

Le Zapping des Smalls

- **Aymeric Le Cottier, CEO de Lexibook**, répond à notre interview de la semaine
- Retrouvez l'étude approfondie de **Osmozis, le leader des réseaux et services dédiés aux résidences de tourisme**
- On analyse la publication de **Trilogiq**
- **Memscap** est la pépite de **Olivier Marinot, Gérant chez MCA Finance**

L'interview du dirigeant



Aymeric Le Cottier - CEO de Lexibook

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

La société LEXIBOOK conçoit, fabrique et commercialise une gamme innovante de produits électroniques de loisirs essentiellement en Europe. Propriétaire de 43 marques déposées, le Groupe détient aussi des accords de licences sur les propriétés les plus fortes auprès des enfants (La Reine des Neiges, Spiderman, Pat' Patrouille, Super Mario...). LEXIBOOK est le leader européen des produits électroniques de loisirs sous licence. Cotée sur le marché Alternext (ISIN : FR000033599 – ALLEX) ; ICB : 3743 – Consumer electronics.

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

Le Groupe maîtrise sa chaîne de valeur : il conçoit ses propres produits sans intermédiaire et se place à la source. Il a su se réinventer après une crise liée à son ancienne dépendance au marché peu rentable des tablettes pour enfants (50% du CA en 2013-14, 8% aujourd'hui) en misant sur des produits différenciants et associés à des valeurs positives de développement personnel et d'apprentissage par le jeu. Ses robots Powerman, ses ordinateurs d'échecs ou encore ses jeux de société électroniques sont par exemple représentatifs de produits uniques au monde et à fort potentiel. Le Groupe a aussi consolidé une stratégie de licences en misant sur les personnages stars des enfants et leaders mondiaux. Ceci lui confère un positionnement d'acteur incontournable sur ses segments. Plus récemment, le Groupe a réussi sa transformation digitale permettant une croissance rapide de ses parts de marché sur l'e-commerce et une réduction significative des coûts opérationnels en quelques années permettant une progression sensible du résultat opérationnel qui devrait s'accroître cette année. Enfin, Lexibook est une société familiale créée par mon père Luc et que je dirige aujourd'hui avec mon frère jumeau Emmanuel. Ce bi-moteur « Twin Power » est un atout majeur !

Où voyez-vous votre groupe dans 5 ans ?

Après cette phase de réorganisation interne, de reconstruction de notre mix produit et la consolidation de notre structure financière, nous ambitionnons de porter Lexibook au rang de leader mondial sur ses catégories et de développer de nouveaux segments porteurs. L'enjeu est de répliquer les succès européens sur des territoires sur lesquels nous sommes actuellement peu présents, notamment les USA. Cette stratégie est actuellement en cours de déploiement et pourra contribuer à propulser le Groupe, dans les prochaines années, à des niveaux de chiffre d'affaires et de rentabilité qu'il n'a jamais connus.

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

Oui, la bourse nous donne une visibilité qui améliore la notoriété internationale de Lexibook. Elle nous a aussi permis de lever des fonds plus facilement lors des crises que nous avons traversées. Enfin, elle pourra faciliter notre développement international si la croissance s'accroît comme nous l'espérons.

Quel est votre parcours personnel ?

Nous avons, mon frère et moi, prévu de longue date de travailler ensemble et avons opté pour des formations complémentaires. Skema/Erasmus pour lui, EDHEC/Ecole Centrale Paris (Master Technologie et Management) pour moi. Nous avons rejoint la société créée par Luc Le Cottier en 1993. Nous avons alors créé la marque Lexibook et lancé le premier dictionnaire électronique la même année, point de départ d'une belle aventure qui a vu notre entrée en bourse en 1997 et compte plus de 35 millions de produits vendus sous notre marque depuis sa création. Aujourd'hui encore Emmanuel gère les ventes mondiales, je m'occupe avec passion du marketing/développement des produits et de la finance.

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

Lancez-vous sans complexe, sans écouter les oiseaux de mauvais augure. Sachez vous adapter en permanence face à un environnement qui change vite. C'est en agissant et en vivant des expériences que l'on peut progresser.

Un livre, un film, une série ?

Le jeu de la dame sur Netflix, qui a contribué à faire exploser les ventes d'ordinateurs d'échecs !

Le mot de la fin ?

Plus les efforts sont grands, plus intense sera le bonheur, et plus longtemps il restera gravé en nous. (Laurent Gounelle)

Initiation de couverture - Osmozis

La force de l'innovation

Osmozis est le premier opérateur de réseaux et de services connectés dédié aux résidences de tourisme en Europe. Il capitalise sur ses investissements en R&D (12% du CA en moyenne) pour proposer des réseaux wifi, des objets connectés et un logiciel de gestion aux résidences de tourisme, notamment de plein air.

Le groupe s'est construit par croissance organique et croissance externe (EW-Mediawifi en 2019, Logmis en 2017) afin d'augmenter la taille de son parc clients et d'étoffer son offre de services.

L'ambition d'accroître sur les services connectés marque un tournant dans l'activité du groupe se positionnant désormais comme le « One-stop-shopping » de la transformation numérique des résidences de vacances.

Le groupe se concentre également sur l'optimisation des coûts afin d'assurer la génération de cash sur les exercices à venir malgré des investissements importants destinés à construire le revenu futur.

[Découvrez notre étude complète ici](#)

La publication de la semaine - Trilogiq

Très net rebond de la rentabilité au S1 et communication d'une guidance chiffrée de CA 2020/21

Publication des résultats semestriels 2020/2021

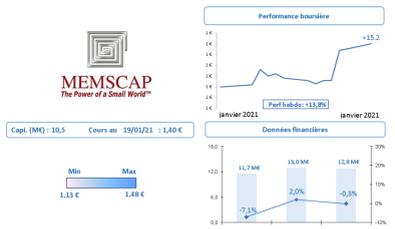
Trilogiq publie des résultats qui continuent de se redresser malgré la baisse de -21% de son CA S1 2020/21 à 10,0 M€ avec un EBE à 0,6 M€ (vs 0,0 M€) et un REX de -0,5 M€ (vs -1,4 M€). La trésorerie nette a augmenté de 1,6 M€ sur un an, notamment avec le plan de cession d'actifs de la société. Compte tenu de ce S1 et de l'activité sur la fin d'année, Trilogiq communique sur une guidance de chiffre d'affaires 2020/21 qui devrait ressortir à 20/22 M€ avec un EBITDA significativement positif et une trésorerie en hausse. Le carnet de commandes s'élève à 12,2 M€ à fin septembre 2020.

Des estimations revues à la hausse

Avec un CA 2020/21 attendu à 21 M€, nous revoiyons à la hausse nos attentes d'EBE prenant en compte un taux de marge brute plus élevé. A ce titre, l'EBE 2020/21 est désormais de 1,6 M€ (vs -0,4 M€ précédemment).

[Retrouvez notre publication ici](#)

La pépite de la semaine



Par Olivier Marinot, Gérant chez MCA Finance

Memscap conçoit, développe, fabrique et commercialise des composants fondés sur les systèmes micro-électro-mécaniques (MEMS). Les 3 marchés principaux sont l'avionique, l'optique et le médical.

La société a été logiquement fortement impactée sur 2020 du fait de son exposition au secteur de « l'aéro ». Le chiffre d'affaires à 9 mois est pourtant assez résilient (-20%) au vu des comparables.

La diversité des marchés de Memscap apparaît clairement comme une force lorsqu'un de ses marchés est en pleine crise. En attendant que « l'Aéro » redémarre, la société a pu et peut se reposer sur la très bonne tenue de l'activité Médicale.

Fin décembre, l'annonce de Carmat sur le marquage CE de son cœur artificiel est une très bonne nouvelle pour cette activité Médicale. En effet, le cœur artificiel de Carmat utilise la technologie de Memscap et la probable forte augmentation des cadences de production engendre de belles perspectives pour les deux groupes.

La trésorerie à fin septembre démontre que la société a fait les efforts nécessaires pour préserver son « cash ». L'ensemble de ces éléments vont permettre à Memscap de traverser la crise sans séquelle et affichera certainement des records d'activité une fois l'avionique revenu proche des niveaux de 2019. La structure de coût (qui est en grande partie fixe) permettra alors d'afficher de belles marges.

Inscrivez un ami à la newsletter

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, 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 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 la compréhension 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 s'interdit l'initiation de l'acteur sur le fait que dans le respect de la réglementation en vigueur, il peut arriver que ses dirigeants ou salariés procèdent à titre personnel des valeurs mobilières ou des instruments financiers négociables ou 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 la situation légale, fiscale et financière.

EuroLand Corporate ne peut être tenue responsable des informations fournies dans cette newsletter. A ce titre, aucune déclaration ou garantie, implicite ou explicite, n'est donnée quant à la sincérité, l'exhaustivité, l'exactitude 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 son omission dans la présente newsletter, ou encore de l'usage d'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 en matière d'investissement au sens de l'article 19(3) du Financial Services and Markets Act 2000 (Financial Promotion Order 2005) (ou ses équivalents en vigueur) ou (ii) sont visités à l'article 49(2) (a) à (d) (le high net worth companies, unincorporated associations etc.) du Financial Promotion Order. (ii) sont en dehors du Royaume-Uni, ou (iii) 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 valeurs mobilières peut être légalement communiquée, directement ou indirectement (autres que des personnes dans des données personnelles, 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'établir 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.

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

