

■ NIEUWSBRIEF · JUNI 2026

Chocolade, de drijvende kracht achter onze waardecreatie

COMPAGNIE DU
BOIS SAUVAGE

Niet-gereguleerde informatie.

Een heroriënteerde Groep, een duidelijke koers

Geachte aandeelhouders,

Tijdens onze Algemene Vergadering van 22 april werd een belangrijke mijlpaal voor de Groep bevestigd. Na een strategische herziening hebben we ons model verduidelijkt en geconcentreerd op drie pijlers: Chocolate, de motor van onze groei en de kern van onze waardecreatie; Vastgoed, een zelf gefinancierde pijler die voor vermogensstabiliteit zorgt; en een nieuwe pijler voor investeringen via private-equityfondsen.

Deze editie van onze nieuwsbrief staat in het teken van onze deelneming **in Jeff de Bruges**, waarvan wij voortaan de enige aandeelhouder zijn. Deze overname moet ons in staat stellen onze ambitie voor de chocoladepijler te verwezenlijken: 400 miljoen euro omzet en 80 miljoen euro EBITDA (exclusief IFRS 16) tegen 2030. De chocolate pijler zal voortaan ten minste 60 % van onze toekomstige middelen toegewezen krijgen.

Op de volgende pagina's laten we Dennys Larrieu, CEO van Jeff de Bruges, aan het woord, gaan we in op het model en het netwerk van het merk, en leggen we uit hoe onze twee chocoladehuizen, Jeff de Bruges en Neuhaus, voortaan nauwer samenwerken, waarbij elk zijn eigen identiteit behoudt.

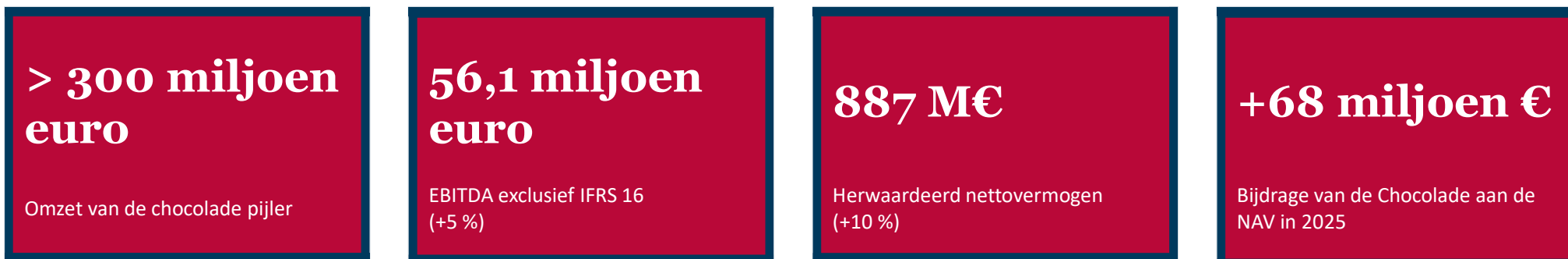
Veel leesplezier,

Benoit Deckers

Algemeen directeur, Compagnie du Bois Sauvage
benoit.deckers@bois-sauvage.be · +32 475 44 15 96



Chocolade, motor van waardecreatie



Deze resultaten bevestigen dat onze merken in staat zijn hun marges te handhaven ondanks de volatiliteit van de cacao prijs. Dit is te danken aan een bewezen pricing power en een strikt inkoop- en afdekkingsbeleid.

In 2025 was Chocolade verantwoordelijk voor vrijwel de gehele operationele groei van de Groep.

■ FOCUS: JEFF DE BRUGES

Jeff de Bruges: marktleider met een bewezen concept

Jeff de Bruges, opgericht in 1986, steunt op een netwerk van meer dan 500 buurtwinkels, waarvan 480 in Frankrijk en bijna 50 in het buitenland, wat de kern van zijn bedrijfsmodel vormt. Het merk is marktleider in zijn segment in Frankrijk en combineert eigen winkels met franchisewinkels.

In 2025 bedraagt de geconsolideerde omzet 195 miljoen euro, terwijl de totale omzet van de keten meer dan 315 miljoen euro bedraagt.

De activiteiten zijn gebaseerd op drie elkaar aanvullende productgroepen: chocoladegeschenken, ijs en suikerbonen, die het hele jaar door, in alle seizoenen, aan de vraag van consumenten voldoen.

Sinds 2017 is Jeff de Bruges zelf cacaoteler: zijn plantages in Ecuador (Rainforest Alliance-gecertificeerd) en zijn „Bean to Bar“-aanpak verzekeren de bevoorrading en versterken de traceerbaarheid.



Jeff de Bruges is in zijn segment regelmatig uitgeroepen tot “favoriete merk van de Fransen”.

1986

oprichtingsjaar

> 500

winkels (480 in Frankrijk + ~50 in het buitenland)

195 M€

omzet 2025



■ PORTRET

Dennys Larrieu, algemeen directeur van Jeff de Bruges

Dennys Larrieu staat momenteel aan het roer van Jeff de Bruges, een netwerk van meer dan 550 winkels in Frankrijk en daarbuiten, waarvoor hij de algemene strategie bepaalt en implementeert. Hij heeft daarbij een duidelijke ambitie: het merk positioneren als een chocolatier met een sterke belevingsdimensie, waarbij economische prestaties, MVO-engagement en aantrekkelijkheid als werkgever met elkaar worden verzoend. Sinds zijn aantreden begeleidt hij het merk met name bij de omnichannel-transformatie en de versterking van het franchisemodel.

Hij begon zijn carrière in de detailhandel bij Galeries Lafayette, waarna hij leiding gaf aan verschillende iconische winkels van Gap in Parijs, waar hij een gedegen operationele expertise in de detailhandel opbouwde. Met een carrière achter de rug bij Marks & Spencer, Gérard Darel en IKKS, waar hij transformaties en internationale uitbreidingen van winkelketens heeft geleid, zet hij deze ervaring nu in voor duurzame groei en een toegankelijk premiummodel.

„De kracht van Jeff de Bruges ligt in een unieke positionering: het bedrijf is zowel cacaoteler als chocolatier, van de cacaofoon tot de praline.”



Dennys Larrieu
Algemeen directeur, Jeff de Bruges

■ INTERVIEW MET DENNYS LARRIEU, ALGEMEEN DIRECTEUR VAN JEFF DE BRUGES

„Een sterk merk, een lokaal netwerk, een hoogwaardige klantervaring”

Jeff de Bruges is vandaag de dag volledig geïntegreerd in de chocolade pijler van Bois Sauvage. Wat zijn de belangrijkste troeven die de kracht van het merk uitmaken?

Dennys Larrieu — Jeff de Bruges steunt op een reeks troeven die elkaar uitstekend aanvullen. Ten eerste is er het product: **toegankelijke, heerlijke en hoogwaardige chocolade**, die zowel bij alledaagse momenten als bij speciale gelegenheden in de smaak valt. We hanteren een duidelijke positionering, op het snijvlak van genot en gulheid.

Daarnaast is er onze ketenstrategie, die ons in staat stelt onze bevoorrading beter te beheersen, de traceerbaarheid te versterken en een deel van onze productie veilig te stellen, tegen de achtergrond van de sterke prijsschommelingen van cacao.

We steunen ook op een netwerk van meer dan 480 buurtwinkels, dat in Frankrijk zeer uitgebreid is en internationaal in volle ontwikkeling is. Dit netwerk is een belangrijke troef: het creëert een directe band met de consument en stelt ons in staat een echte merkbeleving te bieden.

Tot slot zijn er de teams. Het project **“Jeff, c’est nous”** geeft deze bedrijfscultuur goed weer: betrokken teams die dicht bij de praktijk staan en het merk dagelijks uitstralen.

Bois Sauvage bezit nu 100 % van Jeff de Bruges. Wat verandert dit concreet voor het bedrijf?

Dennys Larrieu — De koers blijft heel duidelijk: een sterk merk, een lokaal netwerk en een veeleisende klantervaring. Aan deze basisprincipes verandert niets.

Deze verandering in het aandeelhouderschap opent daarentegen nieuwe perspectieven. Het maakt het mogelijk om de besluitvorming te versnellen, de investeringen te versterken en vooral **nauwer samen te werken met de andere spelers binnen de chocolade pijler van Bois Sauvage**.

Het gaat er niet om de merken te uniformiseren, elk merk heeft zijn eigen positionering, geschiedenis en recepten, maar om best practices te delen, bepaalde expertise te bundelen en samen nieuwe ontwikkelingskansen te verkennen, met name op internationaal vlak.

Het gaat dus om een structurerende evolutie, die aansluit bij wie we zijn.

„Het gaat er niet om de merken te uniformiseren, maar om best practices te delen.”



Samenwerken, met respect voor elkaars identiteit

De samenwerking tussen Neuhaus en Jeff de Bruges heeft tot doel een beter gestructureerd geheel te creëren dat in staat is om de groei te versnellen en tegelijkertijd te genieten van complementaire expertise.

- **Het delen van goede commerciële praktijken en het gebruik van productietools.**
Industriële expertise en internationale ontwikkeling bij Neuhaus, ketenlogica en expertise op het gebied van verkooppunten bij Jeff de Bruges. Deze complementariteit maakt het mogelijk om de gehele waardeketen, van productie tot distributie, te optimaliseren.
- **Bepaalde inkoopactiviteiten bundelen en gezamenlijke oplossingen ontwikkelen (bijvoorbeeld een ERP-systeem), om de operationele efficiëntie en de aansturing te verbeteren.**
- **Nieuwe markten benaderen, elk vanuit zijn eigen positionering.**

Elk merk behoudt zijn geschiedenis, zijn DNA, zijn recepten en zijn positionering. De toegevoegde waarde van Compagnie du Bois Sauvage is zowel operationeel, de samenwerking mogelijk maken, als financieel, door hun groeiprojecten te ondersteunen. Deze aanpak maakt het mogelijk om synergieën en differentiatie te combineren, ten dienste van duurzame groei.

GECOMBINEERDE VOETAFDruk

NEUHAUS – opgericht in 1857, meer dan 800 verkooppunten wereldwijd: internationale dynamiek in Europa, de Verenigde Staten, het Midden-Oosten, India en Japan, evenals in de reisdetailhandel.

JEFF DE BRUGES – marktleider in Frankrijk, internationale expansie (Europa, het Midden-Oosten, Canada...).

Eén en dezelfde missie: de wereld laten kennismaken met het beste van de Belgische chocolade.

COMPAGNIE DU
BOIS SAUVAGE

■ COMPAGNIE DU BOIS SAUVAGE

Trusted partners for true growth.

Benoit Deckers - CEO

benoit.deckers@bois-sauvage.be · +32 475 44 15 96

www.bois-sauvage.be

Niet-gereguleerde informatie.