



Aymeric Le Cottier, CEO de Lexibook, répond à notre interview de la semaine

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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.

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'accélérer 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

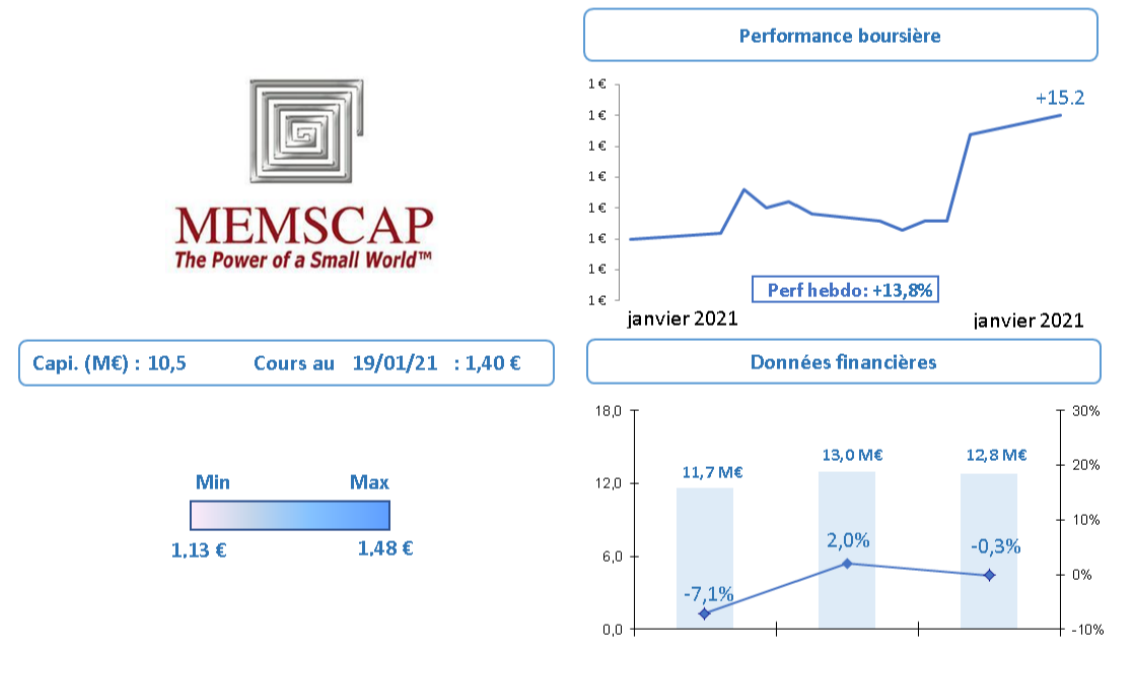
Trilogiq publie des résultats qui continuent de se redresser malgré la baisse de -21% de son CA S1 2020/21 à 10,0 M€ avec un EBE à 0,6 M€ (vs 0,0 M€) et un REX de -0,5 M€ (vs -1,4 M€).

Des estimations revues à la hausse

Avec un CA 2020/21 attendu à 21 M€, nous revoyons à la hausse nos attentes d'EBE prenant en compte un taux de marge brute plus élevé.

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).

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 apparait clairement comme une force lorsqu'un de ses marchés est en pleine crise.

Fin décembre, l'annonce de Carmat sur le marquage CE de son cœur artificiel est une très bonne nouvelle pour cette activité Médicale.

La trésorerie à fin septembre démontre que la société a fait les efforts nécessaires pour préserver son « cash ».

Inscrivez un ami à la newsletter

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

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, recomposition de capital (OBO, LBO...).



*La présente newsletter a été préparée par EuroLand Corporate indépendamment des sociétés mentionnées et est diffusée à titre purement informatif. Ce document n'est pas une offre de souscription de titres ni la promesse d'obtenir des résultats...

