la base du capital actuel, 324. 945 actions.

#### **Prix maximum d'achat et montant maximal autorisé des fonds pouvant être engagés**

Le prix maximum d'achat est fixé à 21 euros par action.

En conséquence, le montant maximum que la Société est susceptible de payer dans l'hypothèse d'achat au prix maximum de 21 euros s'élèverait à 6 823 845 euros.

#### **Modalités des rachats**

Les actions pourront être achetées par tous moyens et dans le respect de la réglementation boursière applicable des pratiques de marché admises et publiées par l'AMF, y compris par voie d'acquisition de blocs de titres, et aux époques que le directoire appréciera.

La société se réserve la possibilité d'intervenir par achat de blocs de titres. La Société se réserve la faculté de poursuivre l'exécution du présent programme de rachat d'actions en période d'offre publique d'acquisition. Toutefois, la Société n'entend pas recourir à des produits dérivés.

Le financement de l'offre est assuré par la trésorerie de EPI SA et en particuliers par la réalisation de ses placements (contrats de capitalisations). Les sommes nécessaires à l'accomplissement intégral des différentes opérations (OPRA et OPAS) sont séquestrées sur un compte dédié dans les livres de la Banque ODDO Corporate Finance.

#### **Durée du programme de rachat**

18 mois à compter du 8 juin 2011 soit jusqu'au 7 décembre 2012

- **6.1.2 Descriptif du programme de rachat de BSAAR autorisé par l'assemblée générale des Obligataires et par l'assemblée générale des porteurs de BSAAR du 8 juin 2011**

#### **Nombre d'obligations et de BSAAR que la Société détient directement ou indirectement**

Au 20 juin 2011, l'engagement obligataire est composé de 79.984 obligations de 500,- € de valeur nominale. A cette date, la Société ne détenait aucune de ses propres obligations.

Au 20 juin 2011, 1.839.632 BSAAR sont admis aux négociations sur le marché Eurolist de NYSE Euronext Paris. A cette date, la Société ne détenait aucun de ses propres BSAAR.

#### **Objectifs du programme de rachat de BSAAR**

Les BSAAR rachetés cesseront d'être considérés comme étant en circulation et seront annulés comme l'autorisent les assemblées générales des Obligataires et des porteurs de BSAAR du 6 juin 2011.

#### **Part maximale du capital que la Société se propose d'acquérir**

Pas de limitation de quantité

#### **Prix maximum d'achat et montant maximal autorisé des fonds pouvant être engagés**

La Société se réserve le droit de procéder aux rachats sans limitation de prix

#### **Modalités des rachats**

La Société se réserve le droit de procéder à tout moment à des rachats de gré à gré, en bourse et hors bourse, ou à des offres publiques d'achat ou d'échange de BSAAR.

#### **Durée du programme de rachat**

Sans limitation

- **6.2 Communiqués de presse diffusés depuis le dépôt du document de référence**

Néant

### **7. CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES**

Afin de compléter le § 2 du Document de Référence :

Sur proposition du conseil de surveillance, l'assemblée générale mixte du 8 juin 2011 a décidé de nommer, aux fonctions de commissaire aux comptes titulaire pour une durée de six exercices, soit

jusqu'à l'issue de l'assemblée générale ordinaire annuelle à tenir dans l'année 2017 et appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016, la société PricewaterhouseCoopers Audit SA – 63 rue de Villiers – 92200 NEUILLY SUR SEINE Cedex, en remplacement de la société SEGEC anciennement dénommée SADEC AUDIT ET CONSEIL, 14 rue Gustave Hirn – 68200 MULHOUSE dont le mandat est arrivé à expiration.

Sur proposition du conseil de surveillance, l'assemblée générale mixte du 8 juin 2011 a décidé de nommer, aux fonctions de commissaire aux comptes suppléant pour une durée de six exercices, soit jusqu'à l'issue de l'assemblée générale ordinaire annuelle à tenir dans l'année 2017 et appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016, Yves NICOLAS – 63 rue de Villiers – 92200 NEUILLY SUR SEINE Cedex, en remplacement de la société SAGV, Cd 63 – 67116 REICHSTETT dont le mandat est arrivé à expiration.

## **8. ATTESTATION DU RESPONSABLE**

### **- 8.1. Responsable du document de référence**

Monsieur Gérard VOIRIN  
Président du Directoire depuis le 31 mai 2010

Téléphone : +33 (0)3 88 59 29 89

Télécopie : +33 (0)3 88 59 28 47

[www.epi.fr](http://www.epi.fr)

### **- 8.2. Attestation du responsable du document de référence et de son actualisation**

J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans la présente actualisation du document de référence enregistré à l'AMF le 14/06/2011 sous le numéro D.11-0576 sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omissions de nature à en altérer la portée.

J'ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et des comptes donnés dans le présent document ainsi qu'à la lecture d'ensemble du document.

Cette lettre ne contient pas d'observation. Néanmoins les informations financières historiques présentées dans le document de référence, ont fait l'objet de rapports des contrôleurs légaux et contiennent les observations suivantes :

Dans le document de référence enregistré à l'AMF le 24/07/2009 sous le numéro R.09-064 incorporé par référence, le rapport des commissaires aux comptes sur le rapport du président du conseil de surveillance contient l'observation suivante : « Les travaux et réunions du comité d'audit ne sont pas formalisés ; La rédaction du manuel des procédures de contrôle interne reste à achever ».

Dans le document de référence enregistré à l'AMF le 15/10/2010 sous le numéro D.10-0783 incorporé par référence :

- le rapport des commissaires aux comptes sur le rapport du président du conseil de surveillance contient les observations suivantes : « Les paragraphes §1.2.3 et §3 de ce rapport font référence aux « manuels de procédures » ainsi qu'au « guide des normes communes de présentation et d'évaluation du Groupe ». La rédaction de ces documents reste à achever. »
- le rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés 2009 contient l'observation suivante : « Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note 2.3.4 « Nouvelles normes et interprétations » et la note 2.3.5 « Changement de méthode ».



Dans le document de référence enregistré à l'AMF le 14/06/2011 sous le numéro D.11-0576 incorporé par référence :

- le rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés 2010 contient les observations suivantes : « Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note 9 « Autres actifs financiers » et 14 « Trésorerie et équivalents de trésorerie » relatives à la présentation des actifs, et la note 8 « Test de valeur des actifs » relative à la valeur nette comptable, après dépréciation, des actifs détenus par la filiale russe EPI Vostok qui s'élève à 1.700 K€ »
- le rapport sur le rapport du président du conseil de surveillance contient l'observation suivante : Les paragraphes §1.2.3 et §3 de ce rapport font référence aux « manuels de procédures » ainsi qu'au « guide des normes communes de présentation et d'évaluation du Groupe ». La rédaction de ces documents reste à achever. »

Fait à Marlenheim, le 24 juin 2011

Gérard VOIRIN - Président du Directoire

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'G. Voirin', written over a horizontal line.