

Le Zapping des Smalls

- L'interview du dirigeant de la semaine : **Thierry Petit** - Co-Founder & Co-CEO de **Showroomprivé**
- On fait le point sur la publication des **résultats annuels de Campagnie des Alpes**
- **Semaine riche** avec deux initiations de couverture à découvrir : **Agripower**, spécialiste de la méthanisation et **Groupe Bogart**, fabricant-retailer dans les cosmétiques et la parfumerie
- Le plasturgiste **Plastivaloire** est la **pépite** de la semaine de **Benjamin Rousseau**, **Gérant chez Cogefi**

L'interview du dirigeant



Thierry Petit - Co-Founder & Co-CEO de Showroomprivé

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

Showroomprivé.com est un acteur européen de la vente événementielle en ligne, innovant et spécialisé dans la mode. Coté sur le marché Euronext Paris (code : SRP), Showroomprivé propose une sélection quotidienne de plus de 2 000 marques partenaires sur ses applications mobiles ou sur son site Internet en France et dans six autres pays. Aujourd'hui, nous sommes le 4^{ème} acteur e-commerce mode en France.

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

Notre fort positionnement dans la vente événementielle et notre nouveau projet d'entreprise, Move Forward qui repose sur trois axes majeurs : l'environnement, l'inclusion et le droit des femmes.

Nous avons une forte base de clients avec plus de 22 millions de membres qui sont très fidèles. En effet, 80% de nos ventes sont réalisées par des acheteurs qui ont déjà passé des commandes durant les années précédentes. Nous répondons à leurs exigences en leur apportant régulièrement de nouvelles marques sur notre site pour étoffer notre base de 2000 marques partenaires. Nous nous adressons à une clientèle très féminine (« La Digital Woman ») qui est à 83% décisionnaire d'achat au sein de son foyer. Showroomprivé c'est aussi plus de 90 000 produits vendus par jour sur plus de 25 nouvelles ventes quotidiennes en moyenne.

Où voyez-vous votre groupe dans 5 ans ?

Nous avons pour ambition de consolider notre position de leader sur le marché de la vente événementielle et de continuer à satisfaire pleinement notre base de membres. Nous avons d'ailleurs, cette année encore, remporté le Prix Elu Service Client de l'Année.

Aujourd'hui, nous voulons aller plus loin, notamment en matière de RSE, c'est l'enjeu de MOVE FORWARD, notre nouveau projet d'entreprise. Nos membres, et plus généralement les clients, souhaitent consommer de façon plus responsable. On le constate à travers les progressions dans le bio et le reconditionné. Nous voulons accélérer sur ces sujets en préemptant les tendances de consommation.

Nous souhaitons aussi accélérer le développement de nos relais de croissance tels que SRP Media et la Marketplace, dont nous venons d'annoncer le lancement. Tout ceci doit ancrer Showroomprivé dans un projet de croissance rentable s'inscrivant dans le long terme.

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

La bourse était une étape importante de notre projet. Après une période de course à la croissance pour prendre des parts de marché, nous sommes aujourd'hui dans une dynamique très positive de retour à la rentabilité. Notre actionnariat est actuellement très Retail. C'est pour remercier ces actionnaires de leur fidélité au cours de ces dernières années que nous avons créé récemment notre cercle des actionnaires, accessible à tous nos actionnaires dès lors qu'ils détiennent 100 actions. De plus, nous avons la conviction que la communauté d'investisseurs institutionnels sera au rendez-vous au regard du résultat des efforts menés lors de notre programme Plan de Performance 2018-2020.

Quel est votre parcours personnel ?

Ingénieur de formation, j'ai commencé ma carrière en 1995 au sein d'agences interactives telles que Planète Interactive et Brainsoft. Je me suis lancé très tôt dans l'entrepreneuriat, en 1999 j'ai créé le premier comparateur de prix du web français, Tooboo.com cédé à Libertysurf en 2000. En recherche d'expérience de vie, je décide de partir 2 ans pour faire le tour du monde. A mon retour, je rencontre mon futur associé, M. David DAYAN et nous lançons en 2006, Showroomprivé.com. Entrepreneur et business angel, j'investis dans de nombreuses sociétés internet (Backmarket, Blablacar...).

Quel conseil donneriez-vous à une jeune entrepreneuse ?

Soyez passionné ! Osez vous lancer !

Un livre, un film, une série ?

La promesse de l'aube de Romain Gary

Le mot de la fin ?

2021, Vite !

L'actualité de la semaine - Compagnie des Alpes

Fortement impacté par les mesures de confinement, l'exploitant de domaines skiables et de parcs de loisirs enregistre un CA annuel en baisse de 27,9% à 615,6 M€ (-28,3% à pc) et un excédent brut opérationnel (EBO) de 93,8 M€ contre 232,3 M€ un an plus tôt. De même, intégrant des éléments non récurrents d'une valeur de -60,6 M€ (dépréciations d'actifs et écarts d'acquisitions principalement), le ROP ressort à -105,9 M€ contre 105,1 M€ précédemment et le RNpg tombe à -104,3 M€ contre 62,2 M€ l'exercice précédent.

En détail, les activités Domaines skiables et Parcs de loisirs ont souffert de la fermeture partielle des établissements et témoignent respectivement d'une diminution du CA de 18,8% à 360,2 M€ et 39,0% à 231,1 M€. Les revenus par visiteur ont néanmoins augmenté avec une hausse de 1,5% du revenu par journée-skieur et une augmentation de 5,3% de la dépense moyenne par visiteur dans les parcs. L'activité Holdings et Supports s'élève quant à elle à 23,3 M€ contre 29,5 M€ au cours de l'exercice précédent. Au niveau des liquidités, le Groupe enregistre un Free Cash-Flow Opérationnel de -66,8 M€ vs 27,5 M€ précédemment et un endettement net de 823,7 M€ (643,7 hors IFRS 16).

Malgré les incertitudes entourant la réouverture des domaines skiables et des parcs de loisirs, le Groupe reste confiant dans sa capacité à couvrir ses besoins de liquidités jusqu'à la fin de l'année 2021. Ces derniers bénéficient d'une position de 310 M€ de trésorerie, de lignes de crédit et de découvert non tirées, d'un PGE de 200 M€ et de la mise en place d'autres lignes de crédit notamment.

La publication d'EuroLand - Agripower

La valeur ajoutée du renouvelable

Agripower est un acteur français se positionnant dans l'intégration d'unités de méthanisation destinées au monde agricole. Le modèle d'Agripower s'articule autour de l'étude, la conception, l'installation et la maintenance d'unités de méthanisation individuelles ou collectives.

Au regard des perspectives de croissance, de rentabilité et du niveau de valorisation, nous considérons le cours comme un point d'entrée.

Bénéficiant d'un pipe très qualifié et d'une forte visibilité sur les prochaines années avec le développement de nouveaux projets, le groupe s'attend à une croissance soutenue sur les prochains exercices, lui permettant d'atteindre un CA 2024 de 40,0 M€ (TCAM de 50,9%).

Caractérisée par un business model avec de faibles charges fixes ainsi que sans capex, la société devrait selon nous générer rapidement du cash post-covid, lui permettant de renforcer son bilan. Par ailleurs la récente introduction en bourse qui a permis de lever 5,7 M€ devrait lui permettre d'accélérer son déploiement géographique.

Dimensionné pour faire face à sa croissance, le modèle actuel d'Agripower lui permet de mener les différents projets envisagés sans avoir à augmenter ses capacités. Ainsi, le Groupe pourrait voir ses marges s'améliorer de 9,2 pts d'ici 2023 et atteindre 11,0%.

[Découvrez notre initiation de couverture ici](#)

La publication d'EuroLand - Groupe Bogart

Un modèle fabriquant-retailer vertueux

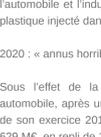
Fondé en 1975, Groupe Bogart est un spécialiste de la production et de la commercialisation de produits de cosmétique et de parfumerie de luxe. Implanté dans plus de 90 pays dans le monde, la société maîtrise aujourd'hui toute la chaîne de valeur de l'origination à la distribution en passant par la formulation, la production et la création.

Depuis le lancement de sa première marque en propre, les parfums Bogart, le Groupe s'est constitué un portefeuille de 7 marques en propre de parfums (Jacques Bogart, Carven, Stendhal, Ted Lapidus), de soins (Méthode Jeanne Piaubert, Stendhal, April) et de maquillages (April, Stendhal, Close) permettant ainsi de proposer des produits de qualité à tous ses clients en parfumerie sélective. Dès 2004, le Groupe a constaté de véritables divergences stratégiques entre les détaillants et les marques de parfumerie. Il a alors enclenché un second axe de développement avec l'intégration de la distribution et la constitution d'un réseau de boutiques en propre permettant de totaliser aujourd'hui plus de 370 parfumeries en Europe et en Israël (Planet Parfum, April, HC, Milady, drugstores D).

Malgré l'impact à court terme de la crise du Covid-19 notamment suite aux fermetures temporaires de ses boutiques, le Groupe dispose d'une solidité financière lui permettant de traverser cette crise (dette nette estimée à fin 2020 de 18,2 M€ et PGE de 14,5 M€). Nous estimons que la valeur actuelle de la société ne reflète pas le modèle vertueux de fabricant/retailer et les perspectives d'amélioration de la rentabilité.

[Découvrez notre initiation de couverture ici](#)

La pépite de la semaine



Benjamin Rousseau - Gérant chez Cogefi

Plastivaloire est une société à capital familial fondée en 1963, plasturgiste pour l'automobile et l'industrie : elle fabrique des pièces et des sous-ensembles en plastique injecté dans une trentaine d'usines à travers le monde.

2020 : « annus horribilis »

Sous l'effet de la crise sanitaire qui a lourdement impacté le marché automobile, après une année 2019 déjà morose, le groupe a réalisé au cours de son exercice 2019/20 qui s'est achevé le 30 septembre dernier un CA de 629 M€, en repli de 14%.

Cette baisse des volumes a induit chez Plastivaloire une moindre absorption des coûts fixes, et la marge opérationnelle courante devrait se situer autour de 1% pour l'exercice qui vient de se terminer, en repli annuel d'environ 4 points.

Cyclicité peut rimer avec qualité

La cyclicité du marché automobile n'est pas à démontrer, et Plastivaloire n'échappe pas à cette règle : cyclicité de ses ventes, de ses marges... et de ses multiples de valorisation.

Depuis la crise de 2009/2009, qui a laissé sur le carreau beaucoup d'équipementiers automobiles, Plastivaloire a su tirer son épingle du jeu et a démontré en 2016/17 une gestion à sa mesure : pour rappel, le groupe avait été capable d'atteindre en 2016/17 une marge opérationnelle courante de 9% et un ROCE à 2 chiffres.

Des atouts pour rebondir

Entre 2017 et 2018, de gros efforts de structuration et des investissements industriels importants ont été entrepris, notamment pour industrialiser le groupe et préparer la croissance à venir.

Plastivaloire, encore très européen, dispose en effet d'un important vivier de croissance sur la zone Amérique, qui représente environ 15% du CA consolidé aujourd'hui, et également en Asie, où des partenariats sont envisagés.

L'année 2020 a retardé ce plan de marche, mais elle a aussi permis au groupe de digérer les investissements passés et de lancer des mesures d'économies, et donc d'aborder 2021 dans une configuration propice à un bon effet de levier.

Enfin, l'endettement n'appelle pas d'inquiétude particulière, et ce d'autant que le désendettement sera rapide avec le retour des volumes.

Des multiples de valorisation toujours au tapis

En dépit d'un doublement du cours depuis début novembre, les multiples de valorisation restent bas avec un VE/CA et un Price-to-Book de l'ordre de 0,5x.

Rebond du marché automobile en 2021, levier opérationnel et désendettement : à 6 €, le titre dispose d'un potentiel de hausse toujours très important. Rappelons-nous qu'en 2017, le cours de bourse était de... 25 € !

Inscrivez un ami à la newsletter

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

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, restructuration 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 initiation 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 énoncées dans ce document sont exclusivement celles d'EuroLand Corporate et ne 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 énoncées dans ce document sont susceptibles de changer sans préavis et sans notification. Ce document peut contenir des 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 émise 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 légale, fiscale et financière. EuroLand Corporate n'a pas vérifié de manière indépendante les informations fournies dans cette newsletter. À ce titre, aucune déclaration ou garantie, implicite ou explicite, n'est donnée quant à la précision, l'exhaustivité, l'exactitude ou la véracité des informations, opinions, prévisions, projections et/ou estimations contenues dans la présente newsletter. EuroLand Corporate et aucun de ses membres, dirigeants, employés ou conseillers, ni toute autre personne n'accepte 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 l'une quelconque manière 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 au titre d'investissements au sens de l'article 19(3) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion) Order 2005 (tel qu'amendé) en vigueur, (ii) ont été inscrits à l'article 19(2) du (ii) ou (iii) du High Net Worth Companies (Unincorporated Associations) etc. (ii) du Financial Promotion Order, (iii) sont au moins au Royaume-Uni, ou (iv) sont des personnes à qui une invitation ou une invitation 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 titres mobilières peut être légalement communiquée, directement ou indirectement (toutes ces personnes étant dénommées ensemble, les « Personnes Admissibles »). Ce document s'adresse uniquement aux Personnes Admissibles et ne peut être utilisé par aucune personne autre qu'une Personne Admissible. Toute personne autre qu'une Personne Admissible 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. Le présent document et aucune copie de celui-ci ne peut être transmis ou distribué au Canada, en Australie, ou au Japon La diffusion 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'abstenir et se conformer à ces lois et règlements. En accordant de recevoir cette note de recherche, vous acceptez d'être lié par les restrictions visées ci-dessus."