



MANDAT DE GESTION CLUB DEAL 2014

COMPTE-RENDU DE GESTION
AU 31 MARS 2019



VALORISATION DU PORTEFEUILLE AU 31/03/2019

CLÉ 1

Nom des sociétés	Capital engagé	Valorisation au 31/03/2019 ⁽¹⁾	Variation	Perspective de sortie in fine ou prix de sortie ⁽²⁾	Dont dividendes ⁽³⁾	Objectif de performance in fine (hors avantage fiscal)	Objectif de performance in fine (avantage fiscal inclus) ⁽⁴⁾
En cours							
Société Harris Wilson Textiles	70,00€	84,00€	+ 20%	84,00€	0,00€	+ 20%	+ 140%
Abeil (Bagelstein)	40,00€	48,00€	+ 20%	48,00€	0,00€	+ 20%	+ 140%
ON Entertainment	70,00€	70,00€	0%	84,00€	0,00€	+ 20%	+ 140%
Almendricos	70,00€	17,50€	- 75%	17,50€	0,00€	- 75%	- 50%
Sushi Shop Louise (Sushi Shop)	70,00€	70,00€	0%	84,00€	0,00€	+ 20%	+ 140%
Place Victor Hugo	50,00€	12,65€	- 75%	12,65€	0,00€	- 75%	- 49%
La Boîte Aux Enfants (Gulli Parc)	60,00€	60,00€	0%	72,00€	0,00€	+ 20%	+ 140%
Pradier Roosevelt (Maison Pradier)	50,00€	35,50€	- 29%	35,50€	0,00€	- 29%	+ 42%
Yoom	70,00€	35,00€	- 50%	35,00€	0,00€	- 50%	0%
Le Five (ex Soccer Park)	40,00€	40,00€	0%	48,00€	0,00€	+ 20%	+ 140%
Medicoscop	50,00€	50,00€	0%	60,00€	0,00€	+ 20%	+ 140%
Franck Sarroche Participations et Gestion (Maison Sarroche)	50,00€	60,00€	+ 20%	60,00€	0,00€	+ 20%	+ 140%
Société de Participation Financière Legout (Sopafil - Bricorama)	50,00€	50,00€	0%	60,00€	0,00€	+ 20%	+ 140%
De Widehem Automobiles	40,00€	30,00€	- 25%	30,00€	0,00€	- 25%	+ 50%
Cédées							
Ozon (cédée en juillet 2018)	50,00€	85,00€	+ 70%	85,00€	0,00€	+ 70%	+ 240%
Liquidées							
ABCD Partners (Smuggler)	60,00€	0,00€	- 100%	0,00€	0,00€	- 100%	- 100%
Adar Générale Télécom Services (M.T.T.)	70,00€	0,00€	- 100%	0,00€	0,00€	- 100%	- 100%
France Biotex	40,00€	0,00€	- 100%	0,00€	0,00€	- 100%	- 100%
TOTAL	1 000,00€	747,65€	- 25%	815,65€	0,00€	- 18%	+ 63%

⁽¹⁾ Les participations sont évaluées à leur juste valeur au 31/03/2019. Au terme de la période de blocage des investissements, les actionnaires historiques de chacune des PME disposent d'une option d'achat de vos titres à un prix négocié à l'entrée. Dans le cas où la juste valeur est inférieure à la valeur d'origine ou en cas de procédure collective, une provision est constatée ; dans le cas où la juste valeur se situe entre la valeur d'origine et le prix de levée de l'option, c'est la valeur d'origine qui est retenue ; dans le cas où la juste valeur est supérieure au prix de l'option, c'est le prix de l'option qui est retenu. Dans le cas où les titres ont été cédés, c'est le prix de cession qui est retenu.

⁽²⁾ Cette colonne reprend la valeur négociée de l'option, sauf en cas de dépréciation des titres. Dans ce dernier cas, la valeur indiquée correspond à la valeur dépréciée.

⁽³⁾ Dividendes bruts versés par les sociétés.

⁽⁴⁾ Pour ce calcul, le prix de revient retenu est net d'avantage fiscal (soit 50% du capital engagé). Cet objectif de performance est donné à titre indicatif et a été calculé pour un investissement optimisé fiscalement, bénéficiant du taux maximal de réduction d'impôt. En effet, cette réduction est définitivement acquise sous certaines conditions, notamment de durée de détention des titres, et dépend de la situation individuelle de chacun, le plafonnement des niches fiscales pouvant limiter la portée de cet avantage fiscal.

FRAIS : aucune commission annuelle du 1^{er} janvier 2019 au 31 mars 2019.

OBLIGATIONS / AUTRES :

- SOLDE DE TRÉSORERIE :

Au 31 mars 2019, aucun compte n'est associé au portefeuille du Club Deal 2014, le solde de trésorerie est donc à 0€.

- PRÉCISIONS SUR INSTRUMENTS FINANCIERS / ACTIFS :

Les investissements dans les PME du Club Deal 2014 ont été réalisés en actions de préférence avec une option d'achat au terme du délai de conservation à un prix prédéterminé à l'entrée offerte aux actionnaires historiques.

Si l'option n'est pas exercée dans le délai imparti, M Capital Partners s'efforcera de vendre lesdits titres.

L'attention du Mandant est attirée sur le fait que le mécanisme d'option est susceptible de limiter la rentabilité de l'investissement. Il n'est en aucun cas une garantie de liquidité. Rappelons qu'il subsiste un risque de perte en capital dans le cas où le prix de vente de la société serait inférieur à la levée de fonds réalisée auprès des souscripteurs du Club Deal 2014.

- PRÉCISION SUR LA VALORISATION :

Les valorisations sont une valeur estimée et par conséquent sont susceptibles d'indiquer un manque de liquidité en l'absence de valeur de marché.

- FONDS SOUMIS AUX RÈGLES DE LA DIRECTIVE 2014/65/UE :

Les investissements en direct sont soumis aux règles de la directive 2014/65/UE.

VALORISATION DU PORTEFEUILLE AU 31/03/2019

CLÉ 2

Nom des sociétés	Capital engagé	Valorisation au 31/03/2019 ⁽¹⁾	Variation	Perspective de sortie in fine ou prix de sortie ⁽²⁾	Dont dividendes ⁽³⁾	Objectif de performance in fine (hors avantage fiscal)	Objectif de performance in fine (avantage fiscal inclus) ⁽⁴⁾
En cours							
Société Harris Wilson Textiles	70,00€	84,00€	+20%	84,00€	0,00€	+20%	+140%
Abeil (Bagelstein)	50,00€	60,00€	+20%	60,00€	0,00€	+20%	+140%
ON Entertainment	70,00€	70,00€	0%	84,00€	0,00€	+20%	+140%
Sushi Shop Louise (Sushi Shop)	70,00€	70,00€	0%	84,00€	0,00€	+20%	+140%
Place Victor Hugo	80,00€	20,24€	-75%	20,24€	0,00€	-75%	-49%
Pradier Roosevelt (Maison Pradier)	90,00€	63,90€	-29%	63,90€	0,00€	-29%	+42%
Le Five (ex Soccer Park)	60,00€	60,00€	0%	72,00€	0,00€	+20%	+140%
Medicoscop	80,00€	80,00€	0%	96,00€	0,00€	+20%	+140%
Franck Sarroche Participations et Gestion (Maison Sarroche)	10,00€	12,00€	+20%	12,00€	0,00€	+20%	+140%
Société de Participation Financière Legout (Sopafil - Bricorama)	60,00€	60,00€	0%	72,00€	0,00€	+20%	+140%
De Widehem Automobiles	50,00€	37,50€	-25%	37,50€	0,00€	-25%	+50%
Almendricos	40,00€	10,00€	-75%	10,00€	0,00€	-75%	-50%
Amétys Beauté	60,00€	60,00€	0%	72,00€	0,00€	+20%	+140%
Cédées							
Ozon (cédée en juillet 2018)	80,00€	136,00€	+70%	136,00€	0,00€	+70%	+240%
Liquidées							
ABCD Partners (Smuggler)	60,00€	0,00€	-100%	0,00€	0,00€	-100%	-100%
Adar Générale Télécom Services (M.T.T.)	40,00€	0,00€	-100%	0,00€	0,00€	-100%	-100%
France Biotex	30,00€	0,00€	-100%	0,00€	0,00€	-100%	-100%
TOTAL	1 000,00€	823,64€	-18%	903,64€	0,00€	-10%	+81%

⁽¹⁾ Les participations sont évaluées à leur juste valeur au 31/03/2019. Au terme de la période de blocage des investissements, les actionnaires historiques de chacune des PME disposent d'une option d'achat de vos titres à un prix négocié à l'entrée. Dans le cas où la juste valeur est inférieure à la valeur d'origine ou en cas de procédure collective, une provision est constatée ; dans le cas où la juste valeur se situe entre la valeur d'origine et le prix de levée de l'option, c'est la valeur d'origine qui est retenue ; dans le cas où la juste valeur est supérieure au prix de l'option, c'est le prix de l'option qui est retenu. Dans le cas où les titres ont été cédés, c'est le prix de cession qui est retenu.

⁽²⁾ Cette colonne reprend la valeur négociée de l'option, sauf en cas de dépréciation des titres. Dans ce dernier cas, la valeur indiquée correspond à la valeur dépréciée.

⁽³⁾ Dividendes bruts versés par les sociétés.

⁽⁴⁾ Pour ce calcul, le prix de revient retenu est net d'avantage fiscal (soit 50% du capital engagé). Cet objectif de performance est donné à titre indicatif et a été calculé pour un investissement optimisé fiscalement, bénéficiant du taux maximal de réduction d'impôt. En effet, cette réduction est définitivement acquise sous certaines conditions, notamment de durée de détention des titres, et dépend de la situation individuelle de chacun, le plafonnement des niches fiscales pouvant limiter la portée de cet avantage fiscal.

FRAIS : aucune commission annuelle du 1^{er} janvier 2019 au 31 mars 2019.

OBLIGATIONS / AUTRES :

- SOLDE DE TRÉSORERIE :

Au 31 mars 2019, aucun compte n'est associé au portefeuille du Club Deal 2014, le solde de trésorerie est donc à 0€.

- PRÉCISIONS SUR INSTRUMENTS FINANCIERS / ACTIFS :

Les investissements dans les PME du Club Deal 2014 ont été réalisés en actions de préférence avec une option d'achat au terme du délai de conservation à un prix prédéterminé à l'entrée offerte aux actionnaires historiques.

Si l'option n'est pas exercée dans le délai imparti, M Capital Partners s'efforcera de vendre lesdits titres.

L'attention du Mandant est attirée sur le fait que le mécanisme d'option est susceptible de limiter la rentabilité de l'investissement. Il n'est en aucun cas une garantie de liquidité. Rappelons qu'il subsiste un risque de perte en capital dans le cas où le prix de vente de la société serait inférieur à la levée de fonds réalisée auprès des souscripteurs du Club Deal 2014.

- PRÉCISION SUR LA VALORISATION :

Les valorisations sont une valeur estimée et par conséquent sont susceptibles d'indiquer un manque de liquidité en l'absence de valeur de marché.

- FONDS SOUMIS AUX RÈGLES DE LA DIRECTIVE 2014/65/UE :

Les investissements en direct sont soumis aux règles de la directive 2014/65/UE.

Société Harris Wilson Textiles

PRÊT-À-PORTER



CRÉATION : 1975

DIRIGEANT : François MATHIEU

SIÈGE SOCIAL : ROUBAIX (NORD)

CHIFFRE D'AFFAIRES 2018 : 53,6 M€
(+ 2 % par rapport à 2017)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : 2,4 M€

Présentation

Repris en 2012 par MGA Paris, dirigé par François Mathieu, le groupe Harris Wilson Textiles détient deux marques de prêt-à-porter en croissance : Harris Wilson et Des Petits Hauts.

La marque Harris Wilson, fondée en 1975, jouit d'un héritage produit qualitatif incarné par des collections de mailles masculines et féminines. La marque travaille de belles matières, dans un style authentique et libre, facile à porter. Présente sur 708 points de vente dont 7 boutiques en propre et en affiliation, Harris Wilson dispose également d'un site de vente en ligne de ses collections.

Fleuron du Groupe, la marque Des Petits Hauts est quant à elle née en 2000 sous l'impulsion de deux sœurs souhaitant créer des petits hauts au style intemporel, confortables et chics signés d'une breloque étoilée. La marque est aujourd'hui distribuée au travers de 1241 boutiques multimarques (464 en France et 777 à l'international) et 86 boutiques en propre et en affiliation.

Le volume d'activité du Groupe s'est fortement développé depuis sa reprise en 2012. Le Groupe a, en effet, dynamisé ses deux marques, au premier rang desquelles Des Petits Hauts.

Actualité

L'exercice clos au 30 juin 2018 a vu une croissance du chiffre d'affaires du Groupe limitée à 2 % pour atteindre 53,6 M€.

Le chiffre d'affaires de la marque Des Petits Hauts connaît une hausse modérée. En effet, 23 boutiques ont ouvert sur l'exercice, permettant une hausse du chiffre d'affaires de 16 %. Mais cette hausse est partiellement compensée par un retrait des ventes dans les boutiques existantes suite à une concurrence frontale accrue sur ce segment de marché et une qualité des produits pas toujours reconnue par les clientes. Après l'ouverture des boutiques prévues en Belgique et en Espagne, le Groupe va réaliser une pause dans son expansion internationale pour se consacrer à son réseau domestique. Le niveau de rentabilité est un peu en retrait du fait du recul des ventes dans le périmètre des boutiques historiques et de la hausse des charges due aux nouvelles boutiques, qui n'ont pas encore atteint leur point mort.

La marque Harris Wilson a en revanche connu un recul de 6 % de son chiffre d'affaires en 2018 en raison d'un déficit de notoriété qui réduit les ventes aux magasins multimarques et ne permet pas aux ventes sur Internet de décoller. Par ailleurs, l'activité avec les Galeries Lafayette va progressivement être arrêtée au profit d'une collaboration avec le Printemps. La réduction des coûts d'approvisionnement permet cependant de limiter l'impact de la baisse d'activité sur la rentabilité, qui se maintient. Dans ce contexte, le management va se consacrer à la relance des ventes.

Les efforts se sont poursuivis au niveau des approvisionnements et de la gestion des périodes de promotion. La trésorerie nette du Groupe se maintient à un bon niveau.

Pour 2019, le Groupe prévoit une légère hausse du chiffre d'affaires. Un focus sur les boutiques les moins rentables et sur l'informatisation accrue des points de vente devrait permettre de maintenir le niveau de rentabilité.

Abeil - Bagelstein

RESTAURATION RAPIDE À THÈME



CRÉATION : 2011

DIRIGEANTS : Gilles ABECASSIS / Thierry VEIL

SIÈGE SOCIAL : STRASBOURG (BAS-RHIN)

CHIFFRE D'AFFAIRES ESTIMÉ 2018 : 14,5 M€
(+ 17 % par rapport à 2017)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : 1,5 M€

Présentation

Bagelstein est l'enseigne de référence de la restauration rapide spécialisée dans le bagel en France.

La particularité des restaurants repose sur deux concepts :

- Un état d'esprit impertinent et décalé, non-consensuel, visant à marquer les clients ;
- Une nourriture ultra-fraîche, livrée quotidiennement dans les boutiques du réseau.

Bagelstein compte aujourd'hui 4 centres de production et 97 points de vente (17 en propre, 76 en franchise et 4 en master franchise) situés dans de grandes villes françaises ou à l'étranger.

Actualité

Le chiffre d'affaires 2018 devrait atteindre 14,5 M€, en progression de 17 % par rapport à 2017, pour un volume d'affaires de ses restaurants (en propre et en franchise) de 25 M€. Les nouvelles ouvertures ont largement contribué à cette croissance alors que l'activité du périmètre existant demeure stable. Outre les droits d'entrée perçus, ces ouvertures ont un impact sur les revenus des centres de production du Groupe.

Après plusieurs années de croissance significative du réseau, le Groupe s'est particulièrement concentré en 2018 sur l'évaluation des axes d'amélioration de la rentabilité. Ainsi, après le doublement des surfaces des laboratoires, une réorganisation de la production est intervenue courant 2018. Elle a permis de retrouver un niveau de rentabilité satisfaisant tout en conservant la fraîcheur et la qualité des produits à destination des restaurants. Un des impacts les plus importants a été la réduction du travail de nuit. De même, une réévaluation de la performance des magasins gérés en propre a permis d'identifier des restaurants sous-performants. Parmi eux, les deux magasins ouverts en Allemagne, qui ont été fermés fin 2018. Les autres ont été mis en vente à l'extérieur du Groupe ou passés en franchises. 2018 étant un exercice de transition, la rentabilité est en baisse. Cependant, les fruits des mesures prises en 2018 sont déjà visibles sur le 1^{er} trimestre 2019 avec une forte amélioration de la rentabilité.

En 2019, le management va se concentrer sur le retour à la rentabilité du réseau de restaurants gérés en propre avec une rationalisation du périmètre. Grâce au recrutement d'un nouveau responsable du développement réalisé en 2018, les ouvertures de franchises devraient s'accélérer : l'objectif est d'avoir 20 nouveaux franchisés en 2019 et de signer une master franchise supplémentaire à l'étranger. L'exploitation des containers sur des emplacements éphémères sera réalisée de manière opportuniste dans des zones commerciales ou des zones tertiaires avec une offre de restauration limitée.

Les dirigeants nous indiquent que l'option d'achat des AP 2014 devrait être exercée à la date prévue.

ON Entertainment

PRODUCTION CINÉMATOGRAPHIQUE



CRÉATION : 2013

DIRIGEANT : Aton SOUMACHE

SIÈGE SOCIAL : PARIS

CHIFFRE D'AFFAIRES 2018 : 46,7 M€
(+ 1,4 % par rapport à 2017)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : 2,2 M€

Présentation

Depuis sa création en 2012, par le rapprochement des groupes d'Aton Soumache et de Dimitri Rassam, ON Entertainment est le premier producteur indépendant français capable d'assumer des productions de plus de 50 M€.

Le groupe ON Entertainment, spécialisé dans la production cinématographique et les films d'animation, se positionne sur les contenus innovants de très haute qualité. S'appuyant sur son savoir-faire dans la production de séries d'animation et sur son catalogue de personnages mondialement connus comme Le Petit Prince, Peter Pan, Miraculous, Iron Man, Robin des Bois, Iznogoud et Playmobil, le Groupe s'est plus récemment lancé dans l'activité du long métrage d'animation.

Au cours de l'exercice 2018, le Groupe de media Mediawan a pris une participation majoritaire au capital d'ON Entertainment, qui constitue aujourd'hui le pôle Animation de Mediawan. Ce groupe, fondé en 2015 par Pierre-Antoine Capton, Xavier Niel et Matthieu Pigasse, réalise aujourd'hui un chiffre d'affaires supérieur à 250 M€. Il est un des leaders de l'audiovisuel en France, en regroupant notamment les activités du groupe AB, d'EuropaCorp dans la télévision, et aujourd'hui d'ON Entertainment dans la production d'animations.

Ce rapprochement offre à ON Entertainment des perspectives de développement très importantes.

Actualité

Le chiffre d'affaires du Groupe ON Entertainment est en progression de 1,4 % pour atteindre 46,7 M€ en 2018 contre 46,1 M€ en 2017. Cette faible progression s'explique en partie par le changement de méthode comptable suite au rachat par un groupe coté en bourse.

L'activité du pôle Animation est en croissance de 5,6 % avec des revenus atteignant 38 M€. Cette croissance s'explique par :

- les nouvelles séries et saisons d'animation, qui représentent 14 M€ grâce à la livraison de séries telles que Zakstorm Saison 1, Sept Nains et Moi Saison 2, Miraculous Saisons 2 et 3, Denver Saison 1, Robin des Bois Saison 2 ou Drôle de Petites Bêtes Saison 1.
- les revenus issus de la monétisation du catalogue (principalement produits dérivés et chaînes Youtube), qui sont également en croissance et reflètent le succès des titres du catalogue.
- la commercialisation des séries et films du catalogue avec un chiffre d'affaires de 1,5 M€ en 2018.

Le Groupe travaille sur un très important projet, le film d'animation Playmobil, dont la sortie mondiale est prévue en août 2019. Avec un budget total de 60 M€, il s'agit de la plus importante production réalisée par le Groupe. Ce projet a permis de générer un chiffre d'affaires important en 2018, au travers des prestations de producteur exécutif réalisées par ON pour le compte de la société de co-production.

Le pôle Films réalise un chiffre d'affaires de près de 9 M€ en 2018 avec notamment la production de la série Papa ou Maman. De plus, de nombreuses productions sont en cours de production en 2018 avec une sortie prévue en 2019 comme Just a Gigolo avec Kad Merad (avril 2019), Play (oct. 2019), Notre Dame du Nil (reentrée 2019), Le Meilleur Reste à Venir (déc. 2019).

Afin de soutenir le développement du Groupe, de nombreux recrutements ont été réalisés, notamment sur les postes de finance, direction films, directeur commercial séries, etc.

La rentabilité du Groupe se maintient à un très bon niveau avec un résultat d'exploitation de 2,6 M€ en 2018.

En 2019, le Groupe anticipe une forte croissance avec un chiffre d'affaires consolidé de 65 M€.

La rentabilité du Groupe devrait progresser fortement avec un résultat d'exploitation attendu en 2019 aux alentours de 8 M€, principalement grâce aux activités à fortes marges comme le film Playmobil et le merchandising, notamment avec le succès continu de Miraculous.

Le rachat des titres Club Deal 2014 devrait être effectué par le groupe Mediawan début 2020, conformément aux accords signés avec ON Entertainment lors de l'investissement initial.

Almendricos

HÔTELLERIE



CRÉATION : 2001

DIRIGEANT : Serge SANCHEZ

SIÈGE SOCIAL : NÎMES (GARD)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : 1,7M€

Actualité

Repris en 2009 par Serge Sanchez, le groupe Almendricos est un groupe hôtelier implanté dans le Sud de la France. Détenant historiquement cinq hôtels qui totalisent presque 400 chambres dans la région nîmoise, le Groupe gère des hôtels allant du milieu de gamme au 4 étoiles :

- Hôtel Imperator, 4 étoiles;
- Hôtel C Suites, 4 étoiles;
- Hôtel Nîmotel, 3 étoiles;
- Hôtel Les Vignes Blanches, 3 étoiles;
- Hôtel B&B, 3 étoiles.

L'année 2018 a été marquée pour Almendricos par une succession d'évènements juridiques :

- La holding Almendricos a obtenu un plan de continuation sur 10 ans en septembre 2018 ;
- Les deux filiales « Lab Promotion » et « Réceptif NIM PRO » ont été absorbées par Almendricos via une transmission universelle de patrimoine avant de cesser juridiquement d'exister ;
- La société Nimotel La Brandade a obtenu la mise en place d'un plan de continuation en janvier 2019.

Au vu du peu d'information dont nous disposons et de la situation du Groupe, nous maintenons la provision de 75% sur les titres.

Sushi Shop Louise - Sushi Shop

RESTAURATION RAPIDE JAPONAISE



CRÉATION : 2011

DIRIGEANTS : Grégory MARCIANO / Hervé LOUIS /
Adrien DE SCHOMPRÉ

SIÈGE SOCIAL : BRUXELLES (BELGIQUE)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : 2,3 M€

Actualité

Sushi House est détenue depuis 2016 à 86 % par Sushi Shop Group, leader français de la restauration rapide japonaise et 1^{er} réseau de vente de sushis à domicile et à emporter.

Au cours de l'exercice 2018, Sushi Shop Group a connu d'importants changements puisque les actionnaires historiques ont cédé le Groupe au groupe de restauration d'origine polonaise AmRest.

La marque Sushi Shop regroupe 171 restaurants majoritairement exploités en propre dans de nombreux pays (en France pour plus de 110 d'entre eux, en Allemagne, en Belgique, en Espagne, au Luxembourg, en Suisse, en Italie, au Royaume-Uni, aux Pays-Bas, au Portugal, en Iran, en Arabie Saoudite ainsi qu'aux Émirats Arabes Unis).

Fondé en 1993 en Pologne, le groupe AmRest a commencé par une franchise Pizza Hut, puis des KFC, des Burger King et des Starbucks. Essentiellement implanté en Europe centrale et de l'Est, le groupe AmRest a acquis le groupe espagnol Restauravia en 2011 et ouvert des restaurants rapides en Chine. L'acquisition de Sushi Shop résulte de la poursuite de la stratégie de croissance externe rapide d'AmRest. Son chiffre d'affaires 2018 s'est élevé à 1,55 milliard d'euros pour un excédent brut d'exploitation de 173 M€.

La période d'exercice de l'option d'achat des actions de préférence Club deal s'ouvrira le 1^{er} janvier 2020. Bien que n'ayant pas encore pu échanger directement avec AmRest sur le traitement de l'exercice de cette option d'achat, il apparaît que le rachat de Sushi Shop Group par un mastodonte de la restauration européenne est de nature à sécuriser l'exercice de l'option d'achat des titres de la filiale portant l'activité Sushi Shop en Belgique.

Place Victor Hugo

GRUPE DE FORMATION PRIVÉ



PlaceVictorHugo

CRÉATION : 2001

DIRIGEANT : Mathieu ROUSSEAU

SIÈGE SOCIAL : PARIS

CHIFFRE D'AFFAIRES ESTIMÉ 2018 : **9,7 M€**
(+ 3,4 % par rapport à 2017)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : **2,3 M€**

Présentation

Créé en 2001, Place Victor Hugo (PVH) est un groupe de formation privé qui, dans le cadre de sa restructuration en 2016/2017, s'est aujourd'hui recentré autour d'activités dédiées à l'enseignement du Français en Langue Étrangère (société France Langue, à travers cinq établissements, à Paris, à Nice, à Biarritz, à Bordeaux et en Martinique).

Actualité

En 2018, Place Victor Hugo continue son redressement. Avec des résultats conformes aux attentes, le Groupe concrétise sa sortie de crise. Malgré la sortie du périmètre de FDT, qui minore le chiffre d'affaires, ce dernier est en hausse de 3,4 % pour atteindre 9,7 M€.

La rentabilité est revenue à un bon niveau avec un excédent brut d'exploitation estimé à + 500 k€ contre une perte d'exploitation de 400 k€ en 2017. Ce niveau de résultat devrait permettre d'honorer les échéances du plan de redressement qui sont au nombre de neuf, avec la possibilité de les réduire à huit si Place Victor Hugo réussit à organiser la cession de l'École de l'Art Oratoire.

Le Groupe est toujours composé de trois entités :

- France Langue, qui réalise en 2018 un chiffre d'affaires de 8,9 M€, en hausse de 7,6 %, et un excédent brut d'exploitation de 450 k€. En 2019, le chiffre d'affaires est attendu en hausse de 3,4 % à 9,3 M€ alors que l'excédent brut d'exploitation devrait être en progression de 67 % à 750 k€. La conjoncture est porteuse et les prévisions de ventes sont en hausse de 6,5 % à ce jour. L'organisation commerciale au sein de France Langue Booking permet d'envisager non seulement une croissance pérenne de l'activité organique mais aussi des croissances externes en synergie et éventuellement de la sous-traitance pour d'autres opérateurs. À ce titre, deux commerciaux couvrent actuellement la zone Amérique du Sud. Il est à signaler que la totalité des ventes de France Langue amenée par l'activité de France Langue Booking;
- L'École de l'Art Oratoire est une filiale détenue à 40 % qui génère de façon régulière 1,4 M€ de chiffre d'affaires et 100 k€ de résultat net. Les prévisions de cette filiale sont stables pour l'année à venir ;
- Versailles Event est une filiale détenue à 35 % qui génère 650 k€ de chiffre d'affaires et 50 k€ de résultat net.

Ces deux dernières entités ne contribuent que peu au résultat et à la stratégie de Place Victor Hugo. Leur cession permettrait de relever la trésorerie à un niveau confortable pour le Groupe, ce d'autant plus que leur endettement est nul. Ces opérations de cession seront envisagées en 2019 si une opportunité intéressante se profile.

Enfin, en 2019, l'activité devrait poursuivre sa croissance et permettre de stabiliser la trésorerie afin de garantir la pérennité du Groupe.

La société étant toujours en plan de continuation et ayant un passif qui demeure important, la situation demeure fragile et nous maintenons ainsi la dépréciation à 75 % de la valeur des titres.

La Boîte Aux Enfants - Gulli Parc

CRÉATION ET EXPLOITATION DE PARCS
DE LOISIRS INDOOR POUR TOUTE LA FAMILLE



CRÉATION : 2010

DIRIGEANTS : Gaëtan LE JARIEL / Évelyne VILLAME

SIÈGE SOCIAL : PARIS

CHIFFRE D'AFFAIRES ESTIMÉ 2018 : **6,9 M€**
(-6,4% par rapport à 2017)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : **0,8 M€**

Présentation

La Boîte Aux Enfants est un réseau de 7 parcs de loisirs indoor pour toute la famille sous l'enseigne Gulli Parc implantés à Bry-sur-Marne, au Mans, au Havre, à Toulouse, à La Ville-du-Bois, à Thiais et à Aix-en-Provence (anciennement enseigne Légend'Air).

Le Groupe intervient à la fois dans l'exploitation et le développement des parcs mais également dans les services de restauration et boutiques, ainsi que dans l'organisation d'événements.

La réussite du projet repose sur :

- l'alliance du ludique, de l'actif et de l'éducatif;
- une offre diversifiée et qualitative;
- un positionnement premium et inédit sur le marché;
- une licence exclusive avec Gulli, la chaîne de TV jeunesse du groupe Lagardère Active;
- des partenariats pertinents (Playmobil, Lego, Ikéa, etc.).

En 2015, le Groupe a fait l'acquisition de Kidea, une société détenant et exploitant 5 aires de jeux indoor sous l'enseigne Woopy.

En septembre 2018, le Groupe a réalisé l'acquisition d'une 13^e salle sous enseigne La Forêt Enchantée à Sillingy (74). Cette salle génère environ 500 k€ de chiffre d'affaires en année pleine.

Actualité

Sur l'exercice clos le 30 septembre 2018, le chiffre d'affaires du Groupe s'élève à 6,9 M€ soit une baisse de 6,4% par rapport à 2017. En effet, la plupart des parcs du périmètre historique ont souffert d'un nombre de jours d'ensoleillement élevé, tendance qui a impacté négativement la fréquentation des parcs indoor du Groupe. En réaction, afin de limiter la dépendance au climat, le Groupe s'apprête à lancer un nouveau site internet permettant d'effectuer des réservations à des dates données à un tarif attractif.

L'activité étant principalement composée de charges fixes incompressibles, l'impact de la baisse d'activité sur le périmètre constant se reflète de manière quasi-identique sur l'excédent brut d'exploitation du Groupe, qui s'élève à 0,6 M€ contre 1,2 M€ en 2017.

Cette baisse du niveau de rentabilité du Groupe, couplée à d'importants investissements et d'importantes échéances de remboursement bancaire, implique la nécessité pour la société de lever des fonds supplémentaires pour faire face à ses engagements. Plusieurs actions sont engagées dans ce sens et permettront de combler ces besoins d'ici la fin de l'été. En fonction du montant levé, des projets d'acquisition pourront être réalisés.

Cette levée de fonds a également pour objectif de permettre l'exercice de l'option d'achat.

Pradier Roosevelt - Maison Pradier

RESTAURATION, BOULANGERIE,
PÂTISSERIE ET TRAITEUR

MAISON PRADIER
DEPUIS 1859

GROUPE MAISON PRADIER

CRÉATION : 1859, reprise en 2011

DIRIGEANT : David LASCAR

SIÈGE SOCIAL : PARIS

CHIFFRE D'AFFAIRES ESTIMÉ 2018 : 20,2 M€
(+ 22,4 % par rapport à 2017)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : 3,2 M€

Présentation

Enseigne historique de la pâtisserie parisienne, Maison Pradier est devenue au fil du temps une référence de la restauration rapide parisienne. Le groupe Pradier propose aujourd'hui une offre intégrée traiteur, plateau-repas et restauration rapide à travers 3 marques : Maison Pradier, Roberta et C'Devant.

À fin 2018, le Groupe dispose d'un parc de 22 restaurants en Île-de-France (dans le centre de Paris ainsi que dans les grandes gares et aéroports), 18 sous l'enseigne Maison Pradier et 4 sous l'enseigne de tradition culinaire italienne Roberta. Le Groupe a également une activité B to B de livraison de plateaux-repas à destination des entreprises (C'Devant) et une activité Traiteur en charge de la restauration de près de 600 événements par an.

Au cours de l'exercice 2018, le groupe Maison Pradier est entré en négociation avec le groupe La Croissanterie afin d'envisager un rapprochement capitalistique entre les deux structures. Ces discussions ont abouti début 2019 à l'entrée majoritaire au capital de la holding du groupe Maison Pradier par Le Gout du Naturel (LGN - holding détenant La Croissanterie). Pionnière de la restauration rapide à la française, La Croissanterie est l'un des leaders de son marché à travers une offre généraliste et populaire. L'enseigne affiche un chiffre d'affaires de près de 120 M€ et son réseau a doublé au cours des six dernières années pour atteindre plus de 300 restaurants répartis en France et en Afrique.

Actualité

Sur l'exercice 2018, la croissance d'activité se poursuit avec un chiffre d'affaires Groupe qui passe de 16,5 M€ à plus de 20 M€. Cette progression est principalement portée par la croissance de Roberta (effet périmètre lié à l'ouverture de restaurants sur l'exercice) et dans une moindre mesure par l'enseigne Maison Pradier (effet croissance du périmètre et croissance organique).

L'année 2018 est marquée par les ouvertures au dernier trimestre 2018 de 4 restaurants en propre (3 Pradier et 1 Roberta) ainsi que 3 licences (2 Pradier et 1 Roberta). Elle illustre le succès des premières ouvertures du concept Roberta, générant un chiffre d'affaires additionnel de 3 M€. À cela s'ajoute la poursuite de la croissance sur son périmètre historique. Enfin, les activités BtoB poursuivent leur progression, résultat notamment de la montée en puissance de deux contrats à fort potentiel, Aréas et Elior.

Ce fort développement a toutefois été réalisé au prix d'une très importante consommation de trésorerie. C'est dans ce contexte de forte croissance mais aussi de fragilité de la situation financière du Groupe qu'il a été décidé courant 2018 de lever des fonds complémentaires afin de poursuivre la stratégie de déploiement initiée depuis notre entrée par le dirigeant et faire face aux tensions de trésorerie pouvant remettre en question la pérennité du Groupe fin 2018. Au-delà de l'expertise métier du Groupe LGN, son entrée au capital et l'apport de cash injecté à cette occasion ont permis au Groupe de sortir d'une situation de trésorerie tendue.

Dans le cadre des négociations d'entrée au capital de LGN, compte tenu de cette situation et afin de préserver les intérêts des porteurs d'actions Club Deal, nous avons été amenés à accepter une réduction significative du prix de l'option d'achat, à 71 % de l'investissement initial, au terme de la période d'investissement de 5,5 ans. Par conséquent, la ligne a été dépréciée de 29%.

La solidité financière du groupe LGN (dont les actionnaires financiers sont CM-CIC Investissement, Gimv ainsi que Céréa Partenaires) et son engagement irrévocable d'exercer l'option nous rassurent quant à la perspective de sortie des actions Club Deal à l'horizon d'investissement prévu.

Yoom

RESTAURATION ASIATIQUE



CRÉATION : 2009

DIRIGEANTS : Benoît GUILBEAU /
Mickaël PETROSSIAN

SIÈGE SOCIAL : PARIS

CHIFFRE D'AFFAIRES ESTIMÉ 2019 : **1,8 M€**
(- 52 % par rapport à 2018)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : **0,9 M€**

Présentation

Créé en 2009 par deux amis passionnés de gastronomie asiatique, Yoom est une enseigne de restauration néocantonnaise spécialisée dans les bouchées vapeur, les Dim Sum. Yoom est aujourd'hui la référence de cette spécialité en France.

Fin 2018, l'enseigne compte deux restaurants à Paris, un salon de thé au sein de la prestigieuse Maison de La Chine, un atelier centralisé, une activité traiteur ainsi qu'une base de clients B to B prestigieux.

Actualité

L'exercice qui a clôturé en mars 2018 affichait une croissance de 8% grâce à la hausse du chiffre d'affaires de quasiment tous les restaurants et à la bonne progression de l'activité B2B.

L'exercice clos au 31 mars 2019 a cependant vu deux fermetures de restaurants, impactant nettement le chiffre d'affaires de l'enseigne :

- Le restaurant des Galeries Lafayette, fermé début 2018 comme indiqué dans le précédent compte-rendu. En effet, malgré un regain de fréquentation du magasin, ce restaurant affichait des performances insuffisantes et un niveau de loyer trop élevé ;
- Le restaurant des Batignolles (Yoom 17^e), fermé en octobre 2018. Ce restaurant a connu une baisse d'activité de 12 % pour atteindre 528 k€ de chiffre d'affaires à fin mars 2018 et ce malgré un très bon démarrage sur les deux premières années d'ouverture. Cela s'explique par l'émergence dans le quartier de concurrents qui ont aspiré une partie de la clientèle du midi. Malgré la baisse des prix mise en place en réaction, la structure demeurait consommatrice de trésorerie.

Le restaurant situé rue des Martyrs (Yoom 9^e) ainsi que le restaurant historique, situé dans le 6^e, ont quant à eux connu une progression de leur activité sur l'exercice clos à fin mars 2019 et sont rentables.

Enfin, l'activité B2B devrait afficher une croissance de 25 % sur l'exercice 2019.

Ainsi, le Groupe clôturera l'exercice 2019 avec deux restaurants et une activité B2B en croissance et rentable, qui représente 1,8 M€ de chiffre d'affaires, soit + 13 % à périmètre constant. Bien que réduite, cette nouvelle configuration devrait permettre au Groupe d'éliminer les sources de pertes et de se présenter favorablement pour lever des fonds afin de poursuivre son développement.

Compte tenu du contexte, nous appliquons une provision de 50 % sur la ligne.

Le Five (ex Soccer Park)

EXPLOITATION DE CENTRES DE FOOT INDOOR



CRÉATION : 2010

DIRIGEANTS : Tony JALINIER / Guillaume DEBELMAS

SIÈGE SOCIAL : AUBERVILLIERS (SEINE-SAINT-DENIS)

CHIFFRE D'AFFAIRES ESTIMÉ 2018 : 16,6 M€
(+ 13% par rapport à 2017)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : 2,7 M€

Présentation

Le Five exploite et développe des centres de Foot à 5 et de Padel Tennis dans toute la France. L'ambition de la société est de se positionner parmi les leaders mondiaux des centres de football indoor en mixant structures en propre et en franchise.

En avril 2016, Soccer Park, société cible de l'investissement du Club Deal, a réalisé une levée de fonds significative auprès de Capzantine afin de faire l'acquisition du réseau Le Five et de financer la croissance des 4 prochaines années à un rythme de 4 à 5 ouvertures de centres par an.

Le Groupe, devenu Le Five, représente aujourd'hui 39 centres de foot à 5, 18 centres de Padel Tennis et accueille 2,5 millions de joueurs par an, ce qui en fait la plus grosse communauté de pratiquants de sport collectif en France.

Actualité

À périmètre constant, Le Five a connu une croissance de 2% en volume de son chiffre d'affaires et 7% en valeur, la croissance de 30% des offres à valeur ajoutée (offres entreprises...) expliquant la croissance du panier moyen.

À cette croissance du périmètre historique s'ajoute l'impact de plusieurs ouvertures de centres : Limoges, Mulhouse (en partenariat avec Decathlon) et Paris 13 (en partenariat avec la Mairie de Paris) ainsi que la nouvelle extension du centre de Bordeaux (7 Foot / 7 Padel).

Le chiffre d'affaires 2018 ressort ainsi à 16,6 M€, en croissance de 13%.

Le Groupe affiche un excédent brut d'exploitation en croissance.

Au cours de l'exercice, Le Five a réalisé trois levées de fonds :

- 1,5 M€ en capital auprès d'investisseurs privés avec un engagement de rachat à un TRI de 6% ;
- 1 M€ en obligation auprès de la Caisse d'Épargne à 8% ;
- 5 M€ en dette in fine auprès du fonds Eiffel Investment Group à 7%.

Le chiffre d'affaires ainsi que l'excédent brut d'exploitation 2019 seront fortement impactés par le déménagement du centre Le Five Paris Chapelle, qui a été fermé mi-septembre 2018 et dont le remplaçant n'ouvrira pas avant juillet 2019 alors qu'il était prévu pour janvier 2019. Les derniers retards font que le Groupe ne réalisera a priori pas le budget annoncé.

Medicoscop

COMMERCIALISATION
DE DISPOSITIFS MÉDICAUX



CRÉATION : 2000

DIRIGEANT : Jean-Michel RIGUET

SIÈGE SOCIAL : CHASSENEUIL-DU-POITOU (VIENNE)

CHIFFRE D'AFFAIRES ESTIMÉ 2018 : 7,2 M€
(-17 % par rapport à 2017)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : 2,2 M€

Présentation

Medicoscop est un acteur prépondérant dans la commercialisation (en tant que distributeur ou agent commercial) de dispositifs médicaux implantables dédiés à l'orthopédie. La société réalise la grande majorité de son chiffre d'affaires en France via la distribution d'implants dédiés aux chirurgies du genou, de l'épaule et de la hanche.

Actualité

L'année 2018 a marqué de profonds changements pour Medicoscop, qui se recentre aujourd'hui exclusivement sur son métier historique de distributeur et agent commercial.

En effet, la société avait démarré le développement de sa propre gamme de prothèses (Medifit, Medicora et MKS) en 2015 et travaillait depuis sur l'obtention des autorisations de commercialisation de ces produits (« marquages CE »), qui ont été obtenues en fin de premier trimestre 2018.

Cependant, l'arrêt de plusieurs contrats de distribution très importants pour les fabricants ImplanCast et Cayenne Medical en 2016 et 2017 a entraîné une diminution de plus de 40 % du chiffre d'affaires entre 2016 et 2018, rendant la situation de trésorerie précaire malgré les nombreux efforts de réduction de coûts engagés (rationalisation du back-office, effort du dirigeant sur sa rémunération, etc.).

La société ne disposait donc pas de financements suffisants pour lancer la production de ces prothèses à grande échelle.

Medicoscop a ainsi fait le choix de vendre, fin 2018, la propriété intellectuelle (brevets et marquages CE) de ces nouvelles prothèses à un autre fabricant français disposant de son propre outil de production. Medicoscop se voit toutefois confier la commercialisation de ces produits sur une zone géographique définie et pour une durée indéterminée, dans des conditions très satisfaisantes.

Cette cession permet ainsi à Medicoscop de recouvrer une santé financière qui lui faisait défaut depuis 3 ans et de se désendetter de façon significative. De nouvelles réductions d'effectifs ont également été engagées, afin de disposer d'une équipe adaptée au nouveau périmètre d'activité.

L'année 2018 se clôture donc avec un chiffre d'affaires de 7,2 M€ (-17 % par rapport à 2017), mais les importantes réductions de coûts permettent de retrouver un excédent brut d'exploitation proche de l'équilibre.

En 2019, Medicoscop sera totalement concentrée sur la commercialisation avec l'objectif d'accroître de nouveau son chiffre d'affaires et d'atteindre un niveau de rentabilité très supérieur.

Cette situation financière assainie doit permettre la levée de l'option d'achat des AP Club Deal 2014 en 2020.

Franck Sarroche Participations et Gestion - Maison Sarroche

BOULANGER, PÂTISSIER, CHOCOLATIER,
GLACIER ET TRAITEUR



CRÉATION : 1945, reprise en 1999

DIRIGEANT : Franck SARROCHE

SIÈGE SOCIAL : LE PRADET (VAR)

CHIFFRE D'AFFAIRES ESTIMÉ 2019 : 14,5M€
(+ 30% par rapport à 2018)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : 0,9M€

Présentation

Maison Sarroche est un groupe familial spécialisé en boulangerie, pâtisserie et traiteur en PACA. Le Groupe a été fondé en 1945 par les grands-parents de Franck SARROCHE, actuel dirigeant, qui a repris l'entreprise en 1999. Depuis, Maison Sarroche s'est développée avec son propre atelier de fabrication, lui permettant d'assurer la qualité de ses produits, d'en élargir la gamme et d'optimiser l'approvisionnement des boutiques.

Le Groupe a par ailleurs également internalisé la maintenance des magasins.

Avec pour cœur de métier la pâtisserie, les boulangeries-pâtisseries du Groupe se démarquent de leurs concurrents, très concentrés habituellement sur la boulangerie. Le Groupe a entamé une diversification sur le snacking et dispose de marges de progression sur les ventes des autres familles de produits.

Le Groupe possède aujourd'hui 15 boutiques dont 13 boulangeries/pâtisseries/salons de thé et 2 boucheries.

Actualité

Sur l'exercice clôturant au 31 mars 2018, le chiffre d'affaires du Groupe s'est élevé à 13,3M€, en croissance de 30%.

Le périmètre des boutiques historiques a cru de 12% pour réaliser 8,4M€ de chiffre d'affaires en 2018, porté par (i) la croissance organique de la majorité des points de ventes, (ii) l'arrivée à maturité des points de ventes ouverts en 2016 (Centre Commercial Avenue 83 et centre-ville d'Hyères) et (iii) la contribution de la boutique de Puget, ouverte en Octobre 2017.

Sur l'exercice, une seconde boutique à La Capte a ouvert en février 2018.

Le résultat d'exploitation était en léger recul pour atteindre +200k€ : l'impact des phases de lancement des nouveaux établissements a pratiquement été compensé par l'arrivée à maturité des boutiques historiques.

Au cours de l'exercice clos le 31 mars 2019, le nouvel atelier de production est entré en fonction (novembre 2018) afin de pouvoir servir l'intégralité des boutiques en produits de type Macarons et Snacking.

Une boutique a été acquise à St-Cyr-sur-Mer en Août 2018.

Le Groupe prévoit ainsi de réaliser un chiffre d'affaires de 14,5M€, en croissance de 9%.

Une structure chargée du négoce des matières premières et des consommables a été créée en avril 2019, structurant le groupe au fil de sa croissance.

Le Groupe poursuit son développement avec l'ouverture d'un nouvel établissement (pâtisserie/ glacier/salon de thé) en mai 2019 à Hyères.

Société de Participation Financière Legout - Sopafil - Bricorama

1^{ER} RÉSEAU FRANCHISÉ BRICORAMA
EN FRANCE



CRÉATION : 1980

DIRIGEANT : Michaël LEGOUT

SIÈGE SOCIAL : ROQUEBRUNE-SUR-ARGENS (VAR)

CHIFFRE D'AFFAIRES ESTIMÉ 2018 : 13,8 M€
(+ 1,5 % par rapport à 2017)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : 2,7 M€

Présentation

Le groupe Sopafil, créé en 1980 par Jean-Pierre Fargue et dirigé par son petit-fils, Michaël Legout, constitue aujourd'hui le premier réseau franchisé Bricorama en France. À ce titre, le Groupe distribue sous l enseigne Bricorama l'intégralité de la gamme d'articles de bricolage, de décoration intérieure et extérieure, de jardinage et de bâtiment qui fait la réputation de ce groupe indépendant.

Le Groupe possède 11 magasins.

Actualité

En 2018, le chiffre d'affaires du Groupe est en progression de 1,5 % par rapport à 2017 et s'élève à 13,8 M€ contre 13,6 M€ en 2017.

Cette progression s'explique par les effets suivants :

- Après la cession du magasin de Cogolin (83) en 2017, le Groupe a procédé à une nouvelle cession cette année afin de préparer le rachat des Actions de Préférence Club Deal. Il s'agit du magasin Nice République, qui représentait 1,6 M€ de chiffre d'affaires en 2017. Les liquidités issues de ces cessions doivent notamment permettre l'exercice de l'option par les actionnaires historiques;
- Le périmètre constant (excluant le magasin de Nice République) présente au global une progression de plus de 2 % du chiffre d'affaires (environ 0,2 M€). De plus, le chiffre d'affaires du Groupe se voit renforcé par les prestations effectuées par la holding à des sociétés dorénavant hors Groupe (Nice République et Cogolin) pour environ 0,3 M€;
- Le chiffre d'affaires est également positivement impacté par l'ouverture d'un magasin à Peymeinade (06) en janvier 2018. Avec un chiffre d'affaires de 1,2 M€ et un résultat d'exploitation d'environ 0,2 M€, ce magasin réalise un bon démarrage et contribue positivement aux résultats du Groupe.

À noter que le Groupe a ouvert un autre magasin à Mouans-Sartoux (06) en février 2018, qui n'apparaît pas dans le chiffre d'affaires consolidé en raison d'une clôture décalée par rapport aux autres sociétés du Groupe.

En ce qui concerne la rentabilité, les marges brutes s'améliorent sensiblement, grâce à de meilleures conditions d'achat, permettant de compenser le repositionnement tarifaire de certains produits. Cet effet, combiné à une bonne maîtrise des charges fixes, entraîne une nette augmentation du résultat d'exploitation, qui dépasse 0,9 M€ soit 6,5 % du chiffre d'affaires contre 4,3 % en 2017.

En 2019, le Groupe prévoit une tendance similaire à celle de 2018 et bénéficiera de la prise en compte sur une année pleine des performances des magasins de Peymeinade et de Mouans-Sartoux. Aucune cession de magasin n'étant prévue, le chiffre d'affaires et le résultat du Groupe sont attendus en hausse.

Enfin, le Groupe est entré en négociations avec Bricorama pour le renouvellement du contrat de franchise. L'issue de ce process est attendue à l'été 2019.

De Widehem Automobiles

ACHAT-VENTE DE VOITURES DE PRESTIGE



DE WIDEHEM
AUTOMOBILES

CRÉATION : 2003

DIRIGEANT : Nicolas MELIN

SIÈGE SOCIAL : PARIS

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : 2,5 M€

Présentation

De Widehem Automobiles est spécialisée dans la vente d'automobiles de prestige. Les véhicules sont essentiellement des véhicules d'occasion haut de gamme (Collection, Premium et GT). La société dispose également d'un service de gardiennage d'automobiles et de vente de pièces détachées de marques Italiennes (Ferrari & Maserati).

Actualité

L'année 2018 a été marquée par un très net repli de l'activité de De Widehem, principalement due à la baisse de l'activité de négoce automobile.

Cette baisse avait été anticipée et s'explique par deux éléments essentiels, facteurs de frein des ventes de véhicules de forte puissance, cœur de l'activité du Groupe :

- La loi de finances pour 2018, qui a créé une nouvelle taxe additionnelle sur la carte grise, les certificats d'immatriculation des véhicules de tourisme de 36 CV et plus donnant lieu désormais au paiement d'un prélèvement supplémentaire ;
- La suppression de l'ISF. En effet, les automobiles n'entraient pas dans l'assiette de l'ISF et leur acquisition entraînait dans une stratégie d'optimisation fiscale pour certains clients. Il semble que les ventes de De Widehem aient été sensiblement impactées à la baisse par cette mesure.

Concernant Red Parts, la filiale de pièces détachées du Groupe, l'exercice 2018 a été stable par rapport à 2017, avec une légère amélioration des marges brutes, fruit d'une part de la mise en place par le dirigeant d'une stratégie d'origine de pièces détachées plus efficiente (la société a initié de nouvelles relations avec de nouveaux fournisseurs permettant la baisse des prix de revient) et, d'autre part, d'un effet mix marge favorable.

Au global, la baisse du chiffre d'affaires Groupe a un impact direct sur la rentabilité, qui chute et devrait atteindre un niveau négatif en 2018, les charges de structure étant calibrées pour un niveau de point mort à 15 M€.

Les performances dégradées sur 2018 ont amené le dirigeant à prendre des mesures de correction afin de réduire le point mort pour rapidement retrouver une rentabilité positive.

Ainsi, il a été décidé l'arrêt de l'activité de restauration de véhicules, impactant négativement les performances. La gestion des travaux sur les véhicules n'est en effet pas l'activité centrale du Groupe et a engendré des prix de revient supérieurs au prévisionnel. Enfin, cette activité, qui nécessite une immobilisation d'actifs sur des périodes longues, a également un effet négatif sur le BFR (rotation trop lente de certains véhicules sur ce segment).

Afin de rationaliser les équipes, il est également envisagé le déménagement de l'activité de négoce automobile. Ce projet rapprocherait les activités de De Widehem et de sa filiale Red Parts. Il semble aujourd'hui possible grâce à la bonne notoriété et la bonne réputation de la marque qui permet, d'après le dirigeant, de ne plus avoir de show-room dans le centre de Paris. Ce déménagement permettrait par ailleurs d'accroître la superficie disponible pour le stockage des véhicules, mais aussi et surtout de pouvoir développer de nouvelles activités : le dépôt-vente de véhicules d'occasion et le gardiennage de véhicules pour les clients de De Widehem.

Le niveau d'endettement du Groupe est proche de 2 M€.

À fin 2018, l'actif du Groupe reste important et contribue à rassurer les actionnaires du Groupe. Cet actif est principalement constitué de stocks de véhicules hauts de gamme évalués à plus de 7 M€ (en prix de revient), dont 4,5 M€ ne posant pas de difficultés à la revente. Ainsi, afin de faire face à la tension de trésorerie liée à la baisse des volumes de vente, la stratégie 2019 va consister à réduire le stock et à focaliser les efforts commerciaux sur les ventes de véhicules à faible rotation.

Cependant, au vu de l'évolution de l'activité, nous avons provisionné les titres à 25%.

France Biotex

FABRICATION DE MATELAS ET COUSSINS
À BASE DE MATIÈRE VÉGÉTALE



CRÉATION : 2005

DIRIGEANT : Patrick PETIT

SIÈGE SOCIAL : CASTELGINEST (HAUTE-GARONNE)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : **2,4 M€**

Actualité

Comme indiqué dans les précédents comptes-rendus de gestion, le Groupe a connu des difficultés suite à un accident qui l'a contraint à fermer son usine, engendrant la perte significative de volumes d'affaires et de clients puis une dégradation de sa rentabilité.

En novembre 2017, face à d'importantes difficultés de trésorerie, la société France Biotex a été contrainte de se placer en redressement judiciaire.

Au cours de l'année 2017, des mesures fortes de retournement ont été mises en place, à savoir la réintégration de la production d'oreillers à Fenouillet (31), la réduction de la sous-traitance, la cession ou la fermeture des filiales de la société ainsi que la redynamisation des ventes.

Ces mesures n'ont toutefois pas été suffisantes pour assurer le retournement de la situation. Aucun plan cohérent de remboursement des dettes accumulées n'a pu être élaboré. De ce fait, France Biotex a procédé à une cession de ses actifs en octobre 2018 dans le cadre du plan de cession décidé par le Tribunal de Commerce de Toulouse.

Par suite, la société a été placée en liquidation judiciaire.

Au vu de l'endettement résiduel de la société, malgré la vente des actifs, les investisseurs Club Deal ne pourront pas bénéficier d'une quelconque récupération de leur investissement.

La ligne, déjà provisionnée à 75 % au 31 décembre 2017, a par conséquent été inscrite à 0.

Amétys Beauté

FABRICATION ET DISTRIBUTION
DE MATÉRIEL MÉDICAL



CRÉATION : 2010

DIRIGEANT : Rudolf MOURADIAN

SIÈGE SOCIAL : LEVALLOIS-PERRET
(HAUTS-DE-SEINE)

CHIFFRE D'AFFAIRES ESTIMÉ 2018 : 20,3 M€
(-8% par rapport à 2017)

MONTANT LEVÉ VIA LE CLUB DEAL : 1,2 M€

Présentation

Le groupe Amétys Beauté, héritier d'une tradition d'exigence et d'excellence dans le domaine de la coutellerie depuis 1920, est spécialisé dans la fabrication et la distribution d'instruments et de consommables à usages médical et paramédical.

Le Groupe détient 7 filiales :

- Eloi Pernet, spécialisée dans la fabrication d'instruments médicaux dans les domaines de la podologie, de la beauté et du luxe ;
- Eloi Médical, spécialiste des dispositifs de stérilisation et de l'équipement médical à destination des professions médicales et paramédicales ;
- Podorape, fabricant de râpes de podologie ;
- Stéralis, spécialiste du matériel d'instrumentation médical pour la gynécologie ;
- Promotal, spécialiste du mobilier médical ;
- Luneau Gynécologie, leader français des équipements pour gynécologues et distributeur exclusif du matériel Siemens en France en échographie ;
- PodiaFrance, spécialisée dans les équipements de podologie, acquise en août 2017.

L'ensemble du Groupe a été constitué par croissance organique et externe. Cette stratégie ambitieuse lui a permis de passer d'un chiffre d'affaires de 3,5 M€ avec 20 salariés en 2010 (société Eloi Pernet uniquement) à plus de 20 M€ en 2018 et 150 salariés. 40% du chiffre d'affaires est aujourd'hui réalisé à l'international.

Actualité

Le chiffre d'affaires du groupe ELOI en 2018 est en baisse de 8% par rapport à 2017 et le Groupe a connu sa troisième année consécutive de pertes (- 2 M€ de perte nette).

Il y a, toutefois, une bonne visibilité sur la trésorerie à court terme, le fonds Isatis étant entré au capital cette année.

Par ailleurs, des mesures drastiques ont été adoptées au deuxième semestre 2018 avec notamment une diminution des effectifs de 15 personnes (une partie du coût des licenciements est comprise dans le résultat 2018) et le déménagement du siège de la société, permettant une économie significative sur le loyer. Ces résultats ont d'ores et déjà eu un impact positif : au 4^e trimestre 2018, le groupe ELOI est revenu à l'équilibre pour la première fois depuis 2014.

Plus en détail, l'activité de mobilier de cabinets médicaux (Promotal) a perdu 12% de chiffre d'affaires, pour l'essentiel au Moyen-Orient. Les ventes dans cette région étaient de 1,5 M€ en 2018 alors qu'elles avaient historiquement fluctué entre 4 et 5 M€ par an entre 2012 et 2015 et atteignaient 2,7 M€ en 2017. Le chiffre d'affaires en France est, quant à lui, en croissance de 4% en 2018, croissance qui devrait être maintenue en 2019, notamment avec le développement des gammes négoce. Le chiffre d'affaires pour cette entité en 2019 devrait retrouver un niveau proche de celui de 2017, le carnet de commande sur le premier trimestre étant déjà de 1,5 M€. La marge commerciale brute reste stable.

L'activité Podologie (Eloi PodiaFrance) a connu une croissance de ses ventes de 7% en 2018 avec des ventes mensuelles record (385 K€ par mois en moyenne) enregistrées entre septembre et décembre 2018.

En revanche, la marge brute globale est en baisse de 4,6% suite à un changement de mix produits en faveur des équipements et au détriment des consommables.

En 2019, les perspectives sont excellentes, dans la lignée de l'embellie observée fin 2018, grâce à l'impact de trois commerciaux récemment recrutés.

La société Luneau Gynécologie a été touchée en 2018 par un manque de qualité et de stabilité dans ses équipes commerciales. Arriver à recruter de bons commerciaux dans le secteur de la gynécologie demeure un problème. Par ailleurs, elle a changé sa stratégie de pricing des produits en réduisant le prix de ses produits tout en réduisant également les marges arrières rétrocédées à ses clients. Ainsi, le chiffre d'affaires 2018 est en diminution de 15% par rapport à 2017. En revanche, la marge commerciale est en hausse pour atteindre 35%. Le management souhaite encore l'améliorer en réintroduisant la gamme IVG et en baissant les prix fournisseurs (négociation actée avec Siemens).

Malgré les pertes financières de ces dernières années, les perspectives d'exercice de l'option d'achat des titres semblent bonnes. En effet, la valorisation des titres constatée lors de la levée de fonds intervenue en 2018 est supérieure de 50% au prix de l'option d'achat. Ainsi, l'exercice de l'option permettrait aux actionnaires historiques de se relier au capital d'Amétys Beauté. Une sortie industrielle pourrait également être envisagée.



TOULOUSE | 8, rue des Trente-Six Ponts - CS 64210 - 31031 Toulouse Cedex 4 - Tél. : 05 34 32 09 65
PARIS | 26, avenue de l'Opéra - 75001 Paris
NICE | 19, rue Alberti - 06000 Nice
LYON | 73, rue de la République - 69002 Lyon

www.mcapitalpartners.fr
N° d'agrément AMF : GP 02-028

Les informations qui figurent sur le présent document sont destinées à l'usage strictement personnel des souscripteurs du CLUB DEAL 2014 ainsi qu'à leurs conseillers financiers et ne peuvent être communiquées à des tiers. Les données contenues dans le présent compte-rendu sont basées sur les éléments transmis par le management et ne peuvent engager la responsabilité de M Capital Partners.

Édition Mai 2019.