

# Le Zapping des Smalls

Inscrivez un ami à la newsletter

- « **L'interview du dirigeant** » avec Bernard Chapon, PDG et fondateur de Cogra
- **Wavestone** rassure avec sa dernière publication
- **Medicrea** est notre publication de la semaine
- **Ekinops** est la pépite de la semaine de **Louis Albert, CIO de IDAM**
- La présentation de **NextStage** dans **Pépites & Pipeaux** sur BFM Business est notre vidéo de la semaine

## L'interview du dirigeant



**Bernard Chapon, PDG et fondateur de Cogra**

### Quel est votre métier et comment vous positionnez-vous par rapport à vos concurrents ?

Producteur de granulés de bois depuis 1982, Cogra produit des granulés de 1ère qualité qui sont commercialisés en direct en France et à l'étranger via son réseau de plus de 700 revendeurs. Cogra dispose actuellement de 2 usines d'une capacité totale de production de 125 000 tonnes et construit actuellement une 3<sup>ème</sup> usine pour porter la production à 200 000 tonnes. Notre antériorité (1982) nous a valu un parcours plus exigeant tant pour la mise au point de la fabrication que pour l'ouverture des marchés. Nous sommes aussi l'importateur pour la France des poêles Harman dont la technologie demande 10 fois moins de maintenance de la part de l'utilisateur que les autres marques. Nous sommes grossiste-conseil des chaudières Fröling que nous installons dans un rayon d'une centaine de kilomètres autour de nos implantations. Nous nous positionnons ainsi en pure player et notre compétence s'étend sur toute la filière.

### Quels sont les atouts que vous mettriez en avant auprès d'un investisseur ?

Notre modèle est performant et nous développons notre offre dans toute son étendue à partir de chacune de nos implantations. Cela veut dire – et nous l'avons démontré – que l'on peut reproduire notre organisation sur tout nouveau site. Nous approchons les 40 années d'existence et notre expérience et notre résilience sont un gage de sérieux et de solidité. Notre développement n'a jamais été imprudent et nous avons toujours tenu nos engagements. Nos équipes sont motivées et expertes.

### Où voyez-vous votre groupe dans 5 ans ?

La crise liée au Covid au printemps dernier incite à la plus grande retenue en matière de prospective. Si aucun évènement de ce genre ne survient, nous entendons poursuivre notre croissance car nous avons des marges de développement. S'il advenait une nouvelle crise, de quelqu'origine qu'elle soit, nous serions en mesure de maintenir le cap mais aussi de saisir de possibles opportunités grâce à la souplesse de notre modèle et la réactivité dont nous sommes capables.

### Êtes-vous heureux d'être en bourse ? Pourquoi ?

Je n'ai jamais regretté l'introduction en bourse. Cela nous a permis de faire bien des choses qu'il nous aurait été difficile d'accomplir autrement. La bourse a été pour nous un levier puissant, efficace, tout en nous apportant une plus grande visibilité.

### Quel est votre parcours personnel ?

Mes études n'ont aucun rapport avec mon métier d'aujourd'hui. Très jeune, j'ai exercé la profession d'exploitant forestier-scieur au sein de l'entreprise familiale avant de me lancer dans la granulation du bois. En 1982, personne de savait fabriquer ce granulé, j'ai donc dû apprendre tout seul et ce fut une période éprouvante mais formatrice. Dès 1997, j'ai souhaité étendre l'offre de ce combustible -jusqu'à réservé aux collectivités- aux particuliers avec un conditionnement en sacs et la commercialisation des poêles et j'ai participé à la rédaction des normes sur le granulé, sur les appareils à granulés et sur les silos domestiques en tant qu'expert à l'AFNOR.

### Quel conseil donneriez-vous à un jeune entrepreneur/se ?

De s'assurer d'une solide détermination. De sécuriser son activité, son business model, c'est-à-dire que son projet soit pérenne et qu'il corresponde à un besoin. De prendre le temps de réunir les moyens nécessaires et ne pas se laisser emporter par un enthousiasme débridé. Après, je pense que c'est une affaire de travail...

### Un livre, un film, une série ?

Là, je cale un peu car nous entrons dans un domaine plus confidentiel

### Le mot de la fin ?

Je suis trop bavard pour y parvenir !

## L'actualité de la semaine - Wavestone rassure

Après avoir annoncé en Juillet que son T1 était moins catastrophique que prévu, Wavestone explique qu'il en sera de même pour son T2 et décide donc de reprendre progressivement son recrutement.

Le décalage et l'annulation de ses projets étant moins nombreux qu'anticipés, les prises de commandes meilleures qu'envisagées, le rythme de commandes en septembre devrait être dynamique et se maintenir à un niveau proche de celui du mois de juin (3,7 mois). De ce fait, l'activité partielle (6% d'effectif facturable en activité partielle au T2 contre 11% au T1) est en baisse et sera nulle d'ici le 1er octobre 2020 en France. De plus, les secteurs de l'industrie pharmaceutique, des utilities, du secteur public ainsi que de l'assurance conservent leur bonne tendance de cet été, et la dégradation de la demande dans les énergies et les transports semble être plus limitée que prévue. De manière général, la pression sur les prix se confirme mais ne se traduit que graduellement dans les taux journaliers moyens du cabinet.

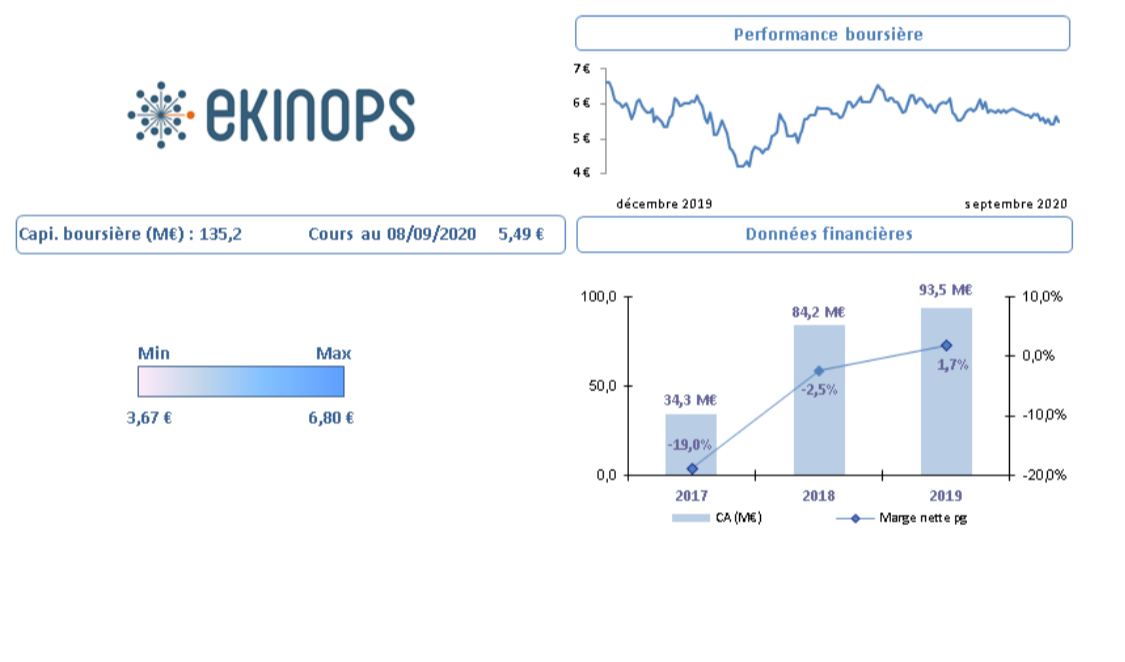
Wavestone bénéficie d'un taux activité T2 supérieur à 65%, en hausse en séquentiel (63% au T1), et, en dépit d'un recul de l'activité globale au S1, la marge opérationnelle courante du S1 devrait être similaire à celle du T1 (7%). C'est pour cette raison que la société a décidé de relancer progressivement son recrutement - en arrêt depuis mi-mars – notamment au sein de ses activités les plus résilientes comme celles à dominante technologique.

## La publication d'EuroLand de la semaine - Medicrea

Medicrea publie des résultats S1 de bonne facture. Malgré une baisse du CA en lien avec la suspension des chirurgies de la colonne vertébrale pendant le confinement, le recours au chômage partiel ainsi que l'arrêt des déplacements ainsi que l'annulation des congrès sectoriels ont permis au Groupe de réduire ses coûts et ainsi d'afficher un EBITDA de 1,9 M€ vs 0,5 M€ au S1 2019. Le rapprochement avec Medtronic annoncé en juillet se poursuit, le Groupe est confiant dans la réalisation de celui-ci d'ici la fin de l'année.

[Retrouvez notre flash sur cette publication ici](#)

## La pépite de la semaine



**Par Louis Albert, CIO de IDAM**

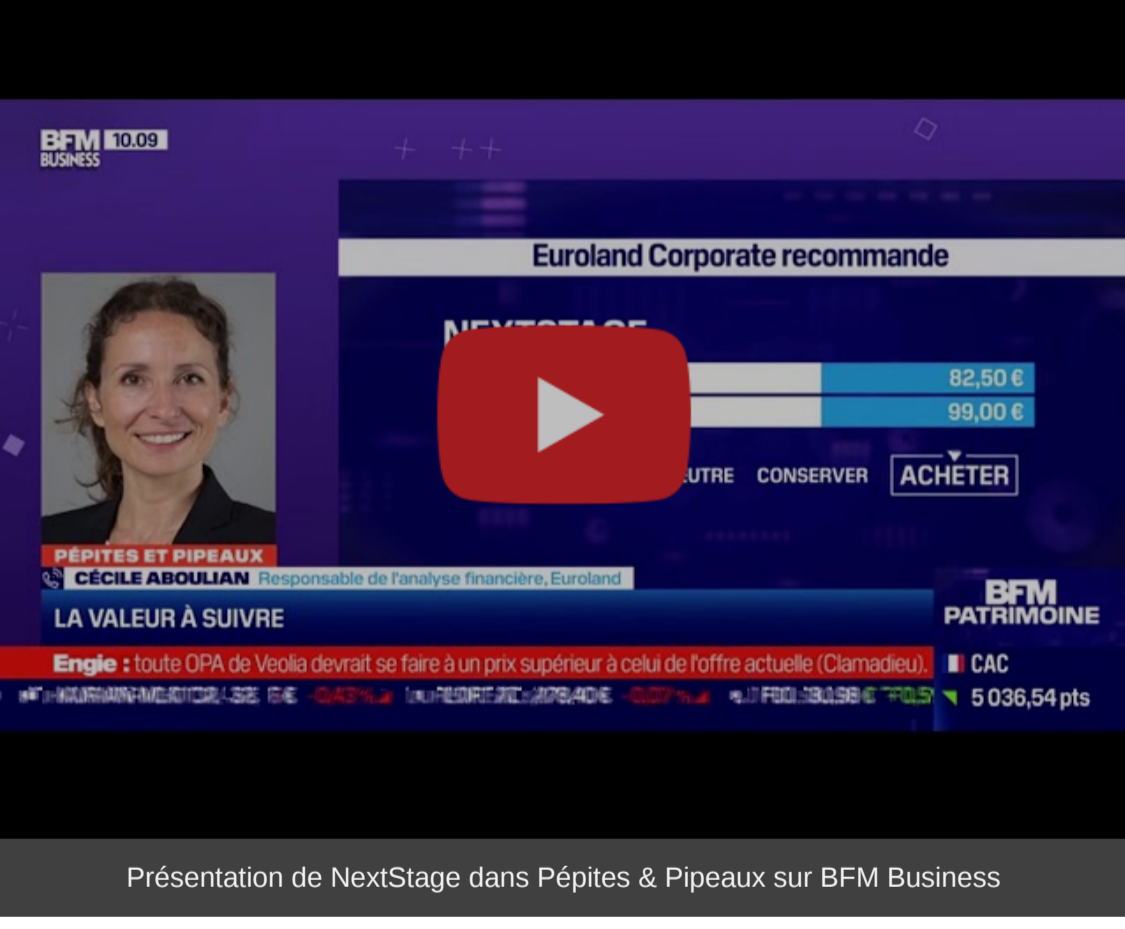
Créé il y a près de 20 ans par deux anciens ingénieurs d'Alcatel, Ekinops est spécialisée dans la conception et la distribution d'équipements pour le transport des données par fibre optique et l'accès à Internet. La société opère donc sur un segment en forte croissance, porté par des besoins toujours plus importants de bande passante.

Dirigée de mains de maître par des fondateurs visionnaires, Ekinops arrive à gagner des parts de marché sur ses concurrents (parfois aussi gros que Huawei et Cisco) grâce à des produits plus innovants et meilleur marché. Après un exercice 2019 parfaitement en ligne avec les objectifs du groupe (croissance à deux chiffres et marge brute entre 50 et 55%), la Covid-19 a pesé sur la dynamique de croissance au premier semestre, mais celle-ci reste positive (+2%). Ekinops devrait ainsi faire partie du club relativement fermes des sociétés ayant généré de la croissance en 2020. La marge d'EBITDA, en constante amélioration, pourrait en 2020 dépasser le niveau atteint en 2019 (14%). La marge pourrait s'améliorer de quelques points.

Si la croissance externe reste un axe stratégique important, la stratégie long terme inclut une diversification dans les logiciels (aussi intéressante en termes de potentiel de croissance que d'amélioration de la marge), l'accompagnement du développement de la 5G (qui nécessite 5 fois plus d'antennes que la 4G) et l'edge computing (multiplication des équipements installés dans les réseaux afin de réduire la latence). La société ne manque donc pas de relais de croissance...

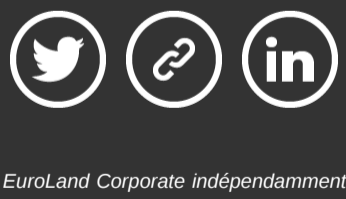
Le profil de croissance rentable du groupe n'est pas intégré par la valorisation. Le repli estival de son cours offre donc un très bon point d'entrée.

## La vidéo de la semaine



Newsletter réalisée par Cécile Aboulian, Louis-Marie de Sade, avec la participation de Terence Gerber et de François Przytyla

EuroLand Corporate accompagne les entreprises de croissance et leurs actionnaires financiers lors d'opérations financières telles que : levée de fonds (capital et dette), introduction en bourse, acquisition ou cession, reconstitution de capital (OBO, LBO...).



*"La présente newsletter a été préparée par EuroLand Corporate indépendamment des sociétés mentionnées et est diffusée à titre purement informatif.*

*Cette newsletter ne constitue ni ne fait partie d'aucune offre de cession ou de souscription de titres ni d'aucune invitation à une offre d'achat ou de souscription de titres. Ni la présente newsletter, ni une quelconque partie de cette newsletter, ne constitue le fondement d'un quelconque contrat ou engagement, et ne doit être utilisé à l'appui d'un tel contrat ou engagement ou constituer une incitation pour conclure un tel contrat ou engagement.*

*Toutes opinions, prévisions, projections et/ou estimations éventuellement formulées dans ce document sont entièrement celles d'EuroLand Corporate et sont données dans le cadre de ses activités usuelles de recherche et ne doivent pas être considérées comme ayant été autorisées ou approuvées par toute autre personne.*

*Toutes opinions, prévisions, projections et/ou estimations éventuellement contenues dans cette newsletter reflètent le jugement d'EuroLand Corporate à la date à laquelle elle est publiée, et il ne peut être garanti que les résultats ou événements futurs soient en ligne avec ces opinions, prévisions, projections et/ou estimations. Ces opinions, prévisions, projections et/ou estimations peuvent faire l'objet de modifications par la suite sans préavis ni notification, leur exactitude n'est pas garantie et elles peuvent être incomplètes ou synthétisées. Ce document peut donc ne pas contenir toutes les informations relatives à la Société.*

*EuroLand Corporate attire l'attention du lecteur sur le fait que dans le respect de la réglementation en vigueur, il peut arriver que ses dirigeants ou salariés possèdent à titre personnel des valeurs mobilières ou des instruments financiers susceptibles de donner accès aux valeurs mobilières émises par la Société, sans que ce fait soit de nature à remettre en cause l'indépendance d'EuroLand Corporate dans le cadre de l'établissement de cette newsletter.*

*Tout investisseur doit se faire son propre jugement quant à la pertinence d'un investissement dans une quelconque valeur mobilière émise par la Société, en tenant compte des mérites et des risques qui y sont associés, de sa propre stratégie d'investissement et de sa situation, fiscale et financière.*

*EuroLand Corporate n'a pas vérifié de manière indépendante les informations fournies dans cette newsletter. A ce titre, aucune déclaration ou garantie, implicite ou explicite, n'est donnée quant à la sincérité, l'exactitude, l'exhaustivité ou la véracité des informations, opinions, prévisions, projections et/ou estimations contenues dans la présente newsletter. EuroLand Corporate, ni aucun de ses membres, dirigeants, employés ou conseillers, ni toute autre personne n'accepte d'être tenu d'une quelconque responsabilité (en raison d'une négligence ou autrement) pour tout préjudice de quelque nature que ce soit qui résulterait de l'utilisation de la présente newsletter, de son contenu, de son exactitude, de toute omission dans la présente newsletter, ou encore de toute information communiquée dans la présente newsletter.*

*La présente newsletter ne peut être reproduite, communiquée ou diffusée, directement ou indirectement, dans son intégralité ou en partie, de quelque façon que ce soit sans l'accord d'EuroLand Corporate.*

*Ce document ne peut être diffusé auprès de personnes soumises à certaines restrictions. Ainsi, en particulier, au Royaume-Uni, ce document s'adresse uniquement aux personnes qui (i) sont des professionnels en matière d'investissements au sens de l'article 19(5) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (tel qu'actuellement en vigueur, ci-après le « Financial Promotion Order »), (ii) sont visées à l'article 49(2) (a) à (d) (« high net worth companies, unincorporated associations etc. ») du Financial Promotion Order, (iii) sont en dehors du Royaume-Uni, ou (iv) sont des personnes, unincorporated associations etc. ») du Financial Promotion Order, (iii) sont en dehors du Royaume-Uni, ou (iv) sont des personnes, unincorporated associations etc. ») du Financial Promotion Order, (iii) sont en dehors du Royaume-Uni, ou (iv) sont des personnes, unincorporated associations etc. ») du Financial Promotion Order.*

*Ni ce document ni aucune copie de celui-ci ne peut être transmis ou distribué aux Etats-Unis d'Amérique, ou être distribués, directement ou indirectement, aux Etats-Unis d'Amérique. Tout manquement à cette restriction peut constituer une violation de la réglementation boursière des Etats-Unis d'Amérique.*

*Ni le présent document ni aucune copie de celui-ci ne peut être transmis ou distribué au Canada, en Australie, ou au Japon. La distribution du présent document dans d'autres juridictions peut constituer une violation des dispositions légales et réglementaires en vigueur. Les personnes entrant en possession de ce document doivent s'informer et se conformer à ces lois et règlements. En acceptant de recevoir cette note de recherche, vous acceptez d'être lié par les restrictions visées ci-dessus."*

