**MEMORANDUM DE PRESENTATION**

**GROUPE MCK – INDUSTRIELLE DU PONANT**

*Une Présentation JSC Consultants, pour le compte de La Compagnie du Patrimoine*

*Automne 2011*

SOMMAIRE

1. Avertissements page 3
2. Localisation de l’entreprise page 3
3. Activité et effectifs : page 4
   1. Activité
   2. Effectifs
4. Histoire et données générales : page 4
5. Structure juridique et actionnariat : page 5
6. Périmètre de l’opération envisagée : page 5
7. Histoire juridique récente : page 6
8. Comptes passés de l’Industrielle du Ponant : page 7  
   1. Comptes d’exploitation 7 ans
   2. Bilans
   3. Besoin en Fond de Roulement
   4. Comptes de financement
   5. Commentaires
9. Motivations de l’opération : page 8
10. Business Plan de l’Industrielle du Ponant : page 9  
    1. Bases et hypothèses
    2. Activité « Filtres aéronautiques » :
       1. Brevet
       2. Homologations et marchés
       3. Accorde de distribution
    3. Activité filtres autres secteurs
    4. Comptes d’exploitation prévisionnels à 5 ans/Business Plan
11. Synthèse et conclusions : Page 12
12. Annexe : organigramme de l’entreprise. Page 13

**Groupe MCK – INDUSTRIELLE DU PONANT**

Les actionnaires du Groupe MCK – INDUSTRIELLE DU PONANT ont confié mandat à la Compagnie du Patrimoine de vendre 100% de leurs participations dans le Groupe.

Le présent mémorandum est une brève présentation introductive du Groupe. Il est destiné à d’éventuels candidats acquéreurs.

Nous recommandons fortement au lecteur de visiter le site internet de la société qui présente par le détail les activités du groupe ainsi que ses Etablissements :

**www.idp-france.com**

**1 - Avertissements  :**

1, Dans ce qui suit, nous nous consacrons principalement à la description de l’Industrielle du Ponant qui représente le cœur de l’activité du groupe.

2, Les auteurs déclinent toute responsabilité quant à l’exactitude des informations communiquées dans le présent memorandum. Elles sont le reflet sincère d’analyse de documents communiqués et de conversations tenues avec la Direction du Groupe.

3, enfin, les candidats repreneurs en possession du présent mémorandum sont tenus, de par leur engagement même, à la plus stricte confidentialité quant à leur démarche et quant aux informations du présent memorandum.

**2 – Localisation du Groupe, contacts :**

L’Industrielle du Ponant

ZI de SaintEloi

BP 339

29800 PLOUEDERN

T : 02 98 85 36 91

F : 02 98 21 60 92

e-mail : [idp3@idp-france.com](mailto:idp3@idp-france.com)

**Interlocuteur :** Monsieur Stéphane KADDOUR – Président du Conseil d’Administration.

**3 – Activité du Groupe et effectifs :**

**a, Activité :**

Le groupe est composé d’une holding de tête (**Société MCK**), de 2 SCI et d’une Société opérationnelle dont sont tirés la totalité des revenus du groupe.

Cette Société opérationnelle est une SAS à Conseil d’Administration dénommée : **INDUSTRIELLE DU PONANT.**

Son activité telle que définie au travers du code NAF est : fabrication de structures métalliques et de parties de structures, code 2511Z.

**b, effectifs :**

Le groupe est stabilisé à 76 personnes. Ce niveau d’effectifs, sa composition et son encadrement permettent aujourd’hui d’envisager une croissance telle que celle présentée dans ce document sans modification significative.

L’organigramme « anonymisé » de la Société est joint en annexe.

**4 – Histoire et données générales :**

L'entreprise a été créée en 1978 pour répondre essentiellement aux besoins de l'activité industrielle principale de la région, celle de l'armement par le biais du client DCN.

L'INDUSTRIELLE DU PONANT était plus particulièrement spécialisée dans le traitement de l'air et des fluides, secteur d'activité qui a conditionné, par la suite, une bonne partie de sa diversification dans les divers domaines industriels où elle est présente aujourd'hui.

La société a initié, développé, puis conforté ses positions dans le domaine de l'aéronautique civile, du nucléaire civil, de l'industrie de l'énergie, du mobilier, de la publicité, de la téléphonie, tout en restant présente dans le domaine de la défense.

La société est titulaire de plusieurs brevets mondiaux et européens dans des domaines très différents allant de la porte étanche de navires à des systèmes complexes de traitement de l'air et de filtration embarqués.

Présente sur deux sites géographiquement situés dans le Nord Finistère, l'entreprise est capable de se positionner, de façon concurrentielle, comme ensemblier industriel, et dispose pour ce faire :

• d'un bureau d'études et des méthodes

• d'un atelier de tôlerie fine ultra moderne

• d'un atelier de mécanique usinage

• d'un atelier de chaudronnerie

• d'un atelier de cintrage

• d'un atelier de peinture liquide et poudre très récent et répondant aux normes environnementales

• d'un atelier de fabrication de composite de haute technologie par le biais de sa filiale AERO COMPOSITE.

**5 – Structure juridique du Groupe :**



A noter que MCK possède dans tous les cas 98 à 100% de ses filiales ainsi que l’Industrielle du Ponant. Le solde des parts est possédé par Monsieur Stéphane KADDOUR.

**6 – Périmètre de l’opération envisagée :**

Les actionnaires envisagent de céder l’ensemble des titres de la holding, et dès lors le périmètre de la cession comprend l’ensemble des sociétés mentionnées dans le schéma ci-dessus.

Comme déjà indiqué nous nous focalisons dans ce mémorandum sur la Société Industrielle du Ponant.

Néanmoins il est à noter que l’ensemble immobilier, logé dans les différentes SCI du Groupe, sur lequel opère la Société Industrielle du Ponant fait partie du périmètre de cession. La valeur de cet ensemble peut être approchée de la manière suivante selon une récente évaluation d’expert  :



Commentaires de la Direction :

« De façon raisonnable, il me semble cohérent de tenir compte de la dépréciation due au taux de vétusté. Ceci nous amènerait à une **évaluation de 5.000 K€** ».

L’endettement correspondant dans les SCI est de l’ordre de **1,2 million d’Euros.**

**7 – Histoire juridique récente :**

En date du 20/04/2003 a été prononcée par décision de justice la mise en place d’un plan de continuation au profit de la Société Industrielle du Ponant.

Ce plan de continuation est arrivé à terme, la société ayant tenu l’ensemble de ses engagements.

Ce plan de continuation a été mené à bien par l’équipe de Direction en place, qui non seulement a permis à la Société de tenir ses engagements, mais encore pendant cette même période a pu mettre en place les structures et développé une R&D assurant le développement rapide pour plusieurs années sur des marchés particulièrement porteurs (voir business plan ci-après).

**8 – Comptes de la Société Industrielle du Ponant :**

81 – comptes d’exploitation 2004 – 2010 :



Ce tableau montre qu’au cours des 6 dernières années la Société a préservé son activité avec un EBE moyen de l’ordre de 6 à 8% du chiffre d’affaires. C’est ce qui lui a permis de mener à bien son plan de continuation et de désintéresser l’ensemble des créanciers de la procédure.

**82 – Bilans des 6 dernières années :**



**Commentaires :**

Si l’on met à part l’accident de 2006, la reconstitution des fonds propres s’est faite régulièrement au fil du temps pour atteindre un niveau parfaitement raisonnable en fin de période.

**83 – Besoin en fonds de roulement :**



**84 – Comptes de financement :**



85 - **Commentaires :**

A la date de rédaction du présent mémorandum, les comptes de l’exercice 2011 ne sont pas disponibles. Ils devraient l’être incessamment compte tenu de la date de clôture.

Selon la direction Générale l’année 2011 sera bénéficiaire et aura vu un désendettement massif de la Société et du Groupe.

**9 – Motivations de l’Opération envisagée :**

Le Groupe est arrivé à un tournant de sa vie économique. En effet, après la période qu’il vient de vivre au cours de laquelle il a démontré sa vitalité compte tenu des conditions macroéconomiques puisqu’il a su sortir avec succès de son plan de continuation, commence une période de développement qui devrait voir le Groupe passer à un niveau très supérieur d’activité comme le montre le business plan du paragraphe suivant.

Les actionnaires ont décidé de « passer la main » pour bénéficier du fruit de leurs travaux passés d’une part, mais aussi des potentiels désormais crédibles de l’entreprise d’autre part qui lui permettent d’être évaluée à un prix de marché « normal », c’est-à-dire fondé sur un Business Plan raisonnable et lucide quant aux possibilités de développement, notamment en matière de filtres pour l’aéronautique.

**10 – Business plan de Industrielle du Ponant :**

**10 1 – bases du business plan :**

Le business plan présenté ci-après tient compte :

* du niveau de l’activité actuelle sans croissance.
* de l’ouverture de l’activité « filtres pour l’ aéronautique »qui s’ouvre dès l’année 2012 et qui promet un développement rapide.
* de l’ouverture de l’activité « filtres tous secteurs » qui s’ouvrira dès l’année 2014.

**10 2 – le développement de l’activité « filtres pour l’aéronautique » :**

**a, brevet exclusif :**

La société a obtenu, après recherches financées au cours des dernières années sur ses fonds propres, un brevet mondial exclusif sur un modèle de filtre à air à installer sur les avions commerciaux de ligne. Ce développement a été inspiré par Monsieur Stéphane KADDOUR qui a une bonne connaissance et expérience du marché mondial de l’aéronautique.

**b, homologation de ce modèle de filtre pour les Airbus A330 et A340 :**

Après 3 ans d’étude par la Société Airbus et les autorités de tutelle, le modèle de filtre à air de l’Industrielle du Ponant a été retenu et officiellement homologué.

Le marché qui s’ouvre est appréhendé comme suit :

Tout d’abord le marché actuel : 2010/2011/2012 :



Le marché à 2/3 ans :



**Remarques :**

* **les chiffres à 3 ans ci-dessus ne prennent pas en compte :**
  + **les homologations Airbus à venir sur d’autres modèles que les A330 et A340,**
  + **les homologations Boeing en cours.**

Sur la base de ces chiffres et remarques, la Société table sur :

* prise de part de marché année 1 de 20% pour monter à une part de marché de 40% en année 5 pour tous les filtres A330/A340.
* Prise de part de marché de 20% en 2013 du reliquat A320, A320 Néo, A380 et A350 pour monter à 30% de part de marché en 2017.

Voici les prévisions de ventes correspondantes pour cette partie du Business Plan :



A NOTER : le chiffre d’affaires 2012 est d’ores et déjà assuré puisque les commandes pour un montant de 576K sont en carnet à la date des présentes.

**c, accord de distribution exclusive :**

La société a signé un accord avec un distributeur mondial de produits pour l’aéronautique, la Société NOVEKO. Cet opérateur canadien a un accès direct à l'ensemble des compagnies aériennes mondiales, et notamment Boeing.

**Principes de l’accord en cours :**

Aux termes de l’accord, IDP a un accès direct aux compagnies aériennes mondiales et autres constructeurs, mais NOVEKO qui détient des brevets innovants sur la partie anti-bactérienne et anti-virale des filtres est engagé par l’accord à ne fournir la membrane constitutive des filtres à aucune autre société qu’IDP dans le secteur de l’aéronautique civile sur toute la planète. Par là-même cet accord garantit à IDP une clientèle pérenne et récurrente.

L’accord permet à Industrielle du Ponant de dégager une marge brute sur PRI de l’ordre de 60%, soit un EBE marginal de l’ordre de 50% sur le chiffre d’affaires.

**10 3 – Le développement de l’activité « filtres autres secteurs » :**

La filtration aéronautique n’est qu’une application du brevet. D’autres secteurs seront ciblés dès l’année 2014. Ce sont :

* l’agroalimentaire,
* l’ultra propreté (industries pharmaceutiques, électroniques, médicales, informatiques…)
* le BTP,
* le ferroviaire,
* l’automobile.

Le business plan prend en compte au titre de cette activité un chiffre d’affaires additionnel de 1000K€ par an, avec un EBE marginal de 25% sur ce chiffre d’affaires additionnel.

**10 4 – Le Business Plan de la Société :**

Comme indiqué ci-dessus, la construction de l’activité de l’entreprise se fait sur 3 piliers :

* l’activité actuelle (intitulée Chiffre d’affaires tradi dans le tableau) que l’on garde stable sur la période.
* L’activité « brevet filtre aéro » telle qu’exposée au § précédent,
* L’activité « autres filtres/secteurs » telle qu’exposée aussi au § précédent.



**Commentaire :**

A noter que sur la période considérée allant de 2011/2012 à l’exercice 2015/2016 le chiffre d’affaires lié au brevet passera de 576K à 3500K sur 5 ans.

**11 – Synthèse et Conclusions :**

a, Sur la base des données ci-dessus, le free cash flow de cette entreprise est de l’ordre de 400K€ par an.

Actualisé à un taux de 14% avec un bêta de 2,5, une croissance au-delà de 5 ans de 3.55%, un investissement annuel égal aux amortissements, et un BFR se stabilisant entre 25 et 30% en raison de la réduction des créances clients (loi), la valeur d’entreprise obtenue se situe entre 5 et 6 millions d’Euros. L’endettement correspondant en fin d’exercice 2011 (septembre), en forte diminution par rapport à celui de 2010 sera connu précisément au travers de la publication des comptes.

b, une approche très prudente de la partie immobilière situe la valeur de marché des biens immobiliers aux alentours de 5,0 millions d’Euros avec un endettement correspondant de 1,2M€.

c, Les rédacteurs du présent document déclinent toute responsabilité quant aux informations contenues dans ce document qui n’a d’ambition que de proposer une trame de travail, un guide d’entretien et un ordre de grandeur de la transaction envisagée entre un candidat-repreneur intéressé et les actionnaires du Groupe.

d, la suite du processus implique que :

* le candidat-repreneur manifeste son intérêt formellement d’une part et apporte assurance de sa capacité à assurer le financement d’une telle opération,
* les actionnaires répondent à l’ensemble des questions légitimes du candidat-repreneur, notamment concernant l’activité actuelle.

e, La Compagnie du Patrimoine est engagée à poursuivre l’analyse de la Société et ses performances et ne manquera pas, avec l’autorisation des actionnaires, de préparer les réponses aux questions des candidats repreneurs au fur et à mesure qu’elles se présenteront.

Fait au Chesnay le 11 octobre 2011.

**Jean Saint-Cricq**

**PJ :** une annexe : organigramme de l’entreprise.

****