

Le Zapping des Smalls

Inscrivez un ami à la newsletter

- « **L'interview du dirigeant** » avec Cédric Reny, PDG et fondateur de Qwamplify
- **Séché Environnement** publie ses résultats S1
- **Delfingen** est la publication d'EuroLand de la semaine
- **Innelec** est la pépite de la semaine

L'interview du dirigeant



Cédric Reny, PDG et fondateur de Qwamplify

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

Nous sommes une société de marketing digital qui accompagne ses 600 clients à développer leurs ventes online et en magasin. Nous sommes experts en Europe des médias digitaux : Search (SEA, ie Google facebook ads,...), référencement naturel (SEO), Social Média (réseaux sociaux, influenceurs,...), Programmatique (RTB), web analytics, marketing à la performance (emailing, leads, coregistration) pour environ 60% de notre activité et nous maîtrisons également les métiers de l'activation en point de vente B2C et B2B pour 40%. Nous sommes un groupe très agile à taille humaine, composé exclusivement de pures players avec une double compétence off et online, ce qui est une exception sur le marché et donc un véritable avantage.

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

Il y en a plusieurs :

Depuis 20 ans, nous avons connu plusieurs transformations et avons toujours su nous adapter en anticipant les changements. Le groupe a toujours eu un résultat d'exploitation positif même au pire moment de sa transformation en 2017.

L'offre digitale actuelle du Groupe, renforcée avec audace pendant le confinement avec 3 nouvelles acquisitions, répond aux enjeux digitaux des annonceurs et des distributeurs.

Le Groupe est très sain financièrement avec des fonds propres renforcés par la vente de 10,3 M€ de titres Bilendi intervenue en février, et un cash net de +3,5 M€ au 31 mars.

Les managers clés du groupe détiennent plus de 40% du capital et ont tous à cœur de valoriser leur patrimoine. Nos multiples de valorisation restent significativement en deçà de ceux du secteur (1000 mercis, Artefact, Labellium...). Enfin nous sommes très sensibles au sujets RSE, et entamons une démarche de certification B Corp pour un développement plus responsable pour la planète.

Où voyez-vous votre groupe dans 5 ans ?

Il est bien sûr difficile de faire des prévisions actuellement car le Covid a mis un coup de frein à la dynamique retrouvée en 2019 avec nos 10% de croissance organique et nos 16% d'EBIT. Mais nous devrions connaître une période de croissance durable et rentable. Il y a 200 talents dans le groupe, des entrepreneurs, des experts, des passionnés, et nous commençons une nouvelle stratégie d'intégration qui devrait nous permettre à la fois de développer le cross sell mais aussi d'aller gagner de nouveaux comptes plus gros sur leur stratégie digitale globale où la data a toute sa place.

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

Oui, mais c'est difficile d'émerger quand on est une micro capitalisation. Cela nous a permis de lever 7 M€ en 2010 et cela a grandement facilité nos acquisitions qui sont systématiquement payées en partie en titres, c'est un véritable atout. Cela a ouvert notre opération avec Bilendi qui s'est avérée une excellente opération financière. Je trouve cependant aujourd'hui, en dehors du contexte Covid, que la capitalisation ne reflète pas la vraie valeur de la société avec son potentiel de croissance dans son modèle très rentable, générateur de cashflows. J'ai d'ailleurs racheté près de 100,000 titres au cours des 24 derniers mois.

Quel est votre parcours personnel ?

Après l'ISC option entrepreneur, j'ai commencé ma carrière comme chef de secteur puis compte clé chez Sony où je suis resté 4 ans. J'y ai beaucoup appris et rencontré mon premier associé pour démarrer rapidement qwamplify en 1999. Je suis également à titre personnel investisseur dans pas mal de start ups (Uwine, The Agent, Melty, Kasprio, The Treep,...). Je suis très préoccupé par les enjeux écologiques et j'agis aussi dans ce sens avec par exemple la mise en service depuis 2 ans d'une centrale photovoltaïque de 1535 m2 sur notre toit à Aix qui nous a fait passer en énergie positive. J'y charge ma Zoé que j'ai depuis 7 ans... Bientôt des ombrières de parking pour une nouvelle capacité de 100kwh.

Quel conseil donneriez-vous à une jeune entrepreneur/se ?

De trouver un associé très complémentaire (les meilleures réussites sont souvent des duos) et d'écouter ses clients, son marché dans une extrême agilité. J'accompagne pas mal d'entrepreneurs et trop souvent les échecs viennent de certitudes. La Vision c'est bien mais le business « in real life », c'est mieux. Le monde change tout le temps et très vite, c'est maintenant le cadre. Il faut savoir se remettre en question à chaque instant. Rien n'est jamais acquis.

Un livre, un film, une série ?

Une newsletter ! TTSO ☐ et j'ai adoré Formula 1 sur Netflix ! Finalement les enjeux du sport à haut niveau sont les mêmes que les entrepreneurs avec encore plus de stress !

Le mot de la fin ?

« chaque jour suffit sa peine ! » ...mais le voici: « Espère le meilleur, prépare le pire et prend ce qui vient ». D'ailleurs, amis investisseurs quand vous avez une participation qui a besoin d'accélérer en digital, appelez-nous, vous ne serez pas déçus !

L'actualité de la semaine - Séché Environnement

Le groupe publie des résultats S1 détériorés par le ralentissement de certaines activités ainsi que par les effets des taux de change. Avec un CA S1 déjà publié de 313 M€ (-5%), le groupe enregistre un EBITDA de 53,8 M€ (-15%), un ROC de 13,0 M€ (-41%) et un RNpp qui passe dans le rouge à -0,9 M€ (vs. +7,6 M€). La dégradation des activités a été plus soutenue à l'international (24% du CA) qu'en France (76% du CA) en raison de la dévaluation des monnaies locales avec respectivement une baisse du ROC de -72,0% et -27,0%.

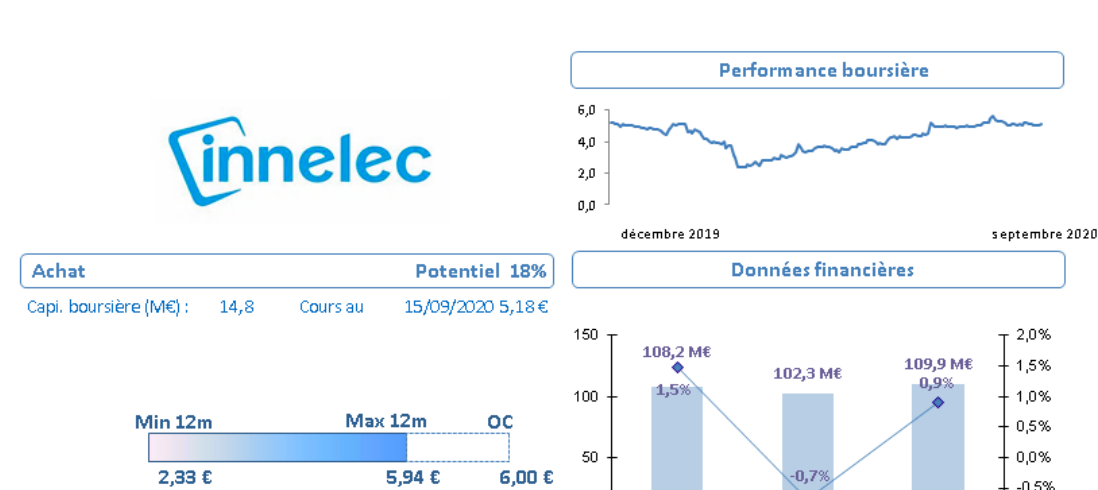
Dans le détail, le CA de la filière Déchets Dangereux, qui représente 63,4% des activités de la société, affiche un recul de -7,2% à 198,4 M€. Pour ce qui est du CA de la filière Déchets Non Dangereux, celui-ci ressort en léger repli à 114,6 M€ (-1,2%). En juin, l'endettement net du groupe a diminué de 11 M€ pour atteindre 445 M€ alors que le gearing a grimpé de 11pts et culmine désormais à 184%. La reprise en juin des activités en France laisse anticiper un second semestre de bonne facture alors que la reprise des activités à l'international reste incertaine. La direction confirme ses prévisions 2020 avec un objectif de CA entre 650 M€ et 700 M€, et reste confiante dans le maintien de la trajectoire du groupe à horizon 2022 avec un CA compris entre 750 M€ et 800 M€.

La publication d'EuroLand de la semaine - Delfingen

Delfingen publie des résultats S1 2020 légèrement supérieurs à nos attentes mais surtout, des perspectives de croissance plus ambitieuses que prévues. Le CA S1 2020 ressort ainsi à 84 M€ (-26,6% dont +1,3% au T1 et -56,0% au T2 en organique). Le segment automobile ressort en baisse de 28% à tcc à 66,5 M€ sur un marché mondial en recul de 35%. Les marchés de spécialités reculent de 24,7% à tcc à 17,5 M€. Le ROC ressort à 1,4 M€ (vs 7,2 M€ au S1 2019) et le RN à -1,4 M€ (vs 3,7 M€). Avec l'intégration de Schlemmer en année pleine, le groupe entend afficher un CA 2021 de 320 M€ et une MOC de 5%. Il communique également sur des guidances à horizon 2024 avec un CA attendu à 400 M€ (impliquant un TCAM du CA de 8% entre 2021 et 2024) et une MOC autour de 9% (soit un ROC de 36 M€).

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

La pépite de la semaine



Innelec, acteur important de la distribution multimedia (jeux, consoles, accessoires de jeux) affiche, depuis le début de la crise, un profil résilient.

Le CA T1 (avril/juin 2020) ressort ainsi en hausse de près de 30% compte tenu :

- de la hausse générale de la consommation de jeux vidéo pendant le confinement ;
- de sa forte exposition à la grande distribution (avec des enseignes clientes comme Carrefour ou Casino) qui étaient les seules ouvertes pendant le confinement (vs concurrents comme Micromania, la Fnac ou Boulanger).

Innelec possède par ailleurs une gamme d'accessoires étendue de produits en propre sous la marque Konix (casques, claviers, souris d'ordinateurs) qui a affiché une croissance de +30% et même de 60% sur le T1. Innelec peut ainsi internaliser la marge. La société renforce ses volumes en passant régulièrement des partenariats de licence forts avec des marques comme la fédération française de foot ou les all blacks.

Le dernier point qui nous semble important sur le dossier est la solidité du bilan avec des capitaux propres de près de 20 M€ et une dette nette de 3 M€ à fin mars 2020.

Innelec a également annoncé en juillet la vente de sa participation dans l'éditeur de jeux Focus Home qui lui a permis d'enregistrer un produit de cession de 6,5 M€ et de renforcer son bilan.

Cet apport de cash va contribuer non seulement à lui permettre de rembourser le PGE contracté en mai dernier de 12 M€ mais aussi de rester attentif à des opportunités de croissance externe.

Pour finir, l'année est particulièrement favorable pour Innelec avec les sorties à venir de la nouvelle génération de consoles (Xbox de Microsoft et Playstation de Sony) qui sont des marqueurs pour le début d'un nouveau cycle de hausse sur le marché des jeux.

A ce titre, nous attendons un doublement de l'EBE sur l'année et un retour à une rentabilité nette positive

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

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 symboliques. 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'élaboration 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 légale, 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 autre négligence manquée à 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 visés 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 à qui une invitation ou une incitation à s'engager dans des activités d'investissement (au sens de la section 21 du Financial Services and Markets Act 2000) dans le cadre de l'émission ou de la cession de toutes valeurs mobilières peut être légalement communiquée, directement ou indirectement (toutes ces personnes étant dénommées ensemble, les « Personnes Habilitées »).

Ce document s'adresse uniquement aux Personnes Habilitées et ne peut être utilisé par aucune personne autre qu'une Personne Habilitée. Toute personne autre qu'une Personne Habilitée doit s'abstenir d'utiliser ou de se fonder sur le présent document et les informations qu'il contient.

Ni ce document ni aucune copie de celui-ci ne peut être transmis ou distribué aux Etats-Unis d'Amérique, ou être distribué, 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.*

Copyright © 2020 EuroLand Corporate. All rights reserved.

Want to change how you receive these emails?
You can [update your preferences](#) or [unsubscribe from this list](#).

