Société anonyme au capital de 100.000 €
Siège social : 24A Route départementale – 68390 Sausheim
RCS Mulhouse 452 451 552

DOCUMENT D'INFORMATION

INSCRIPTION DES ACTIONS AUX NEGOCIATIONS SUR EURONEXT ACCESS

Euronext Access est un marché géré par Euronext Paris. Les sociétés admises sur Euronext Access ne sont pas soumises aux mêmes règles que les sociétés du marché réglementé. Elles sont au contraire soumises à un corps de règles moins étendu adapté aux petites entreprises de croissance. Le risque lié à un investissement sur Euronext Access peut en conséquence être plus élevé que d'investir dans une société du marché réglementé.

Le présent Document d'information ne constitue pas un prospectus au sens du Règlement européen (UE) 2017/1129 du Parlement Européen et du Conseil du 14 juin 2017 concernant le prospectus à publier en cas d'offre au public de valeurs mobilières ou en vue de l'admission de valeurs mobilières à la négociation sur un marché réglementé.

Des exemplaires du présent document ci-après le « Document d'Information » sont disponibles sans frais au siège de la société L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® ci-après la « Société » ainsi qu'auprès d'Industrie, Bourse, International – IBI. Ce document peut être consulté sur le site internet de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® : https://agenceauto.com

L'opération proposée ne nécessite pas de visa de l'Autorité des marchés financiers (AMF).
Ce document n'a donc pas été visé par l'AMF.

SOMMAIRE

1. PERSONNES RESPONSABLES 4
1.1. Dénomination du responsable du Document d'Information 4
1.2. Attestation du responsable du Document de Référence 4
1.3. Commissaire aux comptes 4
1.4. Listing sponsor 4
2. Historique, projet et chiffres clés de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® 5
2.1. Historique 5
2.2. Principaux traits de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® 6
2.3. Présentation rapide des marchés et de la position concurrentielle 7
2.4. Projet de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® 8
2.5. Chiffres clés 10
2.5.1. Chiffres clés de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® 10
2.5.2. Chiffres clés de YESCAR®, filiale à 100% de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® 11
2.5.3. Chiffres clés de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® + YESCAR® agrégés 12
3. Le marché de la vente de véhicules d'occasion et la concurrence 13
3.1. Le constat de départ selon lequel la vente de véhicules d'occasion entre particuliers est anxiogène 13
3.2. La réponse de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® 13
3.3. Le marché de la vente de véhicules d'occasion 13
3.4. Concurrence et part de marché 15
4. Présentation de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et de son activité 17
4.1. L'activité de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® 17
4.2. Profil d'une agence 21
4.2.1. Processus de recrutement et de formation des franchisés 21
4.2.2. Investissement et charges nécessaire à l'ouverture d'une agence 21
4.2.3. Les recettes d'une agence 22
4.2.4. Services auxquels accède chaque agence 23
4.2.5. Animation du réseau 23
4.2.6. Les clients des agences 23
4.2.7. Saisonnalité 24
4.3. Les quatre étapes du processus de vente 25
4.4. Organisation commerciale 25
4.4.1. L'outil numérique 26
4.4.2. La force commerciale directe 27
5. Organisation de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® 29
5.1. Organigramme fonctionnel de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® 29
5.2. Organigramme interne de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® 30
5.3. Présentation du Management 31
6. Facteurs de risques 32
6.1. Risques liés à l'organisation de la Société 32
6.1.1. Risques liés à un éventuel départ de collaborateurs clés (Faibles) 32
6.1.2. Risques sociaux spécifiques (Faibles) 32
6.1.3. Risques liés au contrat de licence de marque (Faibles) 33
6.1.4. Risques de litiges (Modérés) 33
6.1.5. Risques liés à la réorganisation préalable à la cotation du Groupe (Faibles) 33
6.2. Risques liés à l'activité de la Société 34
6.2.1. Risques commerciaux et de clientèle (Modérés) 34
6.2.2. Risques liés à la concurrence (Modérés) 34
6.2.3. Risques liés aux partenariats (Faibles) 35
6.2.4. Risques liés à l'outil informatique et numérique (Faibles) 35
6.2.5. Risques réglementaires (Faibles) 35
6.2.6. Risques liés aux fournisseurs (Faibles) 36
6.2.7. Risques liés aux conditions économiques (Modérés) 36
6.2.8. Risques liés à l'évolution du marché automobile (Modérés) 36
6.2.9. Risques liés à la satisfaction client (Modérés) 37
6.2.10. Risques liés au contexte sanitaire Covid19 (Modérés) 37

6.2.11. Risques liés à l'évolution des prix des véhicules d'occasion (Faibles) 38
6.2.12. Risques liés à la croissance externe du groupe (Faibles) 38
6.2.13. Risques liés aux nouvelles technologies (Modérés) 38
6.2.14. Risques liés au maintien de la réputation de la Société (Modérés) 39
6.3. Risques financiers 39
6.3.1. Risques de liquidité (Faibles) 39
6.3.2. Risques de crédit (Faibles) 39
6.3.3. Risques liés à la fraude (Faibles) 40
6.4. Faits exceptionnels, procédures et litiges 40
6.5. Assurance et couverture des risques 40
7. INFORMATIONS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT LA SOCIETE 41
7.1. Dénomination sociale et nom commercial de la Société 41
7.1.1. Raison sociale et nom commercial de la Société 41
7.1.2. Lieu et numéro d'enregistrement de la Société 41
7.1.3. Date de constitution et durée de la Société 41
7.1.4. Siège social de la Société 41
7.2. Forme juridique (article 1 des statuts) 41
7.3. Objet social (article 2 des statuts) 41
7.4. Propriété intellectuelle 42
7.5. Exercice social 42
7.6. Dividendes 42
7.7. Organes de direction, d'administration et de contrôle de la Société 42
7.7.1. Conseil d'administration et direction générale 42
7.7.2. Assemblées générales des actionnaires 44
7.8. Organigramme juridique de la Société 47
8. INFORMATIONS RELATIVES A L'OPERATION 48
8.1. Modalités de l'opération 48
8.2. Objectifs de l'opération 48
8.3. Dépositaire central – Etablissement en charge du service titres 48
8.4. Calendrier des prochaines publications – Agenda 2021 - 2022 48
8.5. Capital social 49
8.6. Répartition du capital 49
8.7. Modifications du capital social 49
8.7.1. Modifications du capital social 49
8.7.2. Forme des actions – Identification des détenteurs de titres (extrait de l'article 12 des statuts) 49
8.7.3. Indivisibilité des actions (extrait de l'article 10 des statuts) 50
8.7.4. Transmission des actions (article 15 & 16 des statuts) 50
8.7.5. Droits et obligations attachés aux actions (extrait de l'article 11 des statuts) 50
8.8. Engagement de conservation 50
9. Note d'évaluation 51
9.1. Description et fonctionnement de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® 51
9.2. Modèle de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et d'AUTOWIN® 52
9.3. Evaluation de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et de YESCAR® 54
9.3.1. Comparables 54
9.3.2. DCF 57
9.3.3. Conclusion sur l'évaluation de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® 59
9.3.4. Evaluation de YESCAR® acquise à hauteur de 100% par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® avant la cotation 59
10. INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LA SOCIETE 64
10.1. L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® 64
10.1.1. Attestation de présentation des comptes 64
10.1.2. Bilan actif au 31/12/2020 65
10.1.3. Bilan passif au 31/12/2020 66
10.1.4. Compte de résultat au 31/12/2020 67
10.2. YESCAR® 69
10.2.1. Attestation de présentation des comptes 69
10.2.2. Bilan simplifié au 31/12/2020 70
10.2.3. Compte de résultat simplifié au 31/12/2020 71

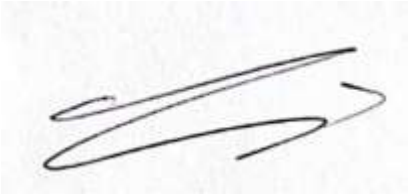
1. PERSONNES RESPONSABLES

1.1. Dénomination du responsable du Document d'Information

Monsieur Christophe WINKELMULLER – Président Directeur Général

1.2. Attestation du responsable du Document de Référence

"Je déclare que, à ma connaissance, l'information fournie dans le présent Document d'Information est juste et que, à ma connaissance, le Document d'Information ne fait pas l'objet d'omission substantielle et comprend toute information pertinente. "



À Sausheim, le 28 octobre 2021
Monsieur Christophe WINKELMULLER, Président Directeur Général

1.3. Commissaire aux comptes

L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® n'a pas désigné de commissaire aux comptes, comme l'autorise la réglementation du Droit des sociétés ainsi que les règles d'Euronext Access.

Une attestation de présentation des comptes par KPMG, Expert-Comptable de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et de présentation des comptes par le cabinet E&R d'expertise comptable de sa filiale à 100% YESCAR®, figurent r0espectivement aux chapitres 10.1 et 10.2 du présent Document d'Information.

1.4. Listing sponsor

Industrie, Bourse, International – IBI
20 rue Cambon
75001 Paris

2. Historique, projet et chiffres clés de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

2.1. Historique

2004 : Création de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® par Christophe WINKELMULLER afin d'accompagner les particuliers pour la vente de leur voiture de façon sécurisée et sans exclusivité.
Ouverture le 13 avril 2004 de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® de Mulhouse – agence pilote en nom propre – dans ses locaux de Sausheim (Haut-Rhin – 68).
Cette agence restera durant 3 ans la seule agence afin de parfaire au mieux le concept.

2008 : Ouverture d'un deuxième établissement en propre à Colmar (68) en avril 2008.

2009 : Ouverture d'un troisième établissement en propre à Strasbourg (67) en juin 2009.
Ouverture de la première franchise indépendante à Saint Dié (88) en novembre 2009.

2010 : Lancement officiel de la franchise Grand Est puis au niveau national. Développement du réseau à l'international sur la Belgique, le Luxembourg, et la Nouvelle-Calédonie.

2012 : Mise en place d'une structure d'animation de réseau au niveau national et régional.
Lancement de nouveaux services de valorisation de biens et d'aide à la vente : financements, carte grise, garanties, assurances, expertise, produits de nettoyage...

2013 : Nouveau site internet et intranet et accentuation de la formation des membres du réseau.

2015 : Ouverture le 1er janvier 2015 du réseau à la Belgique avec une agence pilote dans la banlieue de Namur (Eghezee).

2016 : Ouverture du réseau à l'Espagne.
Lancement de campagnes de communication numérique, dont un développement accru sur les réseaux sociaux.
Lancement du magazine interne : **L'Automob**.
Agrandissement de l'équipe de développement.

2017 : Développement des outils internet internes, avec mise en place d'un outil CRM de suivi clientèle, et avec l'évolution du Webgest (Intranet de lien entre les franchisés et le franchiseur), comprenant dorénavant des fonctionnalités de facturation et une automatisation de la multidiffusion des annonces sur les sites des annonceurs partenaires.
Développement des agences en Europe avec l'ouverture d'une seconde agence en Espagne et de deux nouvelles agences en Belgique. Ouverture d'une première agence au Portugal.
Mise en place de partenariats commerciaux pour faciliter l'import des véhicules neufs et d'occasion depuis l'Allemagne.

2018 : Lancement d'une plateforme de financements : **YESCAR®**.
Mise en place d'un logiciel de facturation, poursuite des développements de l'outil informatique et numérique, mise aux normes RGPD.

2019 : Elargissement des services de la plateforme **YESCAR®** aux véhicules neufs.
Création d'un partenariat pour des importations depuis l'Allemagne.
Recrutement et réorganisation de l'équipe réseau.
Création du site **franchise-automobile.fr**, site consacré au recrutement de nouveaux franchisés.
L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® devient distributeur officiel de la Kyburz by eRod, un roadster 100% électrique fabriqué en Suisse

2020 : Ouverture du réseau à l'Italie et à l'Allemagne (ouverture d'une agence en Italie, recrutement d'un business développer en Allemagne).
Lancement du nouveau site internet **Mobile first**.
Lancement du nouveau **Webgest**, amélioration des outils en interne.
Nouvelle offre de LLD (Location Longue Durée).
Vente d'assurances.
Participation (0,3%) au capital de Keepcar, réseau de réparation automobile (lancé par d'anciens membres d'Oscaro).

2021 : Progression de l'activité du réseau de + 93% au premier trimestre par rapport à un T1 2020 impacté par la Covid en seconde quinzaine de mars.
Objectif : dépasser le nombre de 100 agences en 2021.

2.2. Principaux traits de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® *est basée à Sausheim*, lieu du siège social comprenant aussi l'agence pilote créée en 2004 pour étalonner le concept. L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® est propriétaire de la marque du même nom, concédée sous forme de licence de marque (correspondant à une franchise) à un réseau d'agences réparties en France, dans les DOM-TOM, en Belgique, Espagne, Portugal et Italie (*cf. carte au 4.4.2*).

Le modèle économique de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® présente les principales caractéristiques suivantes :

- Une capacité à atteindre un chiffre d'affaires développé en montant de transactions de 83,3 M€ en 2020.
- Pas de stocks, sauf temporairement chez YESCAR® (< 30 jours).
- Les franchisés sont payés directement par le vendeur de véhicule d'occasion particulier.
- Pas de prise de participation du franchiseur chez les franchisés.
- Approche collaborative par accès aux outils numériques à tout le réseau, en contexte d'amélioration continue et d'ajout facile de fonctionnalités enrichissant l'offre duplicable, permettant le lancement d'AUTOWIN®.
- Dimension inclusive offrant aux franchisés de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et d'AUTOWIN® un outil facile d'utilisation par des entrepreneurs.
- Dimension sociétale d'économie circulaire via augmentation de la durée d'utilisation de véhicules particuliers existants et via solvabilisation éthique des ménages.

L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® *a deux activités* :

- Principalement, animation et gestion d'un réseau d'agences auxquelles a été confiée la franchise de la marque.
- Subsidiairement, vente de véhicules d'occasion aux particuliers par l'agence pilote de Sausheim.

Les clients de la SA L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® sont les 90 franchisés de la marque (79 au 31/12/2020). Les clients des franchisés sont les particuliers vendeurs de véhicules d'occasion. La SA L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® détient l'agence de Sausheim en propre, de sorte que le chiffre d'affaires de la Société dont les actions font l'objet de la demande d'admission à la cote d'Euronext Access est aussi marginalement composé de commissions liées à son activité de vente de véhicules d'occasion aux particuliers.
Les clients de YESCAR® sont les mêmes que ceux de la SA L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®.

Les effectifs salariés de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® sont au nombre de 8 au 14 octobre 2021. À ceux-ci s'ajoutent 5 actionnaires en charge du développement commercial, numérique et de gestion. D'autres membres du réseau ont également des responsabilités fonctionnelles à l'échelle du groupe (Cf 5.1 du Document d'information). YESCAR®, filiale à 100% de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®, n'a pas d'effectifs salariés.

La gestion des partenariats s'organise autour d'un service partenariat interne, dirigé par Mikaël Rault. C'est une réelle Business Unit depuis mars 2021, composée d'un responsable et d'un adjoint.

Les partenaires de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® se répartissent principalement entre :

- Les partenaires externes, qui apportent des garanties sur les véhicules (CAR PROTECTION SERVICES – CSP, un courtier en assurance indépendant et partenaire historique) et des assurances.
- Le partenaire interne, qui apporte des financements et une capacité à proposer des véhicules neufs aux clients (YESCAR®). Un partenariat a été mis en place entre le courtier en crédit indépendant JCS (basé à Mulhouse) et YESCAR® pour les financements des véhicules d'occasion.

D'autres partenaires externes secondaires ont un rôle complémentaire en vue d'enrichir l'offre :

- Différentes concessions multi-marques allemandes proposant des véhicules d'occasion sous garanties aux clients français désireux d'acquérir un véhicule allemand.
- Différents partenaires proposant des véhicules presque neufs (10km immatriculés) en achat cash, crédit auto, LOA, ou LLD.
- Différents sites de petites annonces proposant des tarifs préférentiels au réseau L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® (comme LEBONCOIN, PARUVENDU et AUTOSCOUT).
- ROUL EN LOC, spécialiste de la location longue durée, s'est associé avec L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® pour proposer aux particuliers des véhicules en LOA ou LLD parmi un large choix de marques et de modèles.
- CASH SENTINEL, qui permet l'exécution et la sécurisation de paiements avec des contrats digitaux.
- KEEP CAR, spécialiste de la réparation automobile à domicile, dont le partenariat permet l'expertise et l'intervention de professionnels de la mécanique. Il n'existe pas de contrats avec Keepcar mais de l'échange de bons procédés, un candidat Keepcar peut avoir envie d'ouvrir une Agence Automobilière en plus dans ses locaux et inversement. Les deux services sont en effet complémentaires car un vendeur de voiture peut avoir des réparations à effectuer et une personne qui a des réparations sur sa voiture peut avoir envie d'en changer. Cette complémentarité se constate sur les agences de Montélimar et de Valence où existent sur les même sites une Agence Automobilière et un Keepcar.
- L'AUTOMOBILE CLUB ASSOCIATION, qui, depuis plus d'un siècle, regroupe, représente, et défend les intérêts des automobilistes et les usagers de la route, avec qui un partenariat d'exclusivité sur les véhicules d'occasion a été signé.

Les accords les plus significatifs sont :

- Les crédits (JCS) : JCS est un courtier en crédit indépendant qui gère l'ensemble des dossiers entre le particulier et Cetelem et Financo. Un contrat renouvelé annuellement prévoit un commissionnement mensuel sur les apports de crédit générés par YESCAR ainsi qu'une commission annuelle complémentaire sur un montant annuel de production de crédits.
- Les assurances/garanties (CPS), avec un tableau de commissions variables principalement selon la durée et la nature des garanties. Ces commissions se répartissent entre les franchisés à l'origine des transactions, et L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® qui perçoit une quote part en tant qu'apporteur d'affaire.
- Les contrats avec LEBONCOIN, PARUVENDU et AUTOSCOUT sont mensuels et souscrits au niveau des franchisés par ceux-ci. Le groupe leur fait bénéficier de remises.

L'ensemble des autres prestations proposées par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® est réalisé en interne.

2.3. Présentation rapide des marchés et de la position concurrentielle

Le marché de l'occasion représente trois fois le marché du neuf et l'on compte trois fois plus de ventes de véhicules d'occasion que de ventes de véhicules neufs. En 2020, 5,59 millions de véhicules d'occasions ont été immatriculés contre 1,95 million de véhicules neufs.
Renault détient environ 20% de part de marché, devant Peugeot (18%) et Citroën (11%).

Alors que les professionnels, réseaux de marques et spécialistes véhicules d'occasion (VO) étaient presque parvenus au début des années 2000 à dominer le marché VO, ils ont perdu cette position pour les raisons suivantes :

- Leur offre est déconnectée de la demande. Ainsi, les concessionnaires proposent dans le meilleur des cas 20% de véhicules à moins de 10.000 € alors que ce segment représente plus de 60% de la demande.
- De même, leur offre de véhicules âgés de plus de 5 ans n'atteint pas 2% alors que la demande dépasse les 60%.

Les réseaux constructeurs sont sortis du plus gros du marché et les autres grands réseaux ne font guère mieux. Les ventes d'occasions sont donc devenues essentiellement un marché de particulier à particulier, aidés en cela par l'essor des infomédiaires : LEBONCOIN, L'ARGUS, La Centrale des Particuliers...
(Source - http://www.eurostaf.fr, citée par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®)

Une demande de fond identifiée par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® est qu'un grand nombre de particuliers sont demandeurs d'un service d'aide pour acheter ou vendre leur voiture en toute tranquillité.

2.4. Projet de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

Le développement de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® s'est opéré par l'ouverture continue d'agences en franchise en France puis dans d'autres pays, et par enrichissement de l'offre :

- Les agences ont pour objectif de développer les transactions sur les véhicules avec l'appui de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® en gestion commerciale, en formation, et en communication le plus souvent en utilisant des outils propriétaires.
- L'enrichissement de l'offre vise à augmenter la rémunération des agences franchisées pour consolider le réseau qui a montré sa solidité au cours de l'année 2020.

À compter de l'année 2021, L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® **:**

- Lance une offre AUTOWIN® ciblant les communes de moins de 20.000 habitants (type « fonds de vallées » et zones peu habitées), et les centres villes de grandes métropoles dans lesquelles les agences représenteraient un coût de fonctionnement trop élevé pour être rentable. AUTOWIN® propose les mêmes services que ceux de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®**,** accessibles à des entrepreneurs, avec des investissements et des frais de fonctionnement plus modestes. Ainsi, l'agent AUTOWIN® est un commercial indépendant sans agence qui fournit les services de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® là ou installer une agence ne serait pas rentable. Cet agent est titulaire d'un contrat de licence AUTOWIN® confié par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. L'agent AUTOWIN® n'a donc pas de local et peut exercer un autre métier en parallèle. Cette offre en lancement en 2021, devrait contribuer au chiffre d'affaires de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® à hauteur de 109 k€ (soit 7% du total) sur l'exercice en cours avec l'arrivée de 15 agents. AUTOWIN® permettra à L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® de compléter son maillage territorial. Les agents sont formés par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. Le département AUTOWIN® est un Business Unit sous la responsabilité d'Irénée Vallat (CFO) et est en lien de reporting direct avec celle-ci.

- Accélère le déploiement d'une offre de financement de véhicules d'occasion et neufs avec sa filiale YESCAR® créée en 2019. Ceci vient compléter l'offre de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®, certains acheteurs de véhicules demandant un financement. YESCAR® s'engage ainsi à trouver des financements aux acheteurs de véhicules qui le demandent. YESCAR® travaille avec un courtier en crédit, JCS, qui est un intermédiaire pour obtenir des financements auprès de Cetelem et de Financo, et ne porte donc pas le risque lié à ce financement. La rémunération de YESCAR® représente un pourcentage du montant financé. Le chiffre d'affaires économique de YESCAR® (hors achat/vente de véhicules) correspond aux produits financiers que la Société perçoit. L'objectif de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® est avant tout de fournir un service de plus à ses franchisés. En 2019, le chiffre d'affaires économique de YESCAR® représentait 1,1% du chiffre d'affaires consolidé des deux entités. En 2020, ce pourcentage progressait pour atteindre 2,2%.

- Facture directement certaines prestations à certains partenaires sans concurrencer son réseau.

- Développe les réseaux AUTOWIN® et YESCAR® sans passer par la création d'agences, dans la mesure où l'agent AUTOWIN® n'a pas d'agence et où YESCAR® est un service additionnel proposé par le réseau d'agences de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®.

Les effets multiplicateurs d'activité en 2021 devraient augmenter significativement la rentabilité d'ensemble, avec un effet de concentration de celle-ci sur L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®.

Perspectives d'évolution :

- Le nombre d'agents AUTOWIN® devrait passer de 15 en 2021 à 120 en 2025 (Taux de croissance moyen pondéré : 68%).
- Le chiffre d'affaires attendu d'AUTOWIN® devrait passer de 109 k€ en 2021 à 793 k€ en 2025 (taux de croissance moyen pondéré : 64%). Sa part dans le CA de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® devrait ainsi passer de 7% à 22% de 2021 à 2025.
- Le nombre de véhicules financés par YESCAR® devrait être de 288 en 2025 contre 48 en 2020, soit un taux de croissance moyen pondéré de 43%.
- Le chiffre d'affaires « économique » de YESCAR® (comprenant uniquement les produits liés à ses ventes) devrait passer de 22 k€ en 2020 à 168 k€ en 2025, soit un taux de croissance moyen pondéré de 66%. Ce chiffre d'affaires devrait représenter 4,4% du chiffre d'affaires de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® contre 2,2% en 2020.

L'offre AUTOWIN® permet de diffuser l'offre dans des territoires plus difficiles d'accès que ceux d'un franchisé L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. Les vendeurs AUTOWIN® sont contactés, sélectionnés, formés, animés et gérés selon un processus comparable à celui d'un franchisé L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®, rentabilisant ainsi l'investissement humain et numérique sans augmentation de frais de structure pour L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®**.**
L'apport d'AUTOWIN® à l'offre du groupe tient à :

- Un service plus souple adapté aux 2.700 communes de moins de 20.000 habitants.
- Une capacité à livrer le service sans agences, uniquement via auto-entrepreneurs.
- Un modèle plus souple avec des droits d'entrée réduits et une formation ainsi qu'un suivi en ligne à des coûts plus limités.

Le maintien du contrat AUTOWIN® est lié à un niveau de ventes minimum.

L'offre YESCAR® enrichit la prestation d'aide à la vente de véhicules entre particuliers, en ouvrant un accès à :

- Une base de 4.000 véhicules neufs,
- Des financements intermédiés de véhicules neufs et d'occasion.

Les contributions d'AUTOWIN® et de YESCAR® au développement de l'activité sont prévues à hauteur de :

- 109 k€ de CA additionnel pour AUTOWIN® en 2021, 224 k€ en 2022, et 391 k€ en 2023 (composé de redevances et de commissions sans augmentation significative des investissements et des frais fixes de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® *cf. au 9.2 du présent Document*).
- Après 853 k€ de CA additionnel en 2020, sont prévus 1 627 k€ de CA additionnel pour YESCAR® en 2021, 2 648 k€ en 2022, et 4 561 k€ en 2023, avec un résultat net négatif de 21,9 k€ en 2021, puis négatif de 1,8 k€ en 2022, ce résultat net est prévu positif de 50,6 k€ en 2023 *cf. au 9.3.4 du présent Document*.

Les ouvertures de franchises L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® vont se poursuivre (*cf. 9.2 du présent Document*) et contribueront ainsi au chiffre d'affaires avec la même structure de revenus pour le franchiseur, composée de redevances fixes et variables. Les franchises L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® vont poursuivre l'augmentation de leur rémunération par des prestations complémentaires qu'elles offriront à leurs clients, avec l'appui des partenariats précédemment cités.

L'objectif de la Société est de renforcer autant que possible ses liens avec son réseau de vente.

L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® présente comme *perspectives d'évolutions* :

- Devenir un opérateur comptant parmi les 5 à 10 premiers du marché de la vente de véhicules d'occasion, avec une offre complète pour les vendeurs particuliers.
- Équilibrer son activité entre des prestations de vente qui constituent le cœur de l'activité, et des prestations issues de partenariats visant à enrichir et à faire évoluer l'offre en accompagnant l'évolution du marché.
- Atteindre un chiffre d'affaires de 7 M€ et une marge nette proche de plus de 9% à fin 2023.
- Se mettre en situation de réaliser des acquisitions ciblées d'entreprises aux activités complémentaires.
- Augmenter autant que possible la part des investisseurs boursiers tout en maintenant la majorité du capital aux mains du Management et des Partenaires.
- Envisager un transfert sur Euronext Growth d'ici 2 à 3 ans.

2.5. Chiffres clés

2.5.1. Chiffres clés de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

Compte de résultat :

(en milliers d'Euros)	31 12 2018		31 12 2019		31 12 2020	
CHIFFRE D'AFFAIRES	976	100,0%	1 025	100,0%	976	100,0%
EXCEDENT BRUT D'EXPLOITATION	43	4,4%	57	5,6%	72	7,4%
RESULTAT D'EXPLOITATION	33	3,4%	43	4,2%	43	4,4%
RESULTAT COURANT (avant impôt)	32	3,2%	41	4,0%	41	4,2%
RESULTAT NET	30	3,1%	31	3,0%	35	3,6%

Le compte de résultat montre une rentabilité régulière du 31/12/2018 au 31/12/2020. Le chiffre d'affaires est exclusivement composé de droits d'entrées et de redevances fixes et variables.

Les redevances se décomposent entre :

- Des redevances à l'ouverture d'une agence.
- Des redevances fixes mensuelles liées notamment à l'utilisation de la marque.
- Des redevances variables en fonction des ventes des agences.
- Des redevances pour contribuer à la communication du groupe (campagnes télévisées, etc.).

2020 a été une année atypique car, du fait de la Covid, L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® a offert deux mois de redevances au réseau, ce qui explique la baisse du chiffre d'affaires de 4,8% par rapport à l'année précédente. Le résultat courant avant impôts est resté identique ces deux dernières années, à 41 k€. La Société devrait renouer avec une croissance solide dès 2021.

L'essentiel des frais sont des frais de personnel et de communication. Ceux-ci devraient progresser moins vite que le chiffre d'affaires, favorisant une progression des marges.

Bilan économique :

	(en milliers d'Euros)	31 12 2018	31 12 2019	31 12 2020
ACTIF IMMOBILISE (I)		28	93	92
=	stock total	0	0	0
	encours client	170	178	232
=	encours client	170	178	232
=	autres créances d'exploitation courante	43	59	63
	EMPLOIS DU CYCLE D'EXPLOITATION (II)	213	237	295
=	encours fournisseurs d'exploitation	119	130	119
=	autres dettes d'exploitation courante	90	79	180
	RESSOURCES DU CYCLE D'EXPLOITATION (III)	209	209	298
(II)-(III)	BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT D'EXPLOITATION (IV)	4	28	-3
	B.F.R HORS EXPLOITATION (V)	0	0	0
(IV)+(V)	BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (VI)	4	28	-3
(I)+(VI)	*ACTIF ECONOMIQUE (VII)*	*32*	*121*	*89*
=	CAPITAUX PROPRES TOTAUX (VIII)	70	101	136
	PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES (IX)	0	0	0
	dettes bancaires et financières LMT (hors concours bancaires courants)	0	33	290
-	disponible	38	14	337
=	ENDETTEMENT NET (X)	-38	20	-47
(VIII)+(IX)+(X)	*CAPITAUX INVESTIS DANS L'EXPLOITATION = (VII)*	*32*	*121*	*90*

Le bilan présente une absence de stocks et un besoin en fonds de roulement quasi nul en 2020, bien maîtrisé. Celui-ci devrait être limité, les agences payant leur redevance à 20 jours. Un nouveau système de débit automatique devrait limiter très significativement les délais de paiement. Ce système n'existait pas dans le passé, ce qui explique une certaine volatilité du BFR.
Les capitaux propres étaient de 70 k€ en 2018, et de 136 k€ en 2020, en quasi doublement sur la période.

Les dettes bancaires et financières s'élèvent à 290 k€ au 31 décembre 2020, en raison d'un prêt garanti par l'état de 250 k€. Le disponible à l'actif est supérieur à l'ensemble de ces dettes, à hauteur de 47 k€. Le bilan est solide, avec un ratio d'endettement net négatif.

2.5.2. Chiffres clés de YESCAR®, filiale à 100% de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

Compte de résultat :

	24 mois		12 mois	
(en milliers d'Euros)	31 12 2019		31 12 2020	
CHIFFRE D'AFFAIRES	448	100,0%	821	100,0%
VALEUR AJOUTEE	-7	-1,5%	10	1,2%
RESULTAT COURANT (avant impôt)	-3	-0,7%	23	2,8%
RESULTAT NET	-3	-0,7%	21	2,6%

L'exercice clos au 31/12/2019 est de 24 mois. YESCAR® a été acquise à hauteur de 100% par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® au prix de 72,5 k€ le 2 septembre 2021.

Les comptes de YESCAR® ne reflètent pas sa réalité économique. Le chiffre d'affaires correspond aux achats de véhicules qui sont revendus, sans marge. Le chiffre d'affaires « économique » est constitué des produits financiers car YESCAR® se rémunère via un pourcentage sur les sommes prêtées par son partenaire JCS. Le chiffre d'affaires intègre donc la totalité des véhicules vendus avec l'option YESCAR®, avec une marge faible générant une valeur ajoutée de 1,2%. Celui de 2020 a été réalisé avec 48 véhicules.

Bilan économique :

(en milliers d'Euros)	31 12 2019	31 12 2020
immobilisations incorporelles	0	0
immobilisations corporelles	0	0
immobilisations financières	0	0
ACTIF IMMOBILISE (I)	0	0
stock total	0	0
encours client	1	77
autres créances d'exploitation courante	5	8
EMPLOIS DU CYCLE D'EXPLOITATION (II)	6	86
encours fournisseurs d'exploitation	7	75
autres dettes d'exploitation courante	0	2
RESSOURCES DU CYCLE D'EXPLOITATION (III)	7	76
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT D'EXPLOITATION (IV)	-1	10
B.F.R HORS EXPLOITATION (V)	0	0
BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (VI)	-1	10
ACTIF ECONOMIQUE (VII)	*-1*	*10*
CAPITAUX PROPRES TOTAUX (VIII)	-1	20
PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES (IX)	0	0
dettes bancaires et financières LMT (hors concours bancaires courants)	0	94
engagements de crédit-bail	0	0
concours bancaires courants	0	0
disponible	0	104
ENDETTEMENT NET (X)	0	-11
CAPITAUX INVESTIS DANS L'EXPLOITATION = (VII)	*-1*	*10*
Affacturage	*0*	*0*
Titrisation	*0*	*0*

Le bilan économique de YESCAR® ne comporte aucune immobilisation ni aucun stock. Le besoin en fonds de roulement s'élève à 10 k€ au 30 décembre 2020.
Le montant des dettes bancaires et financières s'élève à 94 k€, composé essentiellement d'un PGE de 93,5 k€. L'endettement net est négatif de 11 k€, à comparer à des capitaux propres de 20 k€.

YESCAR® a été créée en 2018 par deux membres de l'équipe de développement de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® aux côtés de Christophe Winkelmuller. Ils ont développé cette application en accompagnement du développement commercial initié par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®.

YESCAR® réalisant la totalité de son chiffre d'affaires avec la clientèle de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®, il était logique qu'elle devienne filiale de celle-ci.

2.5.3. Chiffres clés de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® + YESCAR® agrégés

Compte de résultat agrégé base 31/12/2020 post acquisition YESCAR® :

(en milliers d'Euros)	31 12 2020
Chiffre d'affaires	1 797
Résultat courant (avant impôt)	64
Résultat net	56

Le compte de résultat agrégé correspond à la somme des comptes de résultat 2020 de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et de YESCAR®.

Bilan économique agrégé base 31/12/2020 post acquisition YESCAR® :

		(en milliers d'Euros)	Agence Automobilière après acquisition	YESCAR	Retraitements	Agrégé Agence Automobilière
		survaleur (écart d'acquisition)	0	0	52,5	52,5
	+	marques, brevets	54	0	0	54
	+	autres	2	0	0	2
	=	**immobilisations incorporelles**	**57**	**0**	**52,5**	**109,5**
	+	autres	29	0	0	29
+	=	**immobilisations corporelles**	**29**	**0**	**0**	**29**
	+	100% Titres YESCAR (acquis en juin 2021)	72,5	0	-72,5	0
	+	Autres participations	5	0	0	5
	+	Autres immobilisations financières	2	0	0	2
	=	**immobilisations financières**	**79,5**	**0**	**-72,5**	**7**
=		**ACTIF IMMOBILISE (I)**	**165,5**	**0**	**-20**	**145,5**
	=	**stock total**	**0**	**0**	**0**	0
+	=	**encours client**	**232**	**77**	**0**	309
	=	**autres créances d'exploitation courante**	**63**	**8**	**0**	71
=		**EMPLOIS DU CYCLE D'EXPLOITATION (II)**	**295**	**86**	**0**	**381**
	=	**encours fournisseurs d'exploitation**	**118**	**75**	**0**	193
+	=	**autres dettes d'exploitation courante**	**180**	**2**	**0**	182
=		**RESSOURCES DU CYCLE D'EXPLOITATION (III)**	**298**	**76**	**0**	**374**
(II)-(III)		**BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT D'EXPLOITATION (IV)**	**-3**	**10**	**0**	**7**
=		**B.F.R HORS EXPLOITATION (V)**	**0**	**0**	**0**	0
(IV)+(V)		**BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT (VI)**	**-3**	**10**	**0**	**7**
(I)+(VI)		***ACTIF ECONOMIQUE (VII)***	***162,5***	***10***	***-20***	***152,5***
	=	**CAPITAUX PROPRES TOTAUX (VIII)**	**136**	**20**	**-20**	**136**
		PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES (IX)	**0**	**0**	**0**	**0**
		dettes bancaires et financières LMT (hors concours bancaires courants)	**290**	**94**	**0**	384
	-	**disponible (après décaissement de 72,5 k€ pour titres YESCAR)**	**264,5**	**104**	**0**	368,5
	=	**ENDETTEMENT NET (X)**	**25,5**	**-11**	**0**	**14,5**
(VIII)+(IX)+(X)		***CAPITAUX INVESTIS DANS L'EXPLOITATION = (VII)***	***162,5***	***10***	***-20***	***152,5***

Le bilan économique de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® après acquisition intègre :

- 72.500 € de titres YESCAR® en immobilisation financières (acquisition le 2 septembre 2021),
- 72.500 € de décaissement sur disponibilités par rapport au montant au 31/12/20 (avant acquisition).

Le bilan économique agrégé correspond à la somme des bilans 2020 de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® après acquisition et de YESCAR®, tenant compte des retraitements suivants :

- La survaleur (écart d'acquisition) de 52.500 €, qui correspond à la différence entre le prix payé de 72.500 € et les capitaux propres de YESCAR® de 20.000€,
- Les titres YESCAR® sont annulés en totalité (72.500 €),
- Les capitaux propres de YESCAR® sont annulés en totalité (20.000 €).

Le bilan économique agrégé montre 136 k€ de capitaux propres, à comparer à un endettement net de 14,5 k€. Cet endettement net résulte d'un montant de dette bancaire de 384 k€, comparé à un disponible à l'actif de 368,5 k€ après décaissement du prix de 72.500 € pour l'acquisition des titres YESCAR®.

3. Le marché de la vente de véhicules d'occasion et la concurrence

3.1. Le constat de départ selon lequel la vente de véhicules d'occasion entre particuliers est anxiogène

Selon une étude de l'Union européenne l'achat et la vente de véhicules d'occasion sont perçus comme anxiogène, avec une difficulté pour l'acquéreur d'évaluer la qualité et la sécurité justifiant le prix du véhicule, et une incertitude pour le vendeur de savoir s'il vendra sans décote excessive, avec un paiement fiable et dans les délais promis.
La publication d'un rapport de la DGCCRF de 2016 fait état de tromperie notamment sur le kilométrage et le nombre de propriétaires. Le taux d'infraction est passé de 40% en 2014 à 47% en 2015 constate l'Autorité qui ajoute que des anomalies ont été constatées dans 63% des établissements contrôlés en 2018.

https://www.economie.gouv.fr/dgccrf/vente-de-voitures-doccasion-gare-aux-tromperies

Le site gouvernemental souligne que : *"Pour des raisons économiques, de nombreux automobilistes français privilégient l'achat d'une voiture d'occasion. Dans un contexte où le marché de la vente de voitures d'occasion est en pleine expansion (…)."*

3.2. La réponse de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

En 2004, Christophe WINKELMULLER a l'intuition de l'émergence d'un besoin de fiabilisation pour encourager le développement des échanges sur les véhicules d'occasion qui représentent le second poste de budget des ménages après l'immobilier loué ou acquis.
Il a l'idée de créer un cadre nécessaire à la confiance mutuelle pour faciliter et fiabiliser les échanges de véhicules d'occasion et contribuer à solvabiliser les ménages.

Il crée la marque L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® pour :

- Accompagner les particuliers lors de la vente et de l'achat de voitures d'occasions, de façon sécurisée et sans contrainte d'exclusivité.
- Distribuer des produits et des services liés au métier de l'automobile.

3.3. Le marché de la vente de véhicules d'occasion

Sur 79 agences fin 2020, L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® réalise plus de 90% de son chiffre d'affaires avec ses agences françaises, le solde étant réparti entre 2 agences en Espagne, 1 en Italie, 3 en Belgique, et 1 au Portugal. Il est prévu d'aborder l'Allemagne en 2021.

Un marché de 36 millions de véhicules échangés entre particuliers en Europe :

Selon une étude de Roland Berger, la taille du marché des véhicules d'occasion en Europe était de 410 Mds€ en 2020 pour 36 millions de transactions. 70% de ces transactions sont constituées par des véhicules de moins de 8 ans. Sa croissance devrait être de 3 à 4% par an entre 2020 et 2025. Le segment B2C représente 40% de ce marché en volume et 55% en valeur.

La progression des véhicules d'occasion en Europe est liée au nombre croissant de véhicules en circulation et à l'augmentation du nombre de véhicules par utilisateur. Le fait que le nombre de formules de leasing progresse favorise également la croissance de ce marché ainsi que l'augmentation du prix moyen/véhicule.

Le marché reste très fragmenté, les 5 premiers acteurs ne représentant qu'entre 5% et 15% du marché B2C (en volume) sur les 6 principaux marchés européens, soit 8% en France, 13% en Belgique, 15% en Espagne, 5% en Allemagne, 13% au Royaume-Uni et 7% en Italie.

En 2020, toujours selon Roland Berger (*Source - Rapport Roland Berger - Etude de marché, mars 2021*), les transactions en ligne représentaient moins de 1% de ce marché, mais devraient progresser rapidement ces prochaines années. Aux Etats-Unis, les ventes en ligne de véhicules d'occasion représentaient 5,2% du marché de la vente de véhicules d'occasion en 2017, 9,7% en 2020 et Roland Berger prévoit qu'elles représentent 18% de ce marché en 2025, soit une croissance moyenne pondérée de 13% entre 2020 et 2025.

Il semblerait, toujours selon Roland Berger, que l'Europe ait 5 ans de retard sur ces tendances avec des ventes en ligne qui représentaient 2,2% en 2017, 4,2% en 2020, et devraient s'élever à 9,8% du marché en 2025 soit une croissance moyenne pondérée de 18% entre 2020 et 2025. Ces chiffres devraient se vérifier pour les 6 principaux marchés européens.

Le développement des ventes en ligne repose sur :

- La volonté pour les acheteurs d'optimiser le temps passé à acheter un véhicule d'occasion,
- La possibilité d'élargir les possibilités d'acquisition au-delà d'un cadre géographique limité,
- La possibilité de limiter l'incertitude quant au prix.

L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®, tout en gardant un modèle essentiellement physique, permet de répondre également à ces trois besoins. Son site internet n'a cependant pas vocation à faire du e-commerce car sa prestation repose sur la mise en relation de l'acheteur et du vendeur de véhicules d'occasion via un tiers de confiance.

Un marché de 3,7 millions de véhicules échangés entre particuliers en France :

Il s'est vendu en France 5.570.927 véhicules d'occasion en 2020, en diminution de 4% par rapport à 2019 (5.575.994 véhicules) alors que les ventes de véhicules neufs ont baissé de 25% en raison de la crise sanitaire à 1.650.118 unités.
Selon le Comité Français des Constructeurs Automobiles – CCFA, il s'échangeait en France entre deux et trois voitures d'occasion pour une voiture neuve jusqu'en 2019, cette proportion s'étant élevée à 3,4 VO pour 1 VN en 2020. La proportion de VO rapportée au parc total de véhicules immatriculés était de 14,8% en 2017, 14,7% en 2018 et de 15,2% en 2019. Pour mémoire, ce rapport était de 17,6% en 2000.
Les immatriculations de voitures âgées de 5 ans et plus ont représenté 63,4% du marché de la seconde main.
Source - L'Argus 1er mars 2021

L'âge des véhicules est à la baisse : la part des VO de plus de 10 ans était de 41% du parc total en 2019 à comparer à 44% en 2016 selon le CCFA.
En 2019, d'après une enquête Parc Auto, les ménages conservaient en moyenne leur véhicule près de cinq ans et demi (contre cinq ans en 2010 et quatre ans en 1995).
La baisse des ventes de véhicules neufs aurait été supérieure en 2020 s'il n'était tenu compte de l'augmentation des ventes de véhicules électriques et hybrides. Selon les données de la société d'études statistiques AAA Data citée par L'Argus, un total de 110.913 véhicules électriques (contre 42.764 en 2019) et 243.666 véhicules hybrides (125.436 en 2019), dont 74 590 hybrides rechargeables (18 592), ont été commercialisés en 2020. Les modèles électriques se sont ainsi adjugés 6,7% du marché des voitures neuves en France (part de 1,9% fin 2019) et les PHEV une part de 4,5% (0,8%). Les deux tiers des transactions de véhicules d'occasion se sont effectués entre particuliers, soit 3,7 millions de véhicules.
Source - Le Monde - 6 janvier 2021

Point sur l'évolution du marché en mars 2021 :

- Le marché du véhicule d'occasion est estimé à 591 000 voitures particulières, soit une hausse de 76,8% par rapport à mars 2020.
  En cumul 3 mois 2021 : 1 571 065 voitures particulières, soit une hausse de 17,9% par rapport aux 3 premiers mois de 2020.
- Le marché des voitures particulières neuves avec 182 774 immatriculations est en hausse de 179% à nombre de jours ouvrés comparable par rapport à mars 2020.
  En cumul 3 mois 2021 : 441 791 immatriculations, soit une hausse de 23,1% par rapport à la même période de 2020.

L'élargissement de la prime à la conversion de 3.000 € aux véhicules d'occasion diesel en plus des véhicules à essence a influé sur près de 50% du parc automobile (source - Xerfi). Le revenu fiscal de référence par part permettant d'être éligible à la prime est passé de de 13.489 € à 18.000 € correspondant à 75% des ménages français selon Bercy cité par Xerfi.

La résistance du marché des véhicules d'occasion (VO) s'explique aussi par :

- Les baisses de budget des ménages disponibles pour les véhicules,
- L'efficacité croissante de l'offre par la digitalisation, la part des véhicules récents, les services attachés de type LOA, LLD,
- L'attractivité en progression des transports individuels au détriment des transports collectifs en raison de la crise sanitaire.

Grandes tendances observées sur le parc automobile des ménages en France :

VO et VN en France :	2000	2019	Variation
Parc total *(Millions)*	27,4	36,1	32%
Age moyen du parc *(Années)*	7,3	8,9	22%
Détention moyenne *(Années)*	4,4	5,5	25%

Source - CCFA

On constate que l'âge moyen du parc augmente, il était de 5,8 années en 1990.

La durée moyenne de détention progresse de plus d'un an sur la période 2019-2020. Elle était de 3,7 ans en 1990.

Le marché de la voiture d'occasion est convoité par des opérateurs variés en taille et en métiers pour les raisons suivantes :

a. Il génère des données permettant de comprendre différents comportements de consommation et à connaître certaines évolutions de marché,
b. Les constructeurs trouvent un accès à de nouveaux automobilistes, souvent plus jeunes, qui consommeront différents services,
c. Les opérateurs de Location Longue Durée (LLD) et en Location avec Option d'Achat (LOA) doivent prévoir la revente des véhicules en fin de contrat deux à trois, voire quatre ans plus tard. La société d'étude AAA Data relève une montée en puissance des formules locatives sur le marché de l'occasion avec 3% des ventes pour des volumes avoisinant 155.000 immatriculations en 2020.
d. Les établissements bancaires et les assureurs trouvent un support pour leurs crédits et leurs couvertures. SOCIETE GENERALE a acquis récemment REEZOCAR, spécialisée en conseil pour acquéreurs de véhicules d'occasion, ARVAL filiale de BNP-PARIBAS lance une offre de véhicules d'occasion avec CDISCOUNT sur internet.

Face à l'abondance de l'offre, les opérateurs les plus innovants proposent des solutions d'accompagnement présentées comme "simples", "transparentes", "fiables", "rapides" pour vendre et acheter un véhicule d'occasion.

3.4. Concurrence et part de marché

Les intervenants sur le marché des véhicules d'occasion en France se répartissent entre les opérateurs en ligne et en réseau physique. Ce marché est atomisé et attire à la fois les grands constructeurs disposant d'outils numériques et de réseaux de concessionnaires, ainsi que des start-ups disposant d'outils digitaux ainsi que dans certains cas de points de réparation.

Les plateformes sans agences :

Ces entités proposent un accompagnement exclusivement en ligne :

- CARVENTURA, filiale de STELLANTIS : 571 k€ de CA en 2020 comparés à 268,7 k€ en 2019, avec une perte nette de 2,6 M€ en 2020 et de 1,9 M€ en 2019, qui propose un accompagnement pour l'achat et la vente de véhicules d'occasion.
- CARIZY, filiale de RENAULT : 1,3 M€ de CA en 2019 comparés à 0,6 M€ en 2018, avec une perte nette de 3,7 M€ en 2019 et de 1,2 M€ en 2018 (source : Infogreffe).
- CAPCAR, société indépendante créée en 2015 : données non accessibles.

Les réseaux d'agences :

Deux réseaux se démarquent par leur notoriété et leur nombre d'agences :

- VENDEZ VOTRE VOITURE qui compte plus de 80 agences en France en 2020.

Filiale de la société allemande WIRKAUFEIN DEIN AUTO, société de droit allemand et données non accessibles.

Les services de vente et d'achat de véhicules s'effectuent principalement en ligne, et une offre de reprise est proposée : après avoir renseigné un questionnaire en ligne, le propriétaire d'un véhicule reçoit un prix de reprise qui sera confirmé lors d'un rendez-vous avec un expert dans une des 80 agences, et suivi d'un contrat d'achat permettant au vendeur de percevoir le prix proposé, en confiant au réseau les démarches administratives.

- ARAMIS AUTO, qui compte 31 agences et un site de reconditionnement.

Le CA 2020 de Aramis Auto est supérieur à 1,25 milliard d'euros, avec 45.000 voitures vendues, soit +35% d'augmentation par rapport à l'exercice précédent pro forma. Sa capitalisation boursière est de 1,582 milliard d'euros au 21/07/2021. La marge d'EBITDA ajustée d'Aramis Auto est prévue entre 2,7 et 2,9% du CA consolidé en 2021.

Les autres principaux réseaux d'agences existants :

- EWIGO, comptant 75 agences, à comparer à 47 en 2019 et 60 en 2018 (CA non révélable).
- AUTO EASY, comptant 49 agences, à comparer à 38 en 2019 et 40 en 2018 (1,5 M€ de CA en 2020 comparés à 1,3 M€ de CA en 2019, et 41 k€ de résultat net en 2020 comparé à 77 k€ en 2019).
- BH CAR, comptant 48 agences répertoriées, idem en 2019 et 50 en 2018 (CA non révélable).
- CARSLIFT, comptant 31 agences à comparer à 27 en 2019 et 22 en 2018 (2,2 M€ de CA en 2020).
- TRANSAK AUTO, comptant 30 points de vente, à comparer à 24 en 2019 et 25 en 2018 (Radiée du greffe en 2020, certaines agences étant encore susceptible de vendre).
- VIA AUTOMOBILE, comptant 11 agences répertoriées au 3 mars 2020, à comparer à 15 unités en 2019 et 16 en 2018 (Radiée du greffe en 2020, certaines agences étant encore susceptible de vendre).
- LIBERTY AUTO, comptant 6 agences, idem en 2019 et 9 en 2018 (Radiée du greffe en 2020, certaines agences étant encore susceptible de vendre).

La spécificité concurrentielle de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® :

Avec ses 79 franchisés au 31/12/2020, L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® compte parmi les principaux opérateurs en France en nombre d'agences, avec l'Allemand VENDEZ VOTRE VOITURE.

La particularité de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® est d'être à la fois présente en physique avec son réseau de franchisés et en numérique. Ceci confère une réactivité de pilotage de l'activité d'un réseau de vente fortement implanté sur le terrain, et un avantage concurrentiel majeur.

La part de marché :

Les 79 franchisés de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® ont vendu 5.989 véhicules d'occasion entre particuliers en 2020, sur un total estimé de transactions de 3,7 millions en 2020. Sa part de marché peut donc être estimée à 0,16% sur les transactions entre particuliers.

Ce nombre de 5.989 véhicules vendus en 2020 est à comparer à 6.065 véhicules en 2019 et à 5.191 véhicules en 2018.

Avec 30 agences, ARAMIS AUTO revendiquait 32.000 ventes en 2016. En admettant que la taille du marché soit restée comparable, la part de marché d'ARAMIS AUTO serait ressortie à 0,86%.

Il est rappelé que le marché de la vente de véhicules d'occasion en France est atomisé, le leader détenant une part de marché faible, ce qui laisse de l'espace pour des opérateurs agiles.

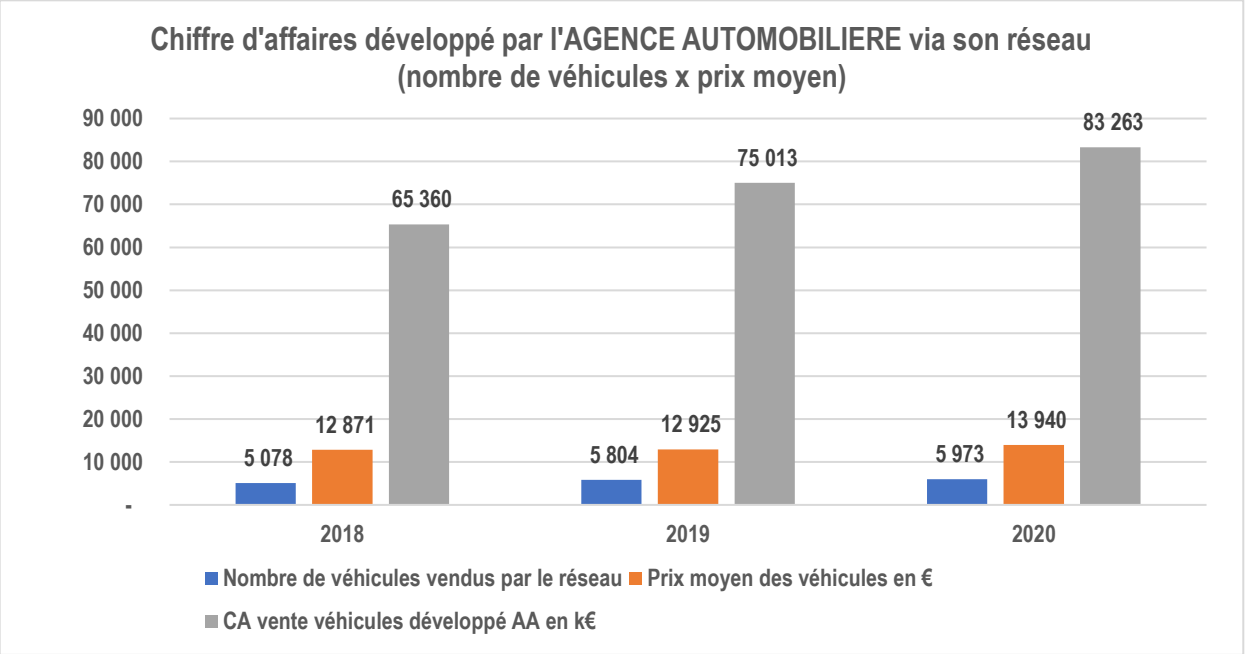
4. Présentation de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et de son activité

4.1. L'activité de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

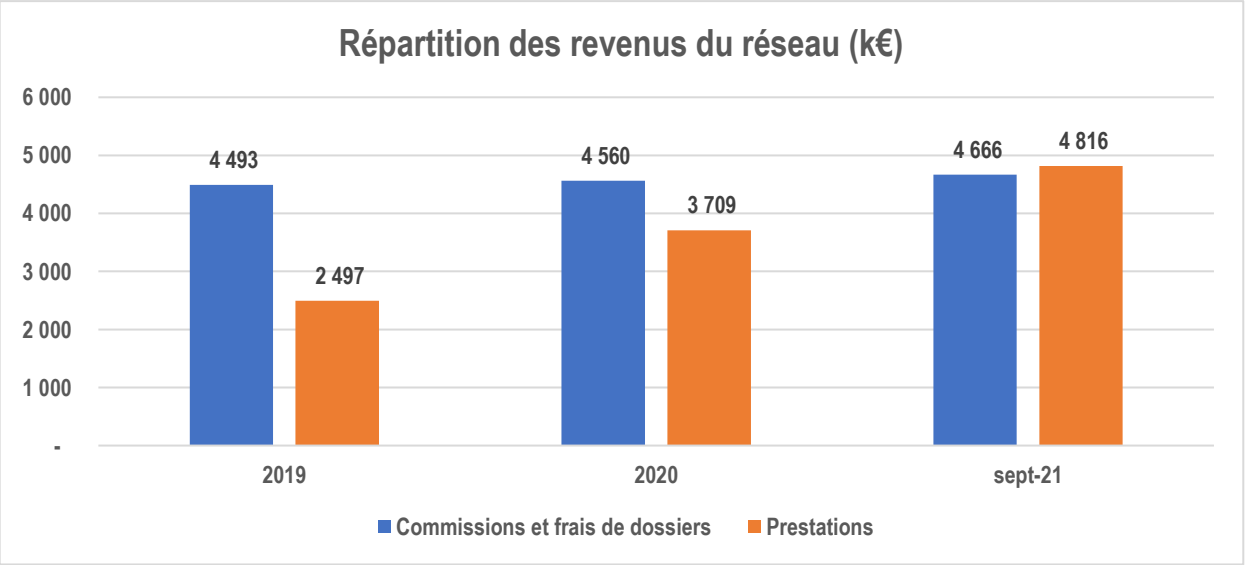
L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® met au point et développe un service d'accompagnement des particuliers pour la vente et l'achat de leur véhicule d'occasion depuis 2004. À cet effet, elle recrute, forme, et anime un réseau de plus de 90 agences en France et progressivement en Europe.

Ce réseau bénéficie des accès à :

- La marque L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®,
- Différents outils de gestion et de prospection commerciale qui permettent de se concentrer sur la commercialisation,
- Des partenariats enrichissant l'offre en termes de diversification et de rémunération, certains partenariats rémunérant le réseau sans nécessairement rémunérer la société L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® elle-même.



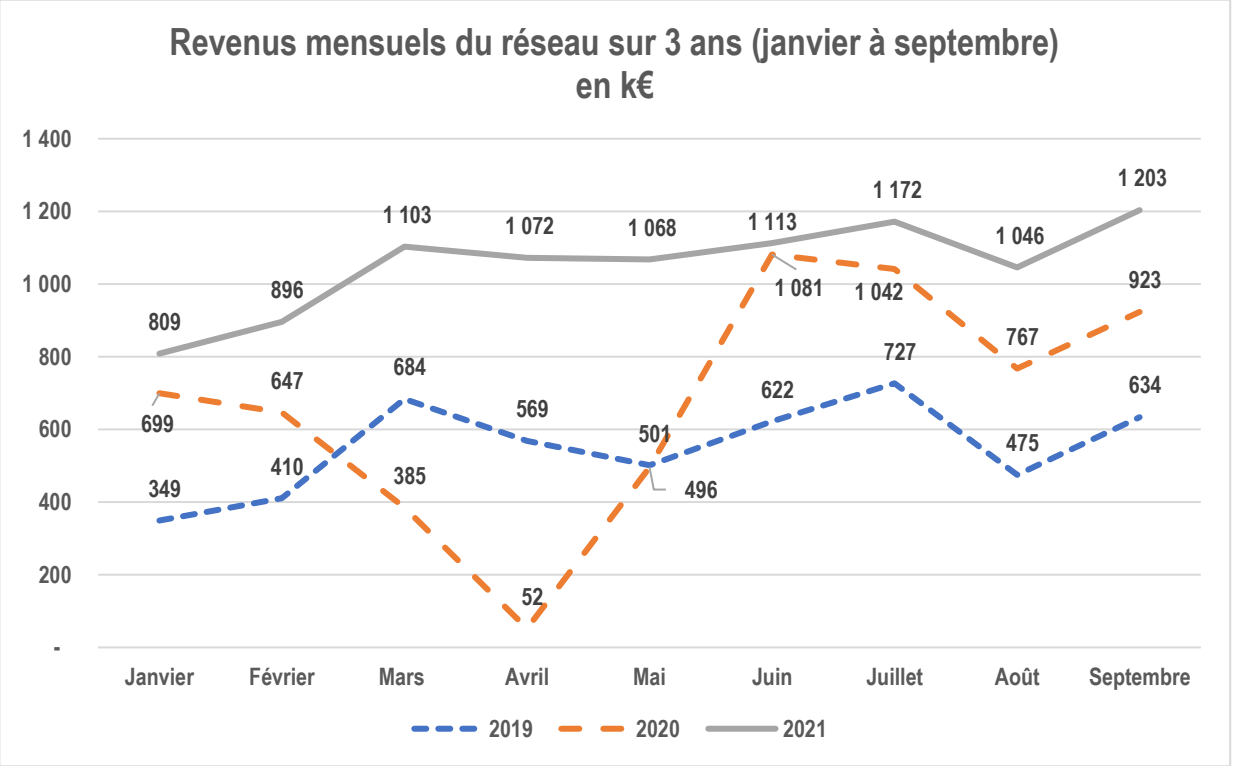
Source - L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®



Source - L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

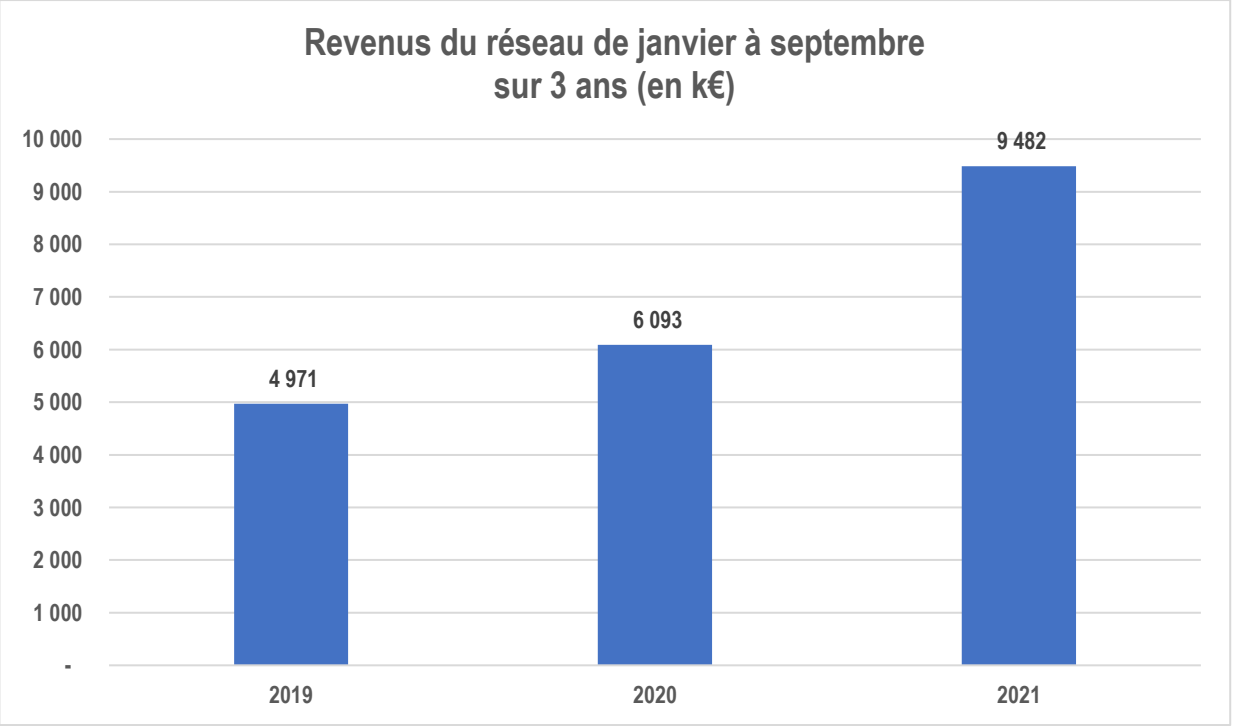
Les frais de dossiers sont perçus à chaque prise de mandat de vente, les commissions sont perçues sur les ventes de véhicules et les factures de prestations rémunèrent les services rendus par les agences notamment pour l'obtention des cartes grises, les immatriculations, les apports d'affaires).

Le graphique ci-dessous montre l'effet COVID en 2020 et la tonicité des ventes du réseau en 2021 :



Source - L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

Le cumul des ventes mensuelles de janvier à septembre des trois dernières années montre une progression de 90% en 2021 par rapport à 2019 :



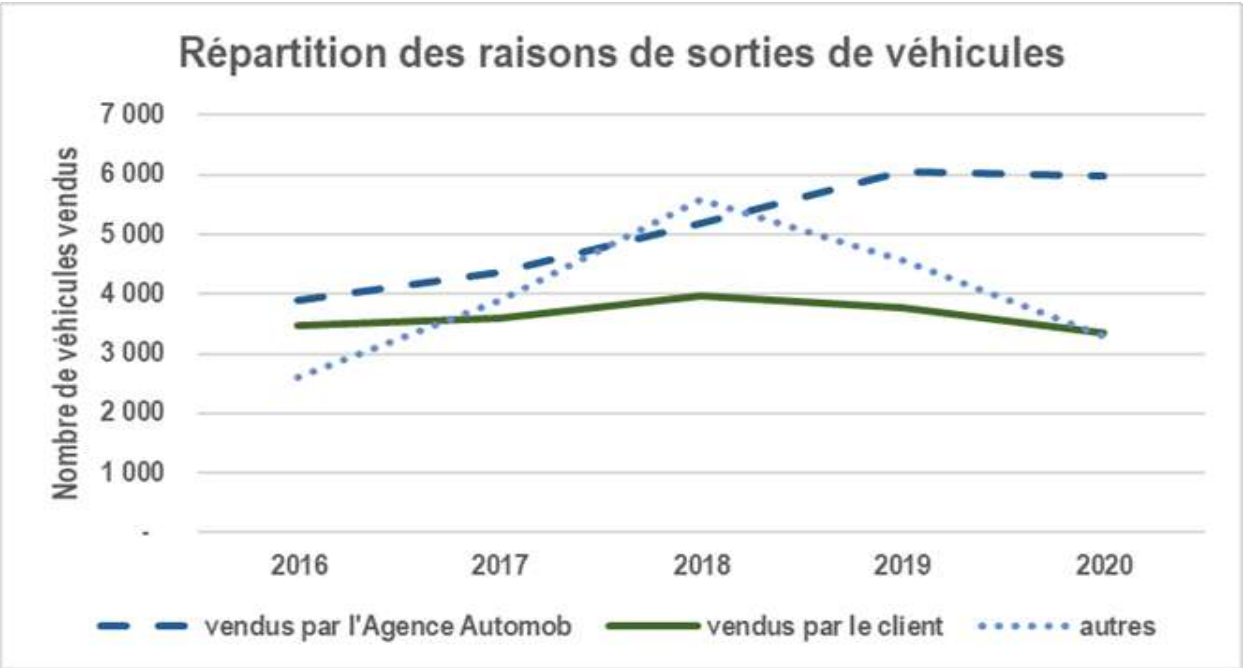
Source - L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

Le montant de commission moyen progresse aussi en raison de l'augmentation du prix moyen des véhicules vendus.

Le taux de réussite mesure le taux de transformation en vente des véhicules pris en mandats :

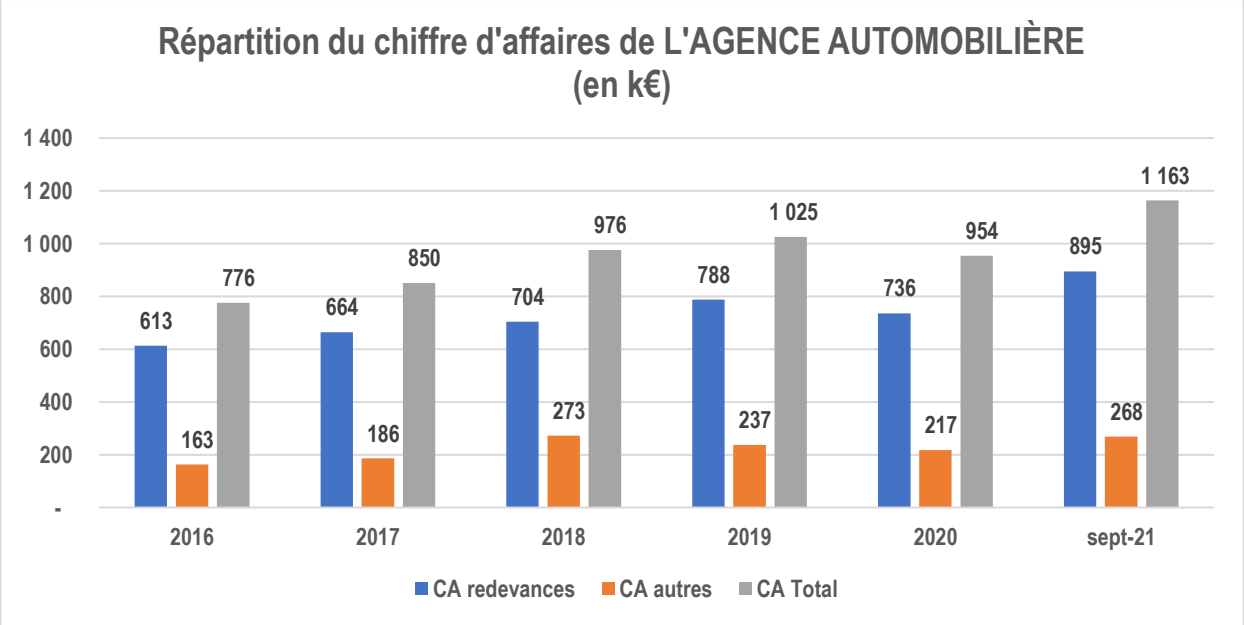
L'absence d'exclusivité n'est pas un obstacle à la vente des véhicules confiés à L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®.
On constate la diminution tendancielle du nombre de véhicules vendus par le client et l'augmentation corrélative du nombre de véhicule vendus par les agences, expliquant ainsi la hausse du taux de transformation mentionnée au point précédent.

La courbe « autres » représente les véhicules retirés de la vente (ventes reportées par exemple) :



Source - L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

Le chiffre d'affaires de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® se répartit ainsi :



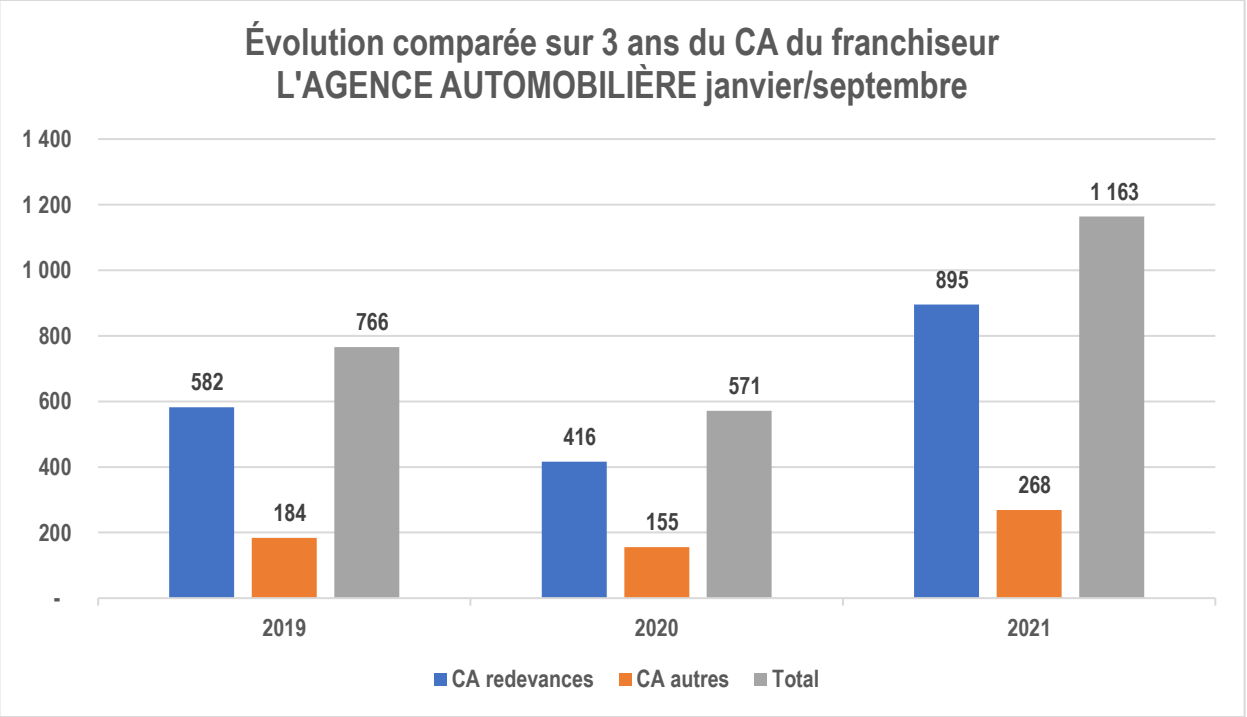
Source - L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

Les redevances totalisent celles des agences en France, dans les DOM TOM et dans l'UE et sont composées des droits d'entrées des nouveaux points de vente ayant rejoint le réseau dans l'année, des redevances fixes d'utilisation de la marque, des redevances variables perçues au-delà du 76ème véhicule enregistré dans l'année, et des redevances de communication.

Les autres composantes du chiffre d'affaires proviennent principalement de prestations de formation auprès du réseau, et du chiffre d'affaires de l'agence pilote de Sausheim basée au siège social.

Depuis 2020 apparaît un premier chiffre d'affaires de commissions provenant de partenariats avec des compagnies d'assurances et de garanties sur véhicules, et avec un organisme de crédit. Ce chiffre d'affaires est appelé à se développer dans les années qui viennent.

Les ventes ont été impactées en 2020 à hauteur d'environ 140 k€ en raison de la crise sanitaire provoquée par la Covid montant correspondant essentiellement à deux mois de redevances offerts par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® à son réseau afin de soutenir celui-ci.



Source - L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

On constate une progression du chiffre d'affaires total de 52% au 30/09/2021 par rapport à la même période 2019, dont 54% de progression pour les redevances.

Sur un chiffre d'affaires annuel redevances de 736 k€ en 2020, les droits d'entrée ont représenté 35%, les redevances mensuelles fixes de licence ont représenté 32%, les redevances mensuelles variables ont représenté 15%, et les redevances communications ont représenté 18%. Les redevances mensuelles sont perçues par prélèvement le 20 de chaque mois.

4.2. Profil d'une agence

Une agence est une entité juridique indépendante dont le capital est le plus souvent détenu majoritairement par son gérant. À l'exception de l'agence de Sausheim dont les locaux sont situés au siège social (68) près de Mulhouse, L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® ne détient de participation directe ou indirecte au capital d'aucune agence.

Environ dix propriétaires d'agences en détiennent une à deux autres. Par exemple, le propriétaire de l'agence de Perpignan a pris une option pour ouvrir aussi à Carcassonne et à Narbonne. Les agences sont cessibles sous réserve d'approbation par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®.

En fonction de la taille du territoire, l'agence peut recruter des agents commerciaux pour développer son chiffre d'affaires.

Une agence peut être ouverte par une personne seule, par deux associés, ou avec un ou plusieurs agents commerciaux en fonction de la taille du territoire. L'agence peut s'adjoindre aussi une activité complémentaire (par exemple location, lavage auto, mécanique…).

4.2.1. Processus de recrutement et de formation des franchisés

Les candidats à l'ouverture d'une agence ont une fibre commerciale forte avec une capacité de travail élevée. Ils envoient leur candidature à L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®.

Une fois recruté, le franchisé suit une formation théorique puis pratique fournie par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® pendant laquelle il apprend à prospecter, à utiliser les contacts qui lui sont transmis, et à signer un contrat non exclusif de vente au prix qui offrira au vendeur le plus de chance de céder son véhicule à l'objectif défini.

4.2.2. Investissement et charges nécessaire à l'ouverture d'une agence

Le contrat de sous-licence, d'une durée de 5 ans renouvelable ou non, incluant une exclusivité territoriale, prévoit de payer à L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® :

- ✓ Un droit d'entrée variant selon le nombre d'habitants de la zone confiée.
- ✓ Une redevance fixe mensuelle de fonctionnement de 400 €.
- ✓ Une redevance variable mensuelle de 10 € par dossier de vente de véhicule enregistré au-delà du 76ème.
- ✓ Une participation mensuelle à la communication du réseau de 250 €.

Il est demandé à l'agence de prévoir son propre mobilier, matériel de bureau et informatique (dont un appareil photo).

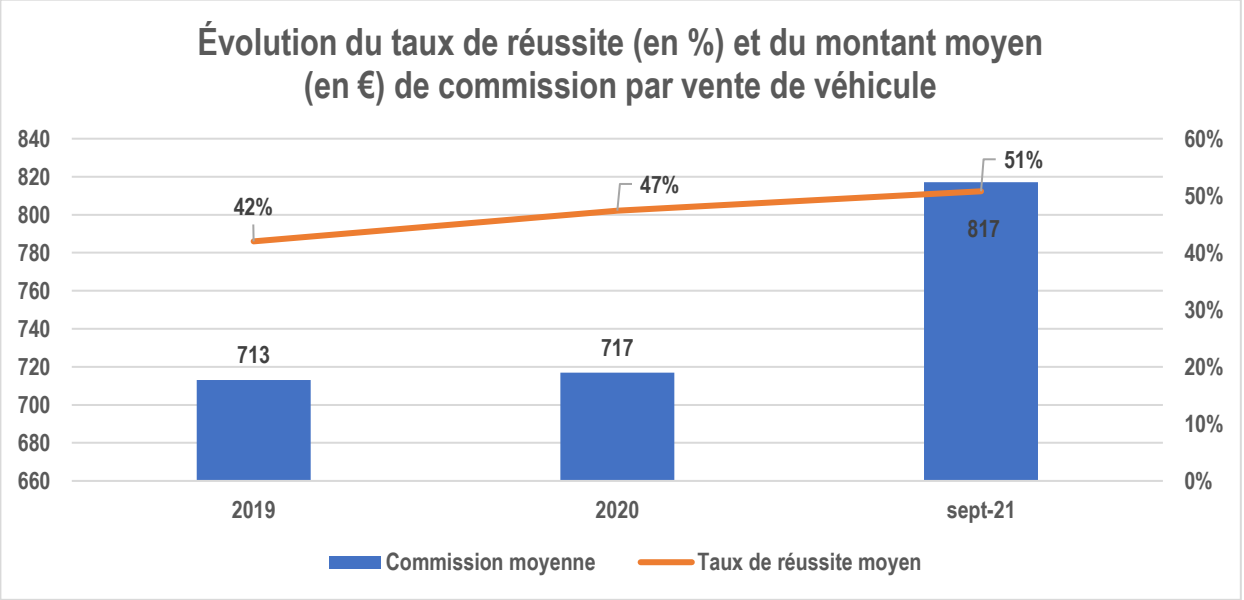
Elle doit également prévoir en frais de fonctionnement : un loyer raisonnable pour un local bien visible doté d'un emplacement de parking, des frais de publicité, et des charges diverses classiques notamment d'assurances.

Un logiciel de gestion de factures prélève le 20 de chaque mois les montants dus par chaque agence à L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®, qui percevra aussi à compter de 2021 d'autres revenus en provenance de différents partenariats.

4.2.3. Les recettes d'une agence

Le chiffre d'affaires des agences se ventile en deux composantes : les commissions et frais de dossiers d'une part, et le chiffre d'affaires sur lequel L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® ne perçoit aucun revenu d'autre part :

a. Les frais de dossier et les commissions sur les ventes de véhicules : ce chiffre d'affaires présenté sous forme de graphique au point 4.1 ouvre droit à redevance de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® détentrice de la marque. On constate que la commission moyenne annuelle des agences est en progression régulière :



Source - L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

Il en est de même pour le taux moyen de réussite de ventes de véhicules (Ventes / Entrées de véhicules).

b. S'ajoutent des rémunérations liées à des services mis au point par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® pour enrichir l'offre du réseau qui en garde la totalité des montants.

Ces rémunérations à destination exclusives du réseau portent sur :

Des garanties :
CAR PROTECTION SERVICES (CPS) est une société de courtage indépendante spécialisée auprès des distributeurs automobiles. Partenaire exclusif, ce courtier a mis au point une garantie pouvant durer jusqu'à 60 mois sur les véhicules commercialisés via le réseau de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®.
On compte 3 331 garanties souscrites en 2020, 2 626 en 2019, 2 200 en 2018, et 1 443 en 2017.
Le tarif dépend des chevaux fiscaux du véhicule. Ces garanties sont classées en « Or » (19% des volumes 2020), « Argent » (14%) et « Bronze » (67%) à un tarif entre 69 € et 249 €. Ces garanties couvrent des pannes mécaniques, électriques et électroniques et offrent une assistance incluant ou non un véhicule de remplacement en fonction du niveau de garantie choisi. Une garantie « Platinium » sera commercialisée en 2021 à un tarif de 270 €.

Adaptées aux besoins du réseau, les couvertures ont été conçues pour être simples et solides.

Des assurances :
Le réseau est rémunéré par les compagnies d'assurances en tant qu'apporteur d'affaires. Chaque agence est inscrite à l'ORIAS – Organisme pour le Registre Unique des Intermédiaires en Assurance, Banque et Finance.

Des financements :
On compte 23 véhicules financés en 2019 et 48 en 2020 par l'intermédiaire de YESCAR® depuis le lancement de cette plateforme de financement de voitures d'occasion et neuves. Chaque agence perçoit des établissements financeurs une commission sur les financements qu'elle permet à YESCAR® de générer.
YESCAR® a produit un montant de 449 k€ et 821 k€ en financements respectivement en 2019 et en 2020.

Prestations supplémentaires :

- ✓ Aide à l'obtention de la carte grise, prestation faiblement rémunératrice, mais très appréciée, et pour laquelle les agences disposent d'une habilitation délivrée par l'AIV.
- ✓ Une offre LOA et LDD est lancée depuis le début de l'année 2021 avec le spécialiste en location longue durée ROULENLOC.
- ✓ Commission sur commercialisation du roadster 100% électrique de Kyburz by eRod depuis 2019.
- ✓ Prestations à venir d'expertises destinées à confirmer ou non l'appréciation des clients sur les véhicules proposés. Cette prestation offre une rémunération d'appoint tout en complétant le dispositif d'accompagnement du client de l'agence. À titre d'illustration, le plus gros opérateur réalise 2.000 expertises par an facturées 100 € unitairement. Le prix moyen de vente d'un véhicule s'élève à 13.940 €, ce qui peut justifier le recours à une expertise.

Ces prestations ont pour objectif de renforcer l'accompagnement des clients des agences et d'augmenter la rémunération de celles-ci même si cela ne bénéficie pas directement à L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®.

4.2.4. Services auxquels accède chaque agence

Chaque agence, en contrepartie des redevances payées, accède sans frais à la publicité Groupe, aux partenariats (financements YESCAR® par exemple), à des rémunérations sur les garanties, aux outils métiers disponibles sur le site internet, et à diverses rémunérations sur les assurances et les financements.

Les redevances (cf. 9.1 du Document d'information) se décomposent entre :

- Des redevances à l'ouverture d'une agence.
- Des redevances fixes mensuelles liées notamment à l'utilisation de la marque.
- Des redevances variables en fonction des ventes des agences.
- Des redevances pour contribuer à la communication du groupe (campagnes télévisées, etc.).

4.2.5. Animation du réseau

Six personnes, elles-mêmes propriétaires d'agences, se répartissent en autant de régions l'animation du réseau en France.

En 2019, on compte 2,3 agences ouvertes pour une agence fermée. Les causes de fermetures tiennent essentiellement au désir de changer d'activité alors même que le propriétaire de l'agence est performant, aux accidents de la vie, et aux faillites qui surviennent le plus souvent dans un délai compris entre six mois et un an après ouverture.

La nouvelle organisation commerciale sera organisée en quatre pôles :

- Franchise, en charge du recrutement des nouveaux membres.
- Agence Pilote à Sausheim, en charge d'augmenter les ventes avec l'adjonction de quatre commerciaux.
- Partenariats, en charge de développer des accords avec des enseignes contribuant au chiffre d'affaires.
- Réseau de vente, en charge d'animer les agences avec les propriétaires d'agences qui restent en local à Nice, La Rochelle, Vannes, Ile de France, Lyon et Metz.

4.2.6. Les clients des agences

L'automobile est le principal moyen de mobilité pour un grand nombre de ménages et constitue le deuxième poste de dépense après l'habitat. Le prix moyen d'un véhicule vendu par les agences est de 13.940 € avec une durée de détention comprise le plus souvent entre 4 et 5 ans.

Les clients des agences sont des vendeurs de véhicules d'occasion, sensibles à la fois à la personnalisation du processus de vente, à la rigueur des vérifications réalisées au cours des différentes étapes de celui-ci, et à la précision des données de marché qui permettent de recueillir un avis pertinent sur le prix auquel la vente aura le plus de chances de s'effectuer.

Un vendeur de véhicule sera également attentif aux conseils qui lui auront été fournis de mise à jour d'entretien (changements de pneus, révision) et d'amélioration de l'aspect intérieur et extérieur du véhicule, avec une approche de "Car staging" comparable au "Home staging" en immobilier.

Le taux de recommandation client relevé sur les douze derniers mois glissants ressort du 1er mai 2020 au 30 avril 2021 à 96,64%. Ce taux provient d'une enquête de satisfaction systématiquement envoyée aux vendeurs et acheteurs particuliers de la Société, avec la question « recommanderiez-vous L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® à un ami ? ». Il résulte des réponses de 4.876 personnes entre le 01/05/2020 et le 30/04/2021, parmi lesquels 4.712 ont répondu « OUI » et 164 ont répondu « NON ».

Les agences franchisées réalisent également des enquêtes de satisfaction à leur échelle, dont les résultats apparaissent sur leur site attitré, auquel on peut accéder à partir du site https://agenceauto.com.

Un vendeur de véhicule satisfait va souhaiter acquérir une voiture et recourir aux services d'une agence pour bénéficier du même service et de la même fiabilité, ce qui contribue au développement du chiffre d'affaires d'ensemble. Les critères de décision d'un grand nombre d'acheteurs de véhicules d'occasion sont principalement la nécessité de sécurité du véhicule et la contrainte de budget.

Une agence installée depuis plusieurs années peut constituer une clientèle de vendeurs et d'acquéreurs de véhicules d'occasion satisfaits qui peut représenter progressivement jusqu'à 50% de ses contacts.

Ainsi, les clients de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® proviennent à 50% de la prospection des agences, et à 50% du bouche à oreille et de la notoriété de la marque.

Comportement d'achat chez les acheteurs d'automobiles :

En 2020, plus de 6 millions de voitures neuves et d'occasion ont été achetées par les particuliers. Le Journal de l'Automobile a identifié les 10 comportements d'achats de ces automobilistes. Voici la part de marché de ces différents comportements d'achats du 1er janvier 2021 au 30 avril 2021 :

- Low Budget (18,1%) : Individus qui investissent peu dans leur achat de véhicule.
- Settled (15,1%) : Individus plus féminins et plus jeunes que la moyenne, qui commencent à s'établir avec des premiers achats engageants.
- Middle Class (14,7%) : Consommateurs moyens en termes de fréquence et de montant d'achat, groupe plus féminin que la moyenne.
- Hedonist (14,3%) : Individus beaucoup plus masculins que la moyenne et recherchant le plaisir avec un fort pouvoir d'achat.
- Easy Moving (11,1%) : Individus principalement sensibles au confort.
- Primary Needs (10,7%) : Individus plus jeunes que la moyenne consommant le véhicule comme outil nécessaire.
- Renter (6,7%) : Individus consommant plutôt du service avec une forte appétence pour les offres de location.
- Opportunist (2,1%) : Individus qui recherchent la bonne affaire.
- Regular Consumer (2,1%) : Individus plus masculins, qui achètent plus régulièrement.
- Conservative (1,8%) : Individus plus âgés et qui ont tendance à garder leurs biens plus longtemps.
- Undefined (3,2%).

On constate que les acheteurs à bas budget et que les primo-acheteurs représentent à eux seuls le tiers des acheteurs de véhicules. On sait que ces acheteurs sont potentiellement plus intéressés par les véhicules d'occasion.

4.2.7. Saisonnalité

En agence, l'activité est plus faible en janvier, février et au mois d'août que les autres mois. L'écart constaté d'un mois à l'autre est le plus souvent de plus ou moins 15%. Les mois de mai, juin, juillet, septembre, octobre ont une activité au-dessus de la moyenne. Les prélèvements mensuels de redevances et de participations en communication de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® auprès du réseau de vente amortissent les effets de saisonnalité sur son propre chiffre d'affaires.

4.3. Les quatre étapes du processus de vente

Pour mémoire, les clients de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® proviennent à 50% de la prospection des agences, et à 50% du bouche à oreille et de la notoriété de la marque.

Etape 1 : L'état des lieux, comparable à celui d'une agence immobilière, au cours duquel :

Le véhicule est examiné par le personnel de l'agence (formé par le franchiseur à cet effet, et avec l'aide d'une procédure à suivre disponible sur l'intranet Webgest de la Société), puis un prix de vente est défini en accord avec le vendeur particulier du véhicule. Si les deux étapes précédentes sont concluantes, le véhicule est enregistré par l'agence et entre ainsi dans le système informatique "WEBGEST" de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. L'assurance du véhicule est vérifiée ainsi que les factures et/ou le carnet d'entretien ; une révision est demandée si la traçabilité de l'entretien est insuffisante. L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® peut ne pas accepter d'aider à vendre un véhicule qui ne correspondrait pas à ses critères de qualité et de prix.

Un contrat de vente est signé. Celui-ci ne prévoit aucune exclusivité.

Le suivi personnalisé du dossier commence.

Le propriétaire peut continuer d'utiliser sa voiture jusqu'à la vente.

Etape 2 : L'essai du véhicule par l'acquéreur potentiel :

Cette étape permet de qualifier les attentes de l'acquéreur et d'augmenter les chances de vente.
Emission d'un bon de visite, comparable à celui d'une agence immobilière.

Etape 3 : La réservation :

Signature d'un compromis de vente, comparable à celui d'une agence immobilière, qui permet de réserver le bien, ce qui évite à l'acquéreur de vendre sa voiture au préalable ou de la donner en remise pour acheter la suivante.
L'acquéreur fournit les renseignements demandés : pièce d'identité, justification du domicile, certificat d'assurance, permis de conduire. Les agences n'interviennent pas dans le compromis de vente qui est un contrat entre particuliers.

Fixation d'une date de vente.

Etape 4 : La vente :

La transaction est sécurisée. L'acquéreur règle directement le vendeur qui paie à son tour l'agence.

Les agences proposent un accompagnement après-vente comprenant principalement :

- Une assistance aux démarches administratives, par exemple l'aide à l'obtention de la carte grise.
- Différents financements et garanties à l'acheteur, ces prestations leur apportant un complément de revenus.

4.4. Organisation commerciale

L'organisation commerciale est structurée autour d'un outil numérique et d'une présence sur le terrain. L'outil numérique permet de faciliter l'accès aux prospects, mais 100% des ventes sont réalisées en Agence physique. Aucune vente n'est réalisée directement par internet.

4.4.1. L'outil numérique

L'outil numérique « Auto Prospect » est un logiciel de prise de rendez-vous adapté au secteur de l'automobile d'occasion. Il permet, à partir de données publiques, de générer des prospects pertinents pour les agences, de façon que celles-ci puissent se concentrer sur la prise de rendez-vous et la signature de contrats de vente.

Cet outil est développé spécifiquement par un partenaire développeur externe qui, moyennant un abonnement mensuel de 100 € HT, approvisionne chaque agence qui le souhaite en véhicules à vendre avec un numéro de téléphone attaché. L'accès aux données est en mode Saas – *Software as a service*. C'est à chaque agence d'utiliser les contacts que l'outil informatique génère.

Un abonnement BLOCTEL a été souscrit pour ne pas contacter les particuliers (plus de 2 millions en France) opposés au démarchage téléphonique.

Pour trouver les acheteurs des véhicules confiés à la vente, les agences publient des annonces sur des canaux gratuits ou payants comme LEBONCOIN, FACEBOOK, PARUVENDU, AUTOSCOUT, et sur tout autre média pertinent. Il a aussi été développé un logiciel de multidiffusion par lequel le vendeur choisit sur quels sites il veut être présent, permettant l'automatisation de ce process. Les agences peuvent également avoir accès aux données des particuliers qui souhaitent acheter car ceux-ci peuvent publier des annonces.

Il convient de souligner l'importance du site LEBONCOIN, dont l'onglet Auto représente 816.000 annonces de voitures d'occasion parmi lesquelles 480.000 sont déposées par des professionnels, garagistes ou concessionnaires. LEBONCOIN représente plus de 95% de part de marché en termes d'annonces de véhicules d'occasion.

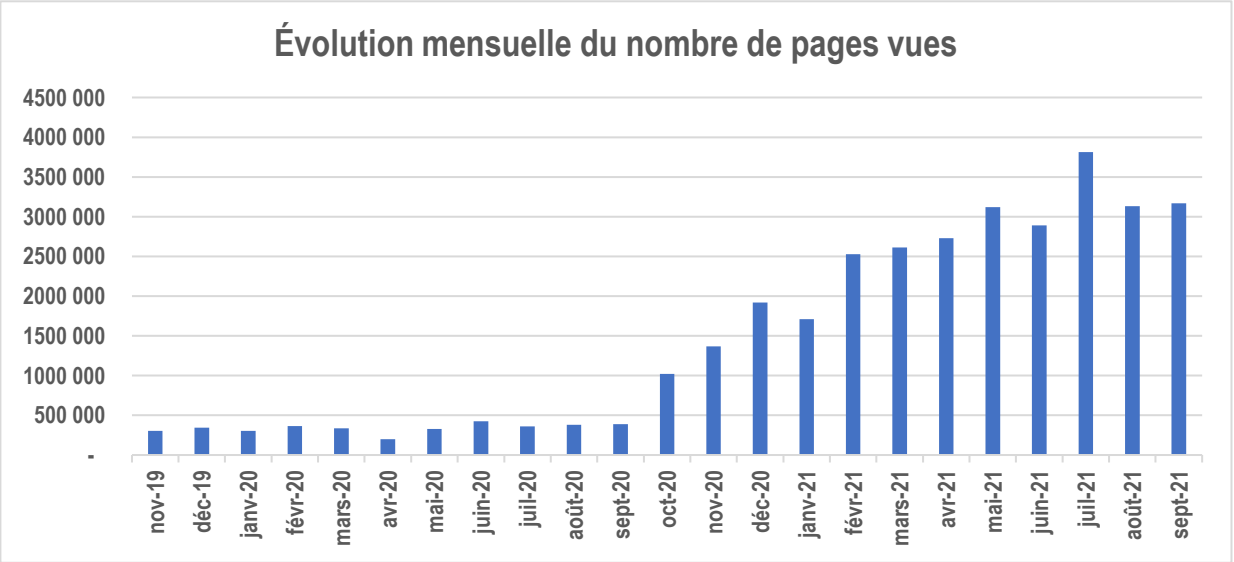
Le bouche à oreille est également une source conséquente de clients pour L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® (Cf 4.2.6 du Document d'information).

Une autre source d'opportunité vient de ce que la vente d'un véhicule génère parfois aussi l'achat d'un autre véhicule. En effet, un vendeur particulier est souvent acheteur, lorsqu'il cherche un véhicule de remplacement à celui qu'il vient de vendre.

Ainsi, l'outil numérique commercial mis à disposition par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® permet aux agences de :

- Générer des prospects,
- Comparer les prix des voitures sur le marché,
- Recueillir les avis clients,
- Stocker un historique des ventes de voitures,
- Connaître le prix des dernières voitures vendues.

Les agences disposent d'une réelle compréhension en temps réel de l'évolution de leur marché au niveau national et régional.



Source – agenceauto.com

4.4.2. La force commerciale directe

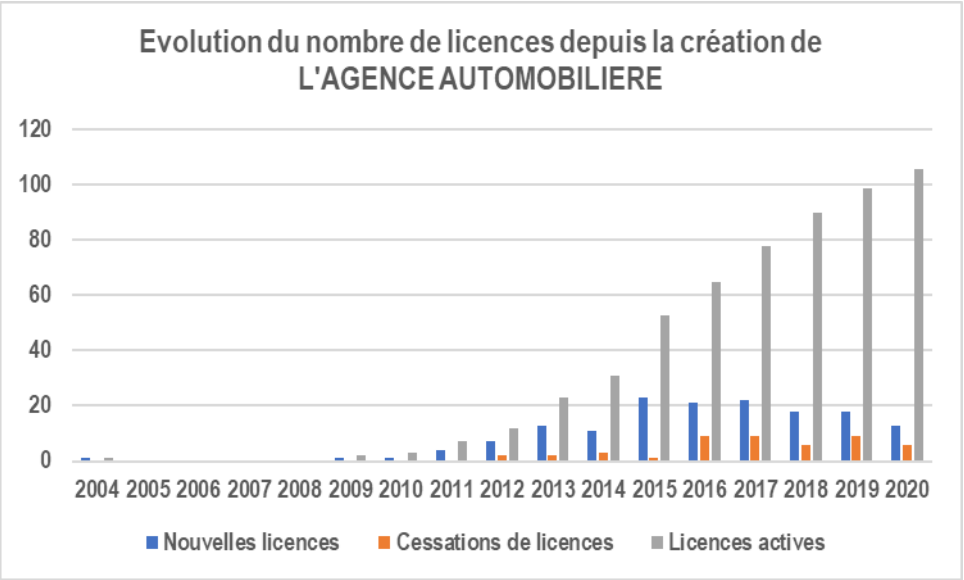
Elle est constituée des agences en France et hors France :

Source - L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

Au 31 décembre 2020, on compte 79 agences en activité dont :

- 72 en France,
- 3 en Belgique,
- 2 en Espagne,
- 1 en Italie,
- 1 au Portugal.

Évolution du nombre de licences depuis la création de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® :



Source - L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

Le graphique permet de constater :

- Une réelle tonicité ainsi qu'une sélectivité accrue dans le recrutement des franchisés,
- Un accompagnement des agences par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® qui permet de réduire le nombre de fermetures par rapport au nombre d'agences en activité.

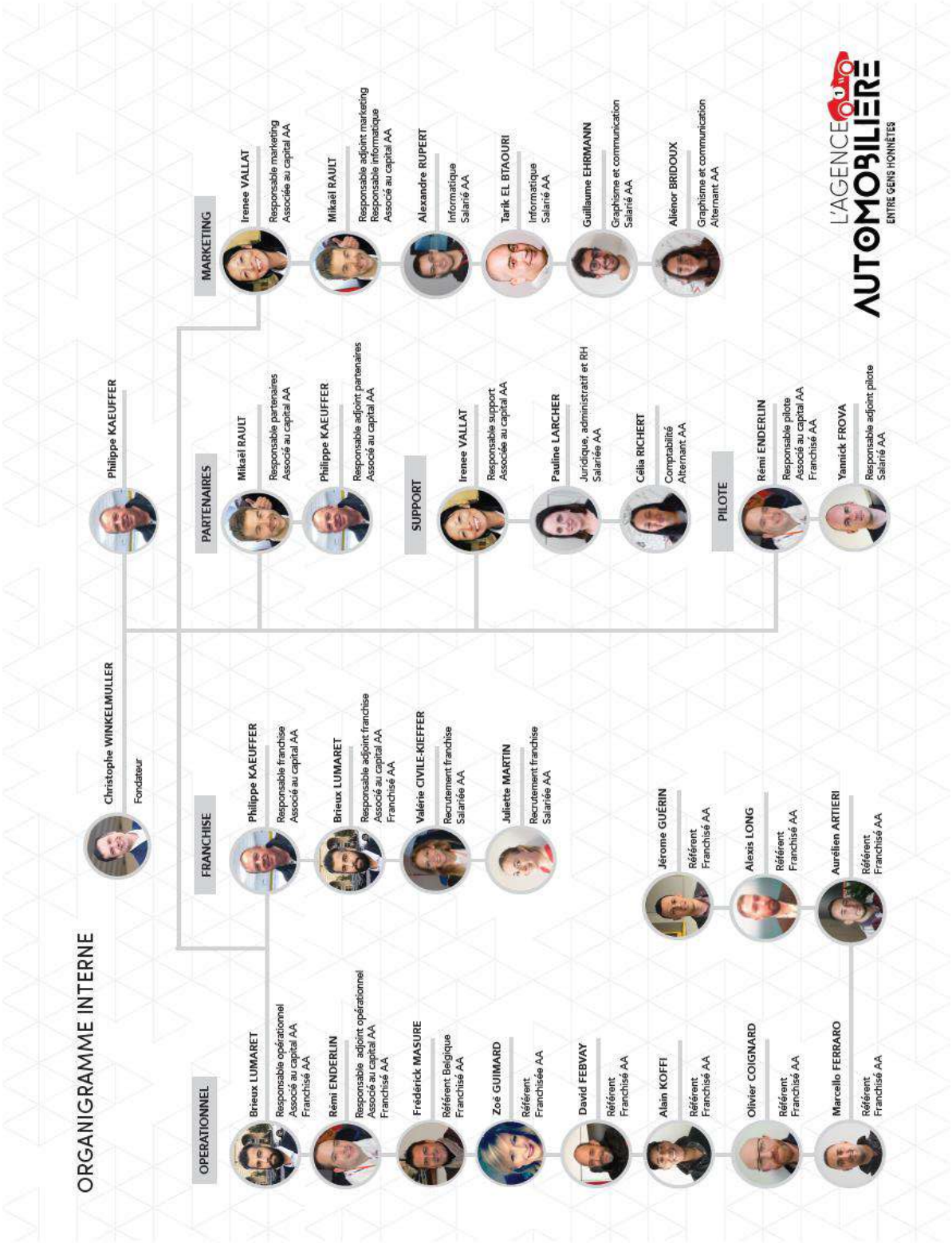
Cette évolution nécessite une réelle capacité de recrutement, de formation et d'accompagnement de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® vis-à-vis de son réseau.

La stratégie de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® consiste à encourager la fermeture des agences dont le manque de viabilité se manifeste très simplement par l'impossibilité de faire face au paiement des redevances. Il est également demandé un chiffre d'affaires minimum pour éviter qu'une agence bloque une zone géographique inefficacement, ralentissant ainsi le développement du réseau.

Par souci d'équité vis-à-vis des autres membres du réseau et compte tenu du contexte concurrentiel, les non payeurs de redevances s'exposent à être exclus du groupe et à perdre leur licence si le recouvrement des sommes dues n'est pas effectué. Un échelonnement de cette dette est possible. Les débiteurs peuvent également choisir de revendre leur licence à une autre personne, validée par le franchiseur, qui devra rembourser la dette de redevance pour entrer dans le réseau.

5. Organisation de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

5.1. Organigramme fonctionnel de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®



Source - L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

L'organigramme détaille la position de chaque personne mentionnée avec sa fonction : Associé au capital d'AA, Salarié, Franchisé.

5.2. Organigramme interne de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

Christophe WINKELMULLER Fondateur

Commerciaux	**Yannick FROVA** Commercial et Responsable d'agence
	Axel BUHL Commercial

Recrutement	**Valérie KIEFFER** Recrutement
	Juliette MARTIN Recrutement

Administratif	**Pauline LARCHER** Administratif, RH et juridique

Informatique	**Alexandre RUPERT** Informaticien
	Tarik EL BTAOURI Informaticien

Communication	**Guillaume EHRMANN** Alternant graphisme

Les personnes présentées dans cet organigramme sont salariées de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®, à l'exception de M. Christophe Winkelmuller.

5.3. Présentation du Management

Christophe WINKELMULLER, 48 ans, Fondateur, Président du Conseil d'administration

Après un parcours d'Ingénieur Production (4 ans) chez Roche puis de Responsable Production (9 ans) chez Novartis, Christophe crée L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® en 2004 puis crée en 2019 la centrale de vente de véhicules neufs et d'occasion YESCAR®. Il dirige les deux entités.

Ingénieur chimiste diplômé de l'Ecole Nationale Supérieure de Chimie de Mulhouse, Christophe a complété sa formation avec un Master 2 de Gestion et Stratégie Management en 2005, et est passionné de voitures depuis son enfance.

Philippe KAEUFFER, 61 ans, Responsable Développement Franchise

Après un parcours dans les secteurs de l'optique puis du BTP, Philippe rejoint L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® en 2009. Il est en charge notamment du développement du réseau d'agences dont il est responsable développement en France et en Belgique.

Philippe s'est formé successivement à l'optique, puis à la gestion d'entreprise et à l'expertise en matériel de BTP. Il apporte son énergie, son sens de l'organisation opérationnelle et son expérience du terrain.

Mikaël RAULT, 43 ans, Responsable Partenariats

Après un parcours au sein de différentes entreprises industrielles, Mikaël devient Conseiller d'entreprises au Service Industrie dans une Chambre de commerce et d'Industrie à Péronne (80) pendant deux ans, puis à Mulhouse pendant 4 ans avant de rejoindre L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® en 2011 en tant que Responsable Partenariats.

Mikaël est ingénieur de l'Ecole Catholique des Arts et Métiers – ECAM de Rennes et s'est formé également en analyse financière et en droit commercial.

Brieux LUMARET, 37 ans, Responsable Opérationnel

Après un parcours en vente directe en tant que Directeur d'agences d'abord Huit Clos à Lille (59), puis Tecniplast à Albert (80), Brieux rejoint L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® en 2014 en tant que Directeur d'agence à Lille membre du réseau. Il est aussi en charge du développement commercial et du développement des points de vente.

Brieux est titulaire d'une licence en Droit de la Faculté des Sciences Juridiques de Lille.

Rémi ENDERLIN, 36 ans, Responsable Pilote

Après un parcours de dix ans chez SODEXO achevé en tant que gérant de cuisine centrale, Rémi rejoint L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® en 2013 en tant que gérant d'une agence qu'il ouvre à Montbéliard. Depuis 2017, il est en charge de la formation initiale et du suivi des candidats à l'ouverture d'agence. À ce titre, il est responsable pilote de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®.

Rémi a une formation de terrain.

Irénée VALLAT, 50 ans, Responsable Support et Marketing

Après un parcours de 12 ans en contrôle de gestion pour un groupe Suisse de prêt à porter de 750 points de vente, Irénée a assumé des postes d'audit, de mises en place et de contrôles d'outils de gestion auprès d'enseignes internationales gérant de nombreux points de vente. Elle rejoint L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® en 2019 en tant que consultante en charge de missions d'administration et finance.

Irénée est titulaire notamment d'un Master en ingéniérie d'affaires de l'EMS Strasbourg et d'un Master Management des achats et de la logistique industrielle du SERFA de Mulhouse.

Le Management est présenté par ordre d'ancienneté dans l'entreprise.

6. Facteurs de risques

6.1. Risques liés à l'organisation de la Société

6.1.1. Risques liés à un éventuel départ de collaborateurs clés (Faibles)

Le risque de départ de personnes clés correspond à une situation dans laquelle des collaboratrices et collaborateurs ne déploieraient plus des compétences suffisamment importantes au sein de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® pour différentes raisons (notamment départ à la retraite, changement d'orientation professionnelle, décision de rejoindre une société concurrente…).

Monsieur Christophe WINKELMULLER a constitué une équipe de direction de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® – la Société - et d'animation du réseau de franchisés dont l'ancienneté au sein de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® est significative.

La possibilité d'accéder au capital de la Société pour les collaborateurs et les franchisés est aussi un facteur de fidélisation. Plusieurs membres de cette équipe sont déjà associés au capital de la Société. Cette association sera étendue progressivement à d'autres personnels y compris parmi celles et ceux du réseau de franchisés.

La Société considère qu'elle serait en position de trouver d'autres ressources humaines de substitution en cas de départ de personnes clés.

6.1.2. Risques sociaux spécifiques (Faibles)

Les risques sociaux spécifiques correspondent principalement à une situation dans laquelle la Société ne serait pas en conformité avec le Code du Travail, ou ferait face à des relations tendues avec son personnel en raison d'un climat social déterioré.

Le climat social au sein de la Société est bon en raison principalement d'un esprit entrepreneurial marqué en cohérence avec la personnalité de Monsieur Christophe WINKELMULLER, et avec la perception par le personnel d'un projet d'entreprise à la fois inclusif, contribuant à solvabiliser les ménages, collaboratif, et participant à une économie circulaire perçue comme de plus en plus indispensable.

Les risques sociaux spécifiques, principalement liés à la coexistence de contrats salariés et de prestataires de services au sein de la Société, ont fait l'objet d'un contrôle juridique réalisé au mois d'avril 2021 par un professionnel du Droit social qui a validé les options choisies.

Le contrôle juridique a établi les conclusions suivantes :

« Les contrats en question n'appellent pas d'observations particulières autres que celles établies plus avant (Note : Parfaire la clause de motifs de licenciements ainsi que la formalisation du programme de prévoyance Salariés). Les éléments autres qui sont en rapport avec l'application du droit du travail restent limités de par la structure de l'entreprise. En l'état, et sur le plan du droit du travail, aucun point contraire à la mise en oeuvre d'une opération d'investissement n'est à relever. »

De plus, une personne au sein de la Société (Pauline Larcher) est en charge des aspects juridiques et sociaux concernant l'ensemble du groupe.

Les personnels des agences franchisées ne sont pas sous la responsabilité de la Société qui ne détient aucune participation au capital de celles-ci. Ils sont sous la responsabilité des propriétaires de ces agences.

La Société considère qu'elle n'encourt pas de risques sociaux significatifs compte tenu du faible nombre de ses effectifs salariés qui totalisent 7 personnes au 31/12/2020. Par ailleurs, les développeurs de la Société, rémunérés par celle-ci sous forme d'honoraires, sont au nombre de 5 et sont associés au capital, dont la répartition est présentée au 8.6 du présent Document.

6.1.3. Risques liés au contrat de licence de marque (Faibles)

La Société bénéficie d'un contrat de licence exclusif de la marque L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® concédé par Monsieur Christophe WINKELMULLER qui, en cédant celle-ci en avril 2021 pour un prix de 19.000 € dans le cadre de la restructuration du Groupe, a conduit à en transférer la propriété à la Société. La cession de la marque est structurante, dans la mesure où elle permet à L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® de détenir les actifs nécessaire à son exploitation (Cf. point 6.1.5 du Document d'information).

Le contrat signé avec les agences devient par conséquent un contrat de licence de marque dont les caractéristiques détaillées sont décrites au 2.5.1, 4.1 et 9.1 du présent Document. Ce contrat est considéré comme un contrat de franchise à titre de simplification de compréhension, et est régulièrement audité par un Conseil juridique spécialisé (Fidal).

Ni la Société, ni Monsieur Christophe WINKELMULLER, ne détiennent de titre de capital dans les agences, à l'exception de l'agence pilote de Sausheim (68) à titre de référence de gestion (ou "benchmark").

La Société mène une gestion active de son réseau de vente de façon à ne garder que les franchises dont l'activité est suffisamment dynamique pour faire face aux engagements résultant du contrat de licence, notamment en faisant face au paiement ponctuel des redevances. L'objectif de la Société est notamment de ne pas laisser s'accumuler des passifs.

L'article 7 du contrat de licence stipule que la réalisation d'un seuil minimum d'activité constitue une close essentielle du contrat et une condition de son renouvellement.

La Société est particuliérement vigilante dans le recrutement de ses licenciés, en verifiant autant que possible la faisabilité de leur projet, et la cohérence de celui-ci avec leur parcours professionnel.

Le cabinet FIDAL est en charge des aspects liés à la protection de la marque, englobant la conformité et la solidité du contrat de licence.

La Société considère qu'elle n'encourt pas de risques juridiques liés au contrat de licence de la marque.

6.1.4. Risques de litiges (Modérés)

Les risques de litiges correspondent à une situation dans laquelle la Société verrait sa responsabilité engagée à raison d'une défaillance dans l'exécution de sa prestation.

La prestation conçue, développée et mise en place par la Société est limitée à l'accompagnement de la vente, et non à la garantie du véhicule. Le contrat de licence d'utilisation précise que "Le service proposé sous la marque française L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® (…) consiste à prendre en charge le processus de commercialisation puis de conclure la vente d'ordre et pour le compte du vendeur".

Le financement, la garantie, l'assurance, et les services complémentaires à la vente ne sont pas de la responsabilité de la Société. Ces prestations ont été confiées à des partenaires.

Au cours de ses litiges passés, la Société a presque toujours été en position de demandeur.

La Société se considère concernée par le risque de litiges, et a mis en place les processus internes nécessaires pour le maîtriser autant que possible. À ce jour, aucun litige n'est constaté.

6.1.5. Risques liés à la réorganisation préalable à la cotation du Groupe (Faibles)

Dans le cadre de la demande d'admission des actions de la Société à la cote d'Euronext Access, Monsieur Christophe WINKELMULLER a procédé aux réorganisations suivantes :

- Cession de la marque L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®, qu'il détenait directement, à la Société en avril 2021 à un prix de 19.000 €.

- Cession de 100% des titres YESCAR® à L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® à un montant de 72.500 € le 2 septembre 2021. Le prix de cession des titres YESCAR® a été réparti au prorata de leurs détenteurs à savoir :
    - Monsieur Christophe Winkelmuller à hauteur de 51% soit 36.975 €, payés comptant en numéraire à hauteur de 50% de ce montant, un crédit vendeur ayant été accordé par Monsieur Christophe Winkelmuller pour le solde,
    - Monsieur Mikaël Rault à hauteur de 39% soit 28.275 €, payés comptant en numéraire,
    - Monsieur Philippe Kaeuffer à hauteur de 10% soit 7.250 €, payés comptant en numéraire.

L'évaluation des titres YESCAR® est présentée dans la note d'évaluation au chapitre 9.3.4 du présent Document.

Ces opérations étant structurantes pour elle et pour ses actionnaires, dans la mesure où elles permettent à L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® de détenir les actifs nécessaire à son exploitation, la Société considère ne pas encourir de risques juridiques sur cette réorganisation mentionnée à titre de transparence pour l'investisseur.

6.2. Risques liés à l'activité de la Société

6.2.1. Risques commerciaux et de clientèle (Modérés)

Les risques commerciaux et de clientèle correspondent à une situation dans laquelle l'offre de services de la Société ne serait plus adaptée aux attentes du marché, ou ne serait souscrite que par un nombre de clients parmi lesquels un petit nombre d'entre eux constituerait un possible affaiblissement ou une vulnérabilité du chiffre d'affaires.

Il est rappelé que le client direct de la Société est le réseau d'agences dont les clients sont les particuliers souhaitant céder leur véhicule. L'offre de services est constamment adaptée et enrichie par la Société afin de perfectionner le service apporté par les agences et aussi permettre à celles-ci d'augmenter leur chiffre d'affaires avec des prestations sur lesquelles la Société ne perçoit pas de rémunérations. Le nombre d'agences actives est de 79 au 31 décembre 2020, avec un total de 5.973 véhicules vendus, en progression malgré la crise sanitaire.

La clientèle des agences est composée exclusivement de particuliers réalisant une seule opération dans l'année, ce qui illustre l'absence de dépendance du chiffre d'affaires vis-à-vis du client.

La Société considère le risque commercial et de clientèle comme limité.

6.2.2. Risques liés à la concurrence (Modérés)

Les risques liés à la concurrence correspondent à une situation dans laquelle la pression concurrentielle serait telle qu'elle affaiblirait les positions de marché et la solvabilité de l'entreprise.

L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® évolue dans un marché sur lequel la concurrence est forte mais indirecte, aucun prestataire n'ayant une offre identique à celle de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® (Cf 3.4 du Document d'information).

Schématiquement, la concurrence se compose des opérateurs intégrés aux constructeurs automobiles (concessionnaires), des réseaux de franchises, et des sites internets marchands. Le modèle Phygital (présence physique et digitale) de la Société est un facteur distinctif marquant.

Une étude quantitative client diligentée par la Société fait apparaître que les valeurs perçues par les clients sont : confiance, transparence, qualité, et fiabilité. Le succès perçu par les clients repose sur la simplicité du concept, sur la qualité du réseau et des franchisés, et sur la satisfaction client. Cette étude a été menée entre le 26/02/21 et le 08/03/21, et a recueilli 2.750 réponses de clients.

Pour autant, cette même étude souligne la menace concurrentielle provenant d'opérateurs donnants une mauvaise image du métier au client final, et d'opérateurs disposant de forts moyens financiers investis dans leur communication.

La Sociéte est consciente des moyens financiers déployés par de grandes enseignes ou même par des sociétés très récentes pour adresser le marché de la voiture d'occasion. Ses atouts concurrentiels sont :

- La mobilisation et la motivation du réseau d'agences,
- L'agilité commerciale et de gestion que permet un outil numérique régulièrement adapté,
- La réputation de rigueur dans l'évaluation des véhicules, la fixation du prix de leur commercialisation, la réalisation de la vente,
- La qualité de l'accompagnement des vendeurs et des acquéreurs de véhicules.

Un taux de recommandation client de 96,64% relevé sur les douze derniers mois glissants du 1er mai 2020 au 30 avril 2021 illustre la qualité et de la compétitivité du service rendu par le réseau d'agences et mis au point par la Société.

La Société considère le risque concurrentiel comme significatif, mais maîtrisé.

6.2.3. Risques liés aux partenariats (Faibles)

La Société a mis en place divers partenariats avec notamment des entreprises d'assurances, de garanties, et de financement, afin de se concentrer sur son cœur de métier qui est la vente de véhicules d'occasion entre les particuliers tout en offrant un accompagnement complet.

Jusqu'à présent, la Société n'a enregistré aucune difficulté dans la mise en œuvre des partenariats en raison notamment de la qualité des enseignes choisies et de la consistance des prestations permettant à chacune d'entre elles de s'exercer sur un domaine précis et parfaitement identifiable. Par exemple les sociétés d'assurances, de garantie et de financement exercent leur métier directement auprès d'une clientèle qui leur a été apportée par la Société.

La Société, qui est réguliérement sollicitée, a une forte capacité à trouver de nouveaux partenaires, en raison des opportunités d'affaire qu'elle peut représenter pour eux.

La Société considère les risques liés aux partenariats comme limités.

6.2.4. Risques liés à l'outil informatique et numérique (Faibles)

Les risques liés à l'outil informatique et numérique correspondent à une situation dans laquelle seraient constatées des erreurs de traitement, des dysfonctionnements ou des défaillances des matériels, des logiciels, et des applications utilisés par la Société.

La Société développe régulièrement des applications marketing, commerciales et de gestion qu'elle met à disposition des agences. Ces développements sont réalisés en interne, ou avec des partenaires externes.

La Société dispose d'une procédure de secours (dite dégradée) version papier qui lui permettrait de continuer ses activités en cas de défaillance informatique majeure. Les sauvegardes sont automatisées en permanence sur serveur miroir externe.

La Société considère avoir une maîtrise suffisante des outils qu'elle développe et des technologies nécessaires pour que le risque lié à l'outil informatique et numérique soit limité.

6.2.5. Risques réglementaires (Faibles)

Les risques réglementaires consistent pour la Société à se trouver en infraction avec les différentes réglementations régulant ses activités, notamment :

- La protection des données personnelles,
- La réglementation des garanties, des assurances, des crédits,
- La réglementation sur les véhicules,
- La réglementation de la prise de rendez-vous par voie téléphonique,
- La réglementation liée à l'utilisation de logiciels multidiffusion et de messageries personnalisées.

Au-delà de se conformer strictement aux réglementations en vigueur avec le concours de conseils externes spécialisés, la Société considère être en situation de s'adapter à leurs possibles évolutions. Une tendance pourrait consister en un renforcement de la protection des particuliers acquéreurs et cédants de véhicules d'occasion. Cette protection est un fondement de l'offre de la Société depuis son origine. La Société considère être en conformité avec les différentes réglementations qui régissent son activité, et être capable de s'adapter aux évolutions de celles-ci. Elle est dotée d'une équipe juridique à cet effet.

6.2.6. Risques liés aux fournisseurs (Faibles)

Les risques liés aux fournisseurs consistent pour la Société à se trouver en situation de défaillance ou de pénurie de fournisseurs.

La Société ne détient pas de stocks.

Les fournisseurs approvisionnent principalement la Société en services de développements informatiques et en espaces d'annonces numériques.

Les fournisseurs d'espaces d'annonces numériques sont en nombre limité et en concentration. Le risque pourrait consister en une défaillance, en un refus d'accès ou en une augmentation de tarifs des fournisseurs d'espace vendus à la Société et aux agences. Toutefois la Société considère pouvoir trouver des solutions alternatives dans l'hypothèse où elle se trouverait être dans l'obligation, qu'elle juge hautement improbable à ce jour, de s'approvisionner auprès d'autres fournisseur d'annonces numériques.

6.2.7. Risques liés aux conditions économiques (Modérés)

La dégradation de la situation économique en France et dans une moindre mesure en Europe pourrait impacter directement et significativement l'activité de la Société.

Cependant, plusieurs tendances de fond sont susceptibles de tenir un rôle d'amortisseur en contexte de ralentissement économique :

- La baisse de budget des ménages oriente ceux-ci davantage vers les véhicules d'occasion.
- La part de numérique dans la prestation de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® facilite et accélère la mise en contact entre acheteurs et vendeurs, L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® tenant un rôle de tiers de confiance tout en permettant un accès au service à un coût compétitif pour le client et à une rémunération attractive pour le réseau.
- Les dimensions d'inclusivité (solvabilisation des ménages), d'économie circulaire (allongement de la durée de vie des équipements), et d'écologie (incitation à limiter l'usage du diesel et à encourager les véhicules à énergie renouvelable) constituent des ressorts puissants pour la Société.
- Le nombre de candidats à la gestion d'une franchise L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® ou AUTOWIN® constitue un vivier d'énergie commerciale utilisable à condition d'être bien sélectionné.

La Société est particulièrement attentive à ces tendances de fond et adapte son organisation en fonction de celles-ci, avec une organisation légère, réactive et modulable, afin de réduire autant que possible son exposition aux risques liés aux conditions économiques.

6.2.8. Risques liés à l'évolution du marché automobile (Modérés)

La Société est dépendante de l'évolution de la demande du marché automobile, et plus particulièrement de l'évolution de la demande de véhicules d'occasion. Cependant, il est à noter que ce marché est en évolution constante sur la décennie, et qu'il est prévu que celui-ci continue de croître sur les prochaines années (voir étude de marché France et Europe au 9.3 du présent Document).

Ce risque est corrélé à celui lié aux conditions économiques (6.2.7 du présent Document).

Il convient de noter également que le marché automobile va se segmenter de plus en plus, non seulement en deux grandes catégories du neuf et de l'occasion, mais aussi entre les ventes en ligne et en agence/concession, entre les énergies utilisées dans les motorisations, et entre une clientèle locataire et propriétaire.

Le modèle phygital de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® (mix numérique et agences physiques), son ouverture récente aux véhicules neufs, et ses différents partenariats proposant des solutions de financements, permettent à la Société d'être à la fois à l'écoute et en accompagnement de l'ensemble du marché automobile.

6.2.9. Risques liés à la satisfaction client (Modérés)

L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® est née du constat selon lequel les ventes de véhicules d'occasion étaient anxiogènes à la fois pour le vendeur et pour l'acheteur. La Société a donc articulé son offre autour de la confiance à créer entre les différentes parties dans les transactions.

Telle est la raison pour laquelle la prestation apportée est celle d'un accompagnement et d'une assistance complète par des personnes physiques dont le rôle est de créer la confiance de par leurs compétences et la diligence avec laquelle est menée une vente.

La satisfaction client est mesurée régulièrement par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. Le score obtenu le plus récent est un taux de recommandation client de plus de 96,64%.
Bien que le risque lié à la satisfaction client existe, L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® considère déployer des mesures adaptées à sa maîtrise.

6.2.10. Risques liés au contexte sanitaire Covid19 (Modérés)

Les études montrent que la crise sanitaire a un impact favorable sur le marché du véhicule d'occasion, notamment en raison de la préférence pour les transports individuels.

L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® limite l'impact de la crise sanitaire avec un outil digital performant qui permet la prise et la tenue de rendez-vous. Les autres opérations liées au processus de vente sont digitalisées.

La crise sanitaire a eu pour effet de ramener le chiffre d'affaires de 1.025 k€ au 31/12/2019 à 971 k€ au 31/12/2020. La raison de cette baisse est que la Société a offert 2 mois de redevances à ses franchisés.

La Société a continué à adapter son outil numérique, qui a contribué au développement des ventes au premier semestre 2021.

La Société est consciente du climat d'incertitude créé par la crise sanitaire, même si l'impact de celle-ci n'a pas été constaté sur son chiffre d'affaires 2021 à ce jour.

Les ventes 1er Janvier / 31 Juillet se sont élevées à 3.596 véhicules en 2019, 3.266 en 2020, et 4.616 en 2021.

La crise sanitaire a eu pour effet principal, sur le fonctionnement direct de la Société et des agences, de subir trois confinements. Le premier confinement (du 17 mars 2020 au 10 mai 2020) a eu pour effet l'obligation de fermer le siège de la Société et la totalité des agences. Le second et le troisième confinement ont autorisé l'ouverture des agences pour l'unique motif de recevoir de la clientèle sur rendez-vous fixés à l'avance.

Les mesures prises par la Société vis-à-vis du personnel salarié du siège lors des deux premiers confinements ont consisté à prendre des mesures de chômage partiel à 80% ou 100% (et à 50% lors du 3ème confinement) selon les postes complétées par :

- La diffusion :
    - Des nouveaux protocoles sanitaires des salariés en entreprise à chaque mise à jour,
    - Des attestations à fournir à chaque salarié pour les déplacements professionnels et personnels,
    - Des notes régulières sur l'évolution de la situation (couvres feu, attestation à compléter, lieux fermés et ouverts…).
- La mise en place de gels, de fourniture de masques en tissu par salarié, création de masques logotés Agence Auto, la mise en place de plexiglass…

Les mesures prises par la Société vis-à-vis des membres du réseau lors des trois confinements ont consisté à :

- La mise en place de réunions générales avec l'ensemble du réseau chaque semaine (puis mensuellement en sortie de COVID) avec un accès à une re diffusion de chaque réunion, disponible via le Webgest afin de faire le point sur la situation ;
- L'envoi de notes sur les procédures d'arrêt de travail dans l'attente des résultats test COVID pour les agences ayant des salariés ;
- La création de diverses affiches à apposer sur les agences (gestes barrières, jauges de personnes…),
- Des notes régulières sur l'évolution de la situation (couvre- feux, attestation à compléter…), y compris dans les DOM TOM et en Belgique ;
- Des notes régulières (1 fois par semaine) sur toutes les aides disponibles pour les entreprises ainsi que les aides pour les gérants indépendants avec les mises à jour en temps réel ;
- La création et le partage de courriers types pour les demandes d'aides diverses (auprès des URSSAF, des bailleurs…) ;
- La mise à disposition de liens internet pour la fourniture des équipements COVID (masques, gels, plexiglass…) ;
- La diffusion des nouveaux protocoles sanitaires du commerce à chaque mise à jour,
- Contacter tous les partenaires (LE BON COIN, LA CENTRALE…) pour geler les factures et aider les agences ;
- Lettre en place une communication à partager par les agences pour annoncer la réouverture des agences (vidéos, affiches…) ;
- Rappeler les dates limites de demandes d'aides avant chaque échéance.

Si ces mesures ont permis à la Société de sécuriser son personnel salarié, ses partenaires, son réseau d'agences et les clients de ceux-ci, des incertitudes liées à la pandémie de COVID 19 demeurent.

6.2.11. Risques liés à l'évolution des prix des véhicules d'occasion (Faibles)

Le prix moyen des véhicules d'occasion vendus dans le réseau L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® est en progression de 2018 à 2020. D'une manière générale, la mise sur le marché de véhicules d'occasion de plus en plus récents constatée en France contribue à cette augmentation des prix.

Les redevances perçues par la Société ne dépendent pas du prix de vente des véhicules d'occasion, mais du nombre de véhicules confiés aux agences.

La rémunération perçue par les agences est articulée sur un forfait sur prix de cession dont la seconde tranche est comprise entre 3 k€ et 19 k€.

Puisque le prix moyen des véhicules vendus s'élève à 13.940€ (soit au centre de cette tranche), cette rémunération n'est pas significativement impactée et a peu de risque de l'être dans les années à venir. Pour mémoire, ce prix moyen était de 12.871€ en 2018 et 12.925€ en 2019.

6.2.12. Risques liés à la croissance externe du groupe (Faibles)

La stratégie de la Société est axée sur une croissance interne, par la multiplication des franchises et le développement des offres AUTOWIN® et YESCAR®. La Société n'a pas prévu de croissance externe pour les prochaines années.

6.2.13. Risques liés aux nouvelles technologies (Modérés)

La Société adapte régulièrement son offre et son fonctionnement en maintenant un développement qui nécessite l'utilisation et la connaissance des nouvelles technologies, soit afin de créer de nouvelles fonctionnalités pour son outil de gestion interne Webgest (facturation, multidiffusion des annonces, reporting online des franchisés, gestion de l'agenda des rendez-vous commerciaux…), soit afin d'élargir son service client (par exemple Cash Sentinel).

Une équipe en interne est dédiée à ce développement, et des partenaires externes participent à l'effort de la Société dans ce domaine.

La Société considère les risques liés aux nouvelles technologies comme réels, mais maîtrisés.

6.2.14. Risques liés au maintien de la réputation de la Société (Modérés)

La Société contrôle en permanence le maintien de sa réputation par une stricte gestion et surveillance de ses franchisés avec la contribution de référents régionaux, chacun situé à moins de 200 km des agences dont ils ont la charge.

La Société réalise son recrutement de franchisés au travers d'une attention particulière sur les valeurs de ceux-ci, facteur indispensable à leur entrée dans le groupe. Les valeurs promues par la Société sont l'honnêteté, les relations humaines et le respect du client.

Une étude quantitative client diligentée par la Société en 2021 fait apparaître que les valeurs perçues par les clients sont : confiance, transparence, qualité, et fiabilité. Il est aussi rappelé que chaque agence dispose d'une notation spécifique par ses clients, ce qui permet d'identifier d'éventuelles dégradations de réputation susceptibles de déclencher les mesures appropriées nécessaires.

La Société est consciente de la réalité du risque lié au maintien de sa réputation, notamment compte tenu d'une présence sur internet importante, et met en place la surveillance nécessaire pour le maitriser.

6.3. Risques financiers

6.3.1. Risques de liquidité (Faibles)

Les risques de liquidité correspondent à un manque de liquidités provenant d'un événement conjoncturel, ponctuel et inhabituel de caractère exceptionnel qui bouscule les équilibres financiers d'une entreprise permettant toutefois à celle-ci de les ajuster rapidement. Ces risques sont à différencier de celui d'une crise de solvabilité, dont les causes sont plus profondes et proviennent de dettes principalement financières et bancaires excessives par rapport à la capacité de remboursement. La survie devient alors compromise si un apport de capitaux propres n'est pas réalisé et concrétisé par un apport durable de trésorerie.

La Société est susceptible d'être exposée à ce risque, comme tout autre entreprise. Sa situation de trésorerie au 31 décembre 2020 montre une trésorerie disponible de 336,6 k€ à comparer à un endettement financier de 274,6 k€ comprenant un Prêt Garanti par l'Etat de 250 k€.

L'exploitation de YESCAR® suppose un besoin en fonds de roulement qui n'augmente pas significativement le risque de liquidité de la Société sur les douze prochains mois. La Société a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et considère être en mesure de respecter ses engagements à venir sur les douze mois suivant la date de sa première cotation sur Euronext Access.

6.3.2. Risques de crédit (Faibles)

Les risques de crédit correspondent à une situation dans laquelle un partenaire bancaire ou un client de la Société ferait défaut. Les établissements bancaires de la Société sont solides et entretiennent des relations de longue date avec celle-ci.

Les clients de la Société sont les 86 agences dont les redevances sont prélevées automatiquement le 20 de chaque mois via l'outil de gestion interne mis en place par la Société. Le nombre de clients des agences, avec 5.973 véhicules cédés par des individuels en 2020, limite considérablement les risques de crédit, d'autant que le prix de cession du véhicule est crédité directement du compte de l'acheteur sur le compte du vendeur, exonérant l'agence et indirectement la Société du risque d'impayé qui pourrait résulter de la transaction. Il est rappelé en effet que la Société et ses agences ne portent aucun stock de véhicule.

La Société estime avoir réduit significativement son risque de crédit.

6.3.3. Risques liés à la fraude (Faibles)

La Société se rémunère par redevances sur les agences de son réseau.

Les redevances fixes sont prélevées automatiquement le 20 de chaque mois sur les comptes de celles-ci, et une procédure est prévue en cas de non-paiement.

Les redevances variables sont proportionnelles au nombre de véhicules inscrits par les agences sur le Webgest. Celles-ci n'ont aucun moyen de vendre les véhicules sans les inscrire sur le Webgest, et toutes les étapes du processus de vente sont traçables sur cet outil.

La traçabilité des opérations intégrées dans le process de vente limite considérablement les risques de fraude.

6.4. Faits exceptionnels, procédures et litiges

À la date du présent Document d'information, la Société n'est l'objet d'aucun fait exceptionnel, procédure ou litige.

6.5. Assurance et couverture des risques

N° de contrat	Compagnie	Catégorie	Description des activités assurées	Valeur du parc assuré et Prime
N°41843623B/0001	GROUPAMA	Assurance Auto & Assurance Garage	Négoce Automobile et Mandataire Automobile Parc de véhicules de la société L'AGENCE AUTOMOBILIERE 10 VL assurés + 1 garage	Valeur assurée : 1.000.000 € Prime : 6.944,78 € TTC pour 2021
N°418436230002	GROUPAMA	Multirisques bureaux	Négoce Automobile et Mandataire Automobile Locataire occupant avec assurance pour compte du propriétaire Superficie totale : 189 m², bâtiment construit / usage de bureaux Extension de garantie pour vol des fonds	Valeur assurée : 15.300.000 € par sinistre Prime : 363,42 € TTC pour 2021

Aucun sinistre important n'a été constaté au cours de dix dernières années hors bris de glace ou carrosserie.

7. INFORMATIONS DE CARACTERE GENERAL CONCERNANT LA SOCIETE

7.1. Dénomination sociale et nom commercial de la Société

7.1.1. Raison sociale et nom commercial de la Société

La Société a pour dénomination sociale : L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE

7.1.2. Lieu et numéro d'enregistrement de la Société

La Société est immatriculée au Registre du Commerce et des Sociétés de Mulhouse sous le numéro 452 451 552

7.1.3. Date de constitution et durée de la Société

La Société a été immatriculée le 18 mars 2004 pour une durée de 99 ans s'achevant le 17 mars 2103 ; sauf dissolution anticipée ou prorogation.

7.1.4. Siège social de la Société

Le siège social de la Société est situé au 24A, route départementale 201, Zone Actipolis 1, 68390 SAUSHEIM
Téléphone : 09 72 50 66 70
Adresse électronique : info@agenceauto.com
Site internet : agenceauto.com

7.2. Forme juridique (article 1 des statuts)

La Société a la forme d'une société anonyme à conseil d'administration.

Elle est régie par les lois et règlements français en vigueur, notamment par le Code de Commerce et par ses statuts.

Elle peut émettre toutes valeurs mobilières définies à l'article L211-2 du code monétaire et financier, donnant accès au capital ou à l'attribution de titres de créance dans les conditions prévues par la loi et les statuts.

7.3. Objet social (article 2 des statuts)

La Société a pour objet directement ou indirectement, tant en France qu'à l'étranger :

Toute prestation de services liées à l'automobile et la communication notamment en tant qu'intermédiaire :

- L'achat et la vente de véhicules neufs et d'occasion et d'accessoires pour automobiles et plus largement toute prestation de services, travaux, réparations et autres par voie de sous-traitance,
- La souscription et l'acquisition de titres de participations et filiales à activités diversifiées, en vue de leur gestion, et en particulier, de titres de sociétés ayant pour objet la vente en gros et en détail, le montage, la réparation, de tous véhicules terrestres, marins, aériens, à moteur et autres et tous articles, accessoires, marchandises s'y rapportant,
- L'assistance à ses filiales, comme à toute autre société ou entreprise en matière de gestion technique, financière, commerciale, informatique, documentaire et administrative, et plus généralement, toute action de direction, de gestion, d'étude et de recherche d'accords industriels et commerciaux en vue de favoriser et d'accroître le rendement du capital, la politique d'investissement et les opérations du groupe,
- Tous travaux d'études, de conseils, de formation et d'assistance de nature pluridisciplinaire au profit des entreprises,
- Et généralement toutes opérations financières, commerciales, industrielles, mobilières et immobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet ci-dessus ou à tout objets similaires ou connexes, de nature à favoriser son développement ou son extension.

7.4. Propriété intellectuelle

Déposant	Dénomination	N° de dépôt	Date dépôt	Type	Classe
Christophe WINKELMULLER	L'AGENCE AUTOMOBILIERE	3266752 - France	11 juin 2004	Marque verbale	35,36,37
Christophe WINKELMULLER	L'AGENCE AUTOMOBILIERE	11950896 - Europe	21-nov-13	Marque verbale	35,36,37
UNE PIERRE	YESCAR	4370029 - France	20 juin 2017	Marque verbale	35,36,38
Christophe WINKELMULLER	Logo L'AGENCE AUTOMOBILIERE	4539577 - France	2 avril 2019	Marque figurative	35,36,42
Christophe WINKELMULLER	L'AUTOMOB	19 4 588 529 - France	8 octobre 2019	Marque verbale	35,41,42
Christophe WINKELMULLER	L'AGENZIA AUTOMOBILIARE	19 4 606 300 - France	10 décembre 2019	Marque verbale	35,36,42
Christophe WINKELMULLER	AUTOWIN	20 4 643 796 - France	30 avril 2020	Marque verbale	35,36

7.5. Exercice social

L'exercice social commence le 1er janvier et s'achève le 31 décembre.

7.6. Dividendes

La Société n'a versé aucun dividende depuis sa création.

7.7. Organes de direction, d'administration et de contrôle de la Société

7.7.1. Conseil d'administration et direction générale

7.7.1.1. Conseil d'administration

Le Conseil d'administration se compose du président et deux administrateurs dont la durée des fonctions est de trois années.

7.7.1.2. Composition du Conseil d'administration

Membre du Conseil d'administration	Fonction	Date de 1ère nomination	Date d'échéance du mandat
Monsieur Christophe WINKELMULLER	PDG	AGE du 3 septembre 2021	Assemblée Générale Ordinaire Annuelle statuant sur les comptes au 31/12/2024
Monsieur Philippe KAEUFFER	Administrateur	AGE du 3 septembre 2021	Assemblée Générale Ordinaire Annuelle statuant sur les comptes au 31/12/2024
Monsieur Philippe SACHETTI	Administrateur	AGE du 3 septembre 2021	Assemblée Générale Ordinaire Annuelle statuant sur les comptes au 31/12/2024

7.7.1.3. Pouvoirs du Conseil d'administration (article 21 des statuts)

Attributions générales :
Le Conseil d'administration détermine les orientations de l'activité de la Société et veille à leur mise en œuvre. Sous réserve des pouvoirs expressément attribués par la loi aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Dans les rapports avec les tiers, la Société est engagée même par les actes du Conseil d'administration qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte en cause dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant précisé que la seule publication des statuts ne peut suffire à constituer cette preuve.

Autorisation des cautions, avals et garanties :
Les cautions, avals et garanties donnés par la Société en faveur de tiers doivent être autorisés par le Conseil d'administration conformément aux dispositions de l'article L 225-35, alinéa 4 du Code de commerce.

Contrôles et vérifications :
Le Conseil d'administration procède à tout moment aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns.
Chaque administrateur doit recevoir les informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission et peut obtenir auprès de la Direction générale tous les documents qu'il estime utiles.

Délégation de pouvoirs :
Le Conseil d'administration peut donner à tout mandataire de son choix toute délégation de pouvoirs dans la limite des pouvoirs qu'il tient de la loi et des présents statuts.
Le Conseil peut décider de la création de Comités d'études chargés d'étudier les questions que le Conseil ou son Président lui soumet.

Emission d'obligations :
Le Conseil d'administration a seule qualité pour décider ou autoriser l'émission d'obligations.
Il peut déléguer à l'un ou plusieurs de ses membres, au Directeur Général ou, en accord avec ce dernier, à un ou plusieurs Directeurs Généraux Délégués, les pouvoirs nécessaires pour réaliser dans un délai d'un an l'émission d'obligations et en arrêter les modalités.
Les personnes désignées rendent compte au Conseil d'administration dans les conditions prévues par ce dernier.

Modifications statutaires :
Le Conseil d'administration peut, sur délégation de l'assemblée générale extraordinaire, apporter les modifications nécessaires aux statuts pour les mettre en conformité avec les dispositions législatives et réglementaires, sous réserve de ratification de ces modifications par la prochaine assemblée générale extraordinaire.

7.7.1.4. Direction générale (extrait de l'article 22 des statuts)

Modalités d'exercice :
Conformément à l'article L 225-51-1 du Code de commerce, la Direction générale de la Société est assumée sous sa responsabilité, soit par le Président du Conseil d'Administration, soit par une autre personne physique nommée par le Conseil d'administration et qui prend le titre de Directeur Général.
Le choix entre ces deux modalités d'exercice de la direction générale est effectué par le Conseil d'administration. La délibération du Conseil relative au choix de la modalité d'exercice de la Direction générale est prise à la majorité des administrateurs présents ou représentés. Le choix du Conseil d'administration est porté à la connaissance des actionnaires et des tiers dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.
L'option retenue par le Conseil d'administration reste valable jusqu'à l'expiration du premier des mandats des dirigeants. À l'expiration de ce délai, le Conseil d'administration doit à nouveau délibérer sur les modalités d'exercice de la Direction générale.
Le changement de la modalité d'exercice de la Direction générale n'entraîne pas une modification des statuts.

Direction générale :
En fonction de la modalité d'exercice retenue par le Conseil d'administration, le Président ou le Directeur Général assure sous sa responsabilité la Direction générale de la Société.
Le Directeur Général est nommé par le Conseil d'administration qui fixe la durée de son mandat, détermine sa rémunération et, le cas échéant, les limitations de ses pouvoirs.
Pour l'exercice de ses fonctions, le Directeur Général doit être âgé de moins de 65 ans.
Le Directeur Général est révocable à tout moment par le Conseil d'administration. La révocation du Directeur Général non-Président peut donner lieu à des dommages-intérêts si elle est décidée sans juste motif.

Pouvoirs du Directeur Général :
Le Directeur Général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société. Il exerce ces pouvoirs dans la limite de l'objet social, et sous réserve des pouvoirs expressément attribués par la loi aux assemblées générales et au Conseil d'administration. Il représente la Société dans ses rapports avec les tiers.

La Société est engagée même par les actes du Directeur Général qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte en cause dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant précisé que la seule publication des statuts ne peut suffire à constituer cette preuve.
Conformément aux dispositions des articles L 225-149 et L 232-20 du Code de commerce, le Directeur général est habilité à mettre à jour les statuts de la Société, sur délégation du Conseil d'administration, à la suite d'une augmentation de capital consécutive à l'émission de valeurs mobilières ou à un paiement du dividende en actions.
Le Directeur général peut être autorisé par le Conseil, si celui-ci le juge opportun, à donner globalement et sans limite de montant, des cautionnements, des avals et des garanties pour garantir les engagements pris par les sociétés sous contrôle exclusif de la Société. Il doit alors rendre compte au Conseil d'administration de l'utilisation de cette autorisation, au moins une fois par an.

Directeurs Généraux Délégués :
Sur proposition du Directeur Général, que cette fonction soit assumée par le Président du Conseil d'Administration ou par une autre personne, le Conseil d'administration peut nommer une ou une plusieurs personnes physiques chargées d'assister le Directeur Général avec le titre de Directeurs Généraux Délégués.
Le nombre maximum de Directeurs Généraux Délégués est fixé à 3.
En accord avec le Directeur Général, le Conseil d'administration détermine l'étendue et la durée des pouvoirs accordés aux Directeurs Généraux Délégués et fixe leur rémunération.
A l'égard des tiers, le Directeur Général Délégué ou les Directeurs Généraux Délégués disposent des mêmes pouvoirs que le Directeur Général.
Les Directeurs Généraux Délégués sont révocables, sur proposition du Directeur Général, à tout moment. La révocation des Directeurs Généraux Délégués peut donner lieu à des dommages-intérêts si elle est décidée sans juste motif.

7.7.2. Assemblées générales des actionnaires

7.7.2.1. Convocation – Procès-verbaux (extrait de l'article 25 des statuts)

Les assemblées générales sont convoquées par le Conseil d'administration ou à défaut, par le Commissaire aux comptes ou par toute personne habilitée à cet effet. Les assemblées générales sont réunies au siège social ou en tout autre lieu indiqué dans la convocation.
Les assemblées générales peuvent avoir lieu de façon dématérialisée et peuvent être tenues exclusivement par visioconférence ou par des moyens de télécommunication permettant l'identification des actionnaires, à l'initiative de l'auteur de la convocation.
Un ou plusieurs actionnaires représentant au moins 5% du capital social peut toutefois s'opposer à ce mode de consultation, pour les assemblées générales extraordinaires uniquement.
La convocation est effectuée quinze jours avant la date de l'assemblée.
Conformément à l'article R.225-67 du Code de commerce, l'avis de convocation est inséré dans un journal habilité à recevoir les annonces légales dans le département du siège social et, en outre, au Bulletin des Annonces Légales Obligatoires.

Tout actionnaire, quel que soit le nombre d'actions qu'il possède, a le droit d'assister aux assemblées générales et de participer aux délibérations personnellement ou par mandataire ou en votant par correspondance ou à distance, par voie électronique, dans les conditions prévues par la loi et les présents statuts, sur justification de l'inscription de ses actions dans les comptes de la Société trois jours ouvrés au moins avant la réunion de l'assemblée, à zéro heure, heure de Paris.

En cas de vote par correspondance, seuls les formulaires de vote reçus par la Société trois jours avant la date de l'assemblée seront pris en compte.
En cas de vote à distance au moyen d'un formulaire de vote électronique, ou d'un vote par procuration donné par signature électronique, celui-ci s'exerce dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur, soit sous la forme d'une signature électronique sécurisée au sens du Décret n° 2017-1416 du 28 septembre 2017, soit sous la forme d'un procédé fiable d'identification garantissant son lien avec l'acte auquel elle se rattache.

Tout actionnaire peut également participer aux assemblées générales par visioconférence ou par tous moyens de télécommunication dans les conditions fixées par les lois et règlements et qui seront mentionnés dans l'avis de convocation de l'assemblée.

Les assemblées sont présidées par le Président du Conseil d'Administration ou par l'administrateur le plus ancien présent à l'assemblée. À défaut, l'assemblée élit elle-même son Président.

7.7.2.2. Assemblées générales : Vote (article 26 des statuts)

Un droit de vote double est attribué à toutes les actions entièrement libérées et justifiant d'une inscription nominative depuis deux ans au moins au nom du même actionnaire. Le droit de vote double est réservé aux actionnaires de nationalité française ou ressortissants d'un État membre de l'Union européenne.

7.7.2.3. Assemblées générales ordinaires (article 27 des statuts)

L'assemblée générale ordinaire est appelée à prendre toutes les décisions qui ne modifient pas les statuts. Elle doit être réunie au moins une fois par an, dans les six mois de la clôture de chaque exercice, pour statuer sur les comptes de cet exercice.
L'assemblée générale ordinaire ne délibère valablement sur première convocation que si les actionnaires présents ou représentés ou votant par correspondance possèdent au moins un cinquième des actions ayant droit de vote. Sur deuxième convocation, aucun quorum n'est requis.
L'assemblée générale ordinaire statue à la majorité des voix exprimées par les actionnaires présents ou représentés ou votant par correspondance. Les voix exprimées ne comprennent pas celles attachées aux actions pour lesquelles l'actionnaire n'a pas pris part au vote, s'est abstenu ou a voté blanc ou nul.

7.7.2.4. Assemblées générales extraordinaires (article 28 des statuts)

L'assemblée générale extraordinaire peut seule modifier les statuts, sous réserve des éventuelles délégations consenties à cet effet, en application de la loi et des présents statuts. Elle ne peut toutefois augmenter les engagements des actionnaires, sauf dans le cas des opérations résultant des regroupements d'actions régulièrement effectuées.

L'assemblée générale extraordinaire des actionnaires est seule compétente pour décider l'émission, le rachat et la conversion des actions de préférence au vu d'un rapport spécial des Commissaires aux comptes, si la Société en est dotée.

L'assemblée générale extraordinaire ne délibère valablement sur première convocation que si les actionnaires présents ou représentés ou votant par correspondance possèdent au moins un quart des actions ayant droit de vote et au moins un cinquième des actions ayant droit de vote sur deuxième convocation.
Elle statue à la majorité des deux tiers des voix exprimées par les actionnaires présents, représentés ou votant par correspondance. Les voix exprimées ne comprennent pas celles attachées aux actions pour lesquelles l'actionnaire n'a pas pris part au vote, s'est abstenu ou a voté blanc ou nul.

Toutefois :
- les augmentations de capital par incorporation de réserves, bénéfices et primes d'émission sont décidées aux conditions de quorum et de majorité des assemblées générales ordinaires ;
- la transformation de la Société en Société en nom collectif et en Société par actions simplifiée, l'augmentation du capital par majoration du montant nominal des titres de capital autrement que par incorporation de réserves, bénéfices ou primes d'émission, ainsi que le changement de nationalité de la Société sont décidés à l'unanimité des actionnaires.

7.7.2.5. Assemblée spéciale (article 29 des statuts)

Les assemblées spéciales réunissent les titulaires d'une catégorie d'actions déterminée. La décision d'une assemblée générale extraordinaire de modifier les droits relatifs à une catégorie d'actions, n'est définitive qu'après approbation par l'assemblée générale des actionnaires de cette catégorie.
Elles ne délibèrent valablement que si les actionnaires présents ou représentés ou votant par correspondance possèdent au moins sur première convocation au moins un tiers et sur deuxième convocation au moins un cinquième des actions ayant droit de vote et dont il est envisagé de modifier les droits.
Elle statue à la majorité des deux tiers des voix exprimées par les actionnaires présents, représentés ou votant par correspondance. Les voix exprimées ne comprennent pas celles attachées aux actions pour lesquelles l'actionnaire n'a pas pris part au vote, s'est abstenu ou a voté blanc ou nul.

7.7.2.6. Droit de communication des actionnaires (article 30 des statuts)

Le droit de communication des actionnaires, la nature des documents mis à leur disposition et les modalités de leur mise à disposition ou de leur envoi s'exercent dans les conditions prévues par les dispositions légales et réglementaires.

7.7.2.7. Comptes annuels (article 31 des statuts)

Le Conseil d'administration tient une comptabilité régulière des opérations sociales. Il établit les comptes annuels conformément aux lois et usages du commerce.

7.7.2.8. Affectation des résultats (article 32 des statuts)

Le compte de résultat qui récapitule les produits et les charges de l'exercice fait apparaître par différence, après déduction des amortissements et provisions, le bénéfice ou la perte de l'exercice. Sur le bénéfice de l'exercice, diminué, le cas échéant, des pertes antérieures, il est prélevé 5 % au moins pour doter le fonds de réserve légale. Ce prélèvement cesse d'être obligatoire lorsque la réserve légale atteint le dixième du capital social.
Le bénéfice distribuable est constitué par le bénéfice de l'exercice, diminué des pertes antérieures ainsi que des sommes à porter en réserve en application de la loi ou des statuts et augmenté du report bénéficiaire.
Sur ce bénéfice, il est prélevé tout d'abord toute somme que l'assemblée générale décidera de reporter à nouveau sur l'exercice suivant ou d'affecter à la création de tous fonds de réserve extraordinaire, de prévoyance ou autre avec une affectation spéciale ou non. Le solde est réparti entre tous les actionnaires au prorata de leurs droits dans le capital.

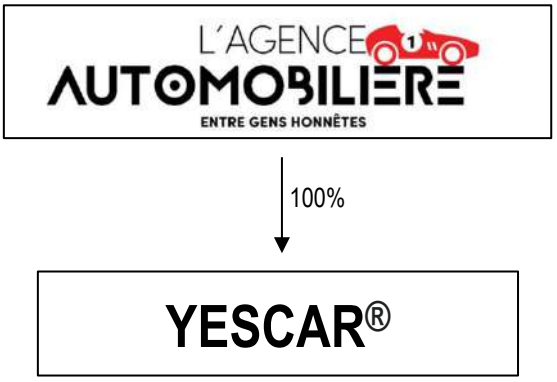
La perte de l'exercice est inscrite au report à nouveau à l'effet d'être imputée sur les bénéfices des exercices ultérieurs jusqu'à son apurement complet.

7.7.2.9. Paiement des dividendes (article 33 des statuts)

Les modalités de mise en paiement des dividendes sont déterminées par l'assemblée générale ou à défaut par le Conseil d'administration.
En tout état de cause, la mise en paiement des dividendes en numéraire doit intervenir dans un délai maximal de neuf mois après la clôture de l'exercice, sauf prolongation par autorisation de justice.
Lorsqu'un bilan établi au cours ou à la fin de l'exercice et certifié par un Commissaire aux comptes (spécialement désigné à cet effet si la Société n'en est pas dotée) fait apparaître que la Société, depuis la clôture de l'exercice précédent, après constitution des amortissements et provisions nécessaires, déduction faite s'il y a lieu des pertes antérieures ainsi que des sommes à porter en réserve en application de la loi ou des statuts et compte tenu du report bénéficiaire a réalisé un bénéfice, il peut être distribué des acomptes sur dividendes avant l'approbation des comptes de l'exercice. Le montant des acomptes sur dividendes ne peut excéder le montant du bénéfice ainsi défini.
L'assemblée générale a la faculté d'accorder à chaque actionnaire, pour tout ou partie du dividende mis en distribution ou des acomptes sur dividendes, une option entre le paiement du dividende ou des acomptes sur dividendes en numéraire ou en actions.

7.8. Organigramme juridique de la Société

La Société YESCAR a été cédée en totalité le 2 septembre 2021 à L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE au prix de 72,5 k€.



8. INFORMATIONS RELATIVES A L'OPERATION

8.1. Modalités de l'opération

Modalités de l'opération	
Procédure d'inscription :	Admission technique
Nombre de titres composant le capital :	1.000.000
Nombre de titres cédés à l'inscription :	5.000
Valeur nominale des actions :	0,1 €
Prix d'admission des actions :	2 €, issu de la note d'évaluation présentée au chapitre 9 du présent Document d'information.
Valorisation retenue à l'inscription :	2.000.000 €
Date de première admission des actions :	5 Novembre 2021
Code ISIN :	FR0014005WE9
Code Mnémonique :	MLAA
Service Financier :	CIC Market Solutions

L'opération est réalisée dans le cadre d'une procédure d'inscription sur le marché Euronext Access, par admission technique, des actions L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. Elle ne nécessite pas de visa de l'Autorité des Marchés Financiers en application des dispositions de la Note d'Organisation du marché Euronext Access du 17 août 2020.

8.2. Objectifs de l'opération

L'objectif de l'opération est de contribuer à augmenter la notoriété de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et de renforcer sa présence en France et en Europe.

À terme, L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et ses actionnaires projettent d'augmenter progressivement le flottant. Cette admission sur Euronext Access constitue une première étape avant un transfert éventuel sur le compartiment Euronext Growth.

L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® pourra faire appel aux investisseurs et au marché en fonction du besoin de capitaux nécessaires pour le financement de son développement.

8.3. Dépositaire central – Etablissement en charge du service titres

CIC Market Solutions
6 avenue de Provence
75009 Paris

8.4. Calendrier des prochaines publications – Agenda 2021 - 2022

Publication du chiffre d'affaires du 3ème trimestre 2021 : 30 novembre 2021
Publication du chiffre d'affaires annuel de l'exercice clos le 31 décembre 2021 : 28 février 2022
Publication du chiffre d'affaires du 1er trimestre 2022 : 30 avril 2022
Publication des résultats annuels de l'exercice clos le 31 décembre 2021 : 30 avril 2022
Publication du chiffre d'affaires du 1er semestre 2022 : 30 septembre 2022

8.5. Capital social

Le capital social est fixé à 100.000 (cent mille) euros.

8.6. Répartition du capital

À la date du présent Document, le capital de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® est réparti ainsi :

Répartition du capital pré-cotation	Nb d'actions	% du capital	% votes
Christophe Winkelmuller	696 000	69,60%	69,60%
Sté UNE PIERRE (*)	2 000	0,20%	0,20%
Philippe Kaeuffer, via Sté STAUM	14 000	1,40%	1,40%
Mikael Rault, via Sté MAXANA CO	60 000	6,00%	6,00%
Rémi Enderlin, via Sté RND Services	60 000	6,00%	6,00%
Irénée Vallat, via Sté INTI Consulting	60 000	6,00%	6,00%
Brieux Lumaret, via Sté BL2L	8 000	0,80%	0,80%
Insurance risk consulting	50 000	5,00%	5,00%
J.C.S Conseil	50 000	5,00%	5,00%
Total	1 000 000	100%	100%

(*) SARL détenue par Mr Christophe Winkelmuller, gérant de celle-ci.

8.7. Modifications du capital social

Ces modifications du capital ont été apportées pour la cotation des actions de la Société sur Euronext Access.

8.7.1. Modifications du capital social

Lors de la constitution de la Société le 18 mars 2004, il a été fait apport de 7.500 € dont 1.500 € en nature et 6.000 € en numéraire.

Par décision en date du 31 mai 2019 de Monsieur Christophe Winkelmuller, associé unique, le capital social a été augmenté de 42.500 € et porté de 7.500 € à 50.000 € par incorporation de réserve.

Par décision en date du 14 juin 2021 de Monsieur Christophe Winkelmuller, associé unique, le capital social a été augmenté de 50.000 € et porté de 50.000 € à 100.000 € par incorporation de réserves.

Par décision de l'assemblée générale extraordinaire de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE le 3 septembre 2021 :

- La Société a été transformée en Société Anonyme,
- Le nominal de chaque action a été divisé par 2.000, portant le nombre d'actions composant le capital de 500 à 1.000.000.

8.7.2. Forme des actions – Identification des détenteurs de titres (extrait de l'article 12 des statuts)

Les actions entièrement libérées sont nominatives ou au porteur, au choix de l'actionnaire, sauf dans le cas où la forme nominative est imposée par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

Les droits des titulaires seront représentés par une inscription en compte à leur nom, dans les conditions fixées par la réglementation en vigueur :

- Auprès de l'intermédiaire de leur choix pour les titres au porteur,
- Auprès de l'émetteur, et, s'ils le souhaitent, auprès de l'intermédiaire de leur choix pour les titres nominatifs.

Conformément aux dispositions de l'article L.228-2 du Code de commerce, la Société est habilitée à consulter le dépositaire central à l'effet de connaître l'identité de tout ou partie de ses actionnaires et de rendre les titres au porteur identifiables.

8.7.3. Indivisibilité des actions (extrait de l'article 10 des statuts)

Les actions sont indivisibles à l'égard de la Société.
Le droit de vote attaché à l'action appartient à l'usufruitier dans les assemblées générales ordinaires et au nu-propriétaire dans les assemblées générales extraordinaires.
Quel que soit le titulaire des droits de vote, le nu-propriétaire et l'usufruitier ont le droit de participer aux décisions collectives. Ils doivent être convoqués à toutes les assemblées et disposent du même droit d'information.

8.7.4. Transmission des actions (article 15 & 16 des statuts)

Les actions sont librement cessibles et négociables.
Toute transmission ou mutation d'action s'opère, à l'égard des tiers et de la Société, par un virement de compte à compte, dans les conditions prévues par la loi et les règlements en vigueur. La transmission d'actions à titre gratuit ou en suite de décès s'opère également par un virement de compte à compte.

8.7.5. Droits et obligations attachés aux actions (extrait de l'article 11 des statuts)

Chaque action donne droit dans les bénéfices et l'actif social à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente.
Elle donne en outre le droit au vote et à la représentation dans les assemblées générales, ainsi que le droit d'être informé sur la marche de la Société et d'obtenir communication de certains documents sociaux aux époques et dans les conditions prévues par la loi et les statuts.

Les actionnaires ne sont responsables des pertes qu'à concurrence de leurs apports. Les droits et obligations attachés à l'action suivent le titre dans quelque main qu'il passe. La propriété d'une action comporte de plein droit adhésion aux statuts et aux décisions des assemblées générales.

8.8. Engagement de conservation

Un pacte d'actionnaires a été signé le 30 septembre 2021 entre :

- Monsieur Christophe Winkelmuller, dénommé « Actionnaire Fondateur »,
- Philippe KAEUFFER, MAXANA & CO, Société représentée par Mikaël RAULT, en sa qualité de gérant, RND SERVICES, Société à responsabilité limitée représentée par Rémi ENDERLIN, en sa qualité de co-gérant, INTI CONSULTING, Société par actions simplifiée représentée par Irénée VALLAT, en sa qualité de présidente, Brieux LUMARET, UNE PIERRE, Société à responsabilité limitée représentée par Christophe WINKELMULLER, en sa qualité de gérant, JCS CONSEIL, Société représentée par Jean-Claude SPIEGEL, en sa qualité de président, INSURANCE RISK CONSULTING, Société représentée par Jean-Philippe POCHEZ, en sa qualité de président, dénommés les « Actionnaires ». *cf. tableau au 8.6 du présent Document.*

Ce pacte d'actionnaires, d'une durée de cinq ans, avec une période d'inaliénabilité des actions de deux ans (sauf accord préalable de l'Actionnaire Fondateur), prévoit que les Actionnaires s'engagent à conserver les 2/3 de leur participation actuelle au capital pendant la durée du pacte. L'Actionnaire Fondateur s'engage à conserver au moins 2/3 de sa participation pendant une durée de deux ans.

Entre la période d'inaliénabilité (2 ans) et la fin du pacte (5 ans), les cessions sont soumises à une préemption prioritaire par l'Actionnaire Fondateur, puis dans un second temps par les Actionnaires signataires du Pacte.

Le présent engagement de conservation pourra cependant être revu en cas de demande du marché nécessitant de mettre de nouvelles actions à la disposition de celui-ci.

Les signataires du pacte se concerteront entre eux pour déterminer ceux qui répondront à cette éventuelle demande, Monsieur Christophe WINKELMULLER étant prioritaire pour mettre de nouveaux titres sur le marché dans cette situation s'il le désire.

L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® n'a pas l'intention de souscrire de contrat d'apport de liquidité auprès d'un Prestataire de Services d'Investissement.

9. Note d'évaluation

9.1. Description et fonctionnement de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® a été créée en 2004 par Christophe WINKELMULLER afin d'accompagner les particuliers pour la vente de leur voiture de façon sécurisée, et sans exclusivité.

Son développement s'est opéré par l'ouverture continue d'agences en franchise en France puis dans d'autres pays, et par enrichissement de l'offre :

- Les agences ont pour objectif de développer les transactions sur les véhicules avec l'appui de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® en gestion commerciale, en formation, et en communication le plus souvent en utilisant des outils propriétaires.
- L'enrichissement de l'offre vise à augmenter la rémunération des agences franchisées pour consolider le réseau qui a montré sa solidité au cours de l'année 2020.

Le contrat de sous-licence, d'une durée de 5 ans renouvelable ou non, incluant une exclusivité territoriale, prévoit que les agences paient à L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® :

- Un droit d'entrée variant selon le nombre d'habitants de la zone confiée, en moyenne de 20.000 € (entre 15.000 € et 25.000 €),
- Une redevance fixe mensuelle de fonctionnement de 400 €,
- Une redevance variable mensuelle de 10 € par dossier de vente de véhicule enregistré au-delà du 76ème véhicule vendu,
- Une participation mensuelle à la communication du réseau qui était auparavant de 150 € mais a été relevée à 250 € pour les agences rejoignant le réseau depuis, les anciennes agences continuant à payer 150 €.

Outre ces services, L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® fournit également d'autres services aux agences mais ne touche pas de rémunération sur ceux-ci. Il s'agit de :

- Prestations de garanties sur les véhicules vendues qui peuvent aller jusqu'à 60 mois.
- Des assurances.
- Des financements via YESCAR®, chaque agence percevant une commission sur les financements qu'elle permet à YESCAR® de générer.
- Des prestations supplémentaires comme :
    - L'aide à l'obtention de la carte grise, prestation faiblement rémunératrice, mais très appréciée, et pour laquelle les agences disposent d'une habilitation délivrée par l'AIV.
    - Une offre LOA et LDD.
    - Une commission sur la commercialisation du roadster 100% électrique de Kyburz by eRod depuis 2019.
    - Des prestations à venir d'expertises destinées à confirmer ou non l'appréciation des clients sur les véhicules proposés.

Cette prestation offre une rémunération complémentaire aux agences tout en complétant leur dispositif d'accompagnement de leurs clients. Si ces prestations sont importantes elles ne conduisent pas à une rémunération de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et ne sont pas incluses dans notre modèle financier.

À compter de l'année 2021, L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® :

- Confirmera le déploiement d'une offre de financement de véhicules d'occasion et neufs à travers la Société YESCAR® créée en 2019 et détenue à 100% par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®.
- Lancera l'offre AUTOWIN® ciblant les communes de moins de 20.000 habitants pour proposer les mêmes services que ceux de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. Les agents AUTOWIN® seront des auto-entrepreneurs et n'auront pas de frais fixes dans la mesure où ils n'ont pas besoin d'agence.

AUTOWIN® sera complémentaire géographiquement de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® qui s'adresse aux communes de plus de 30 000 habitants. L'objectif du groupe est d'atteindre à terme 400 agences L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et 400 agents AUTOWIN®. Le modèle AUTOWIN® sera plus simple que celui de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. Le contrat prévoira :

- Un droit d'entrée de 3.000 € HT.
- Des frais de formation unique de 800 € HT.
- Une redevance variable de 10 € HT par véhicule enregistré (ou frais de dossier par véhicule).
- Une redevance variable de 75 € HT par véhicule vendu.
- Une commission de garantie de 50 € par véhicule vendu.

L'agent AUTOWIN sera rémunéré par les frais de dossier (29 € TTC par voiture enregistrée) et par les commissions de vente (790 € TTC par voiture vendue).

9.2. Modèle de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et d'AUTOWIN®

Les deux entités ont le même mode de fonctionnement et les frais de siège seront à terme indifférenciés entre l'une ou l'autre de ces entités. Les hypothèses d'ouverture/fermeture pour les deux entités sont les suivantes :

	2020p	2021e	2022e	2023e	2024e	2025e
L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®						
Ouvertures d'agences	14	20	25	30	30	30
Fermetures d'agences		5	5	8	8	8
Nombre d'agences cumulées	74	89	109	131	153	175
Nombre d'agences moyenne AUTOWIN®		**81,5**	**99**	**120**	**142**	**164**
Nouveaux agents Autowin®		15	20	25	30	30
Cumul agents Autowin®		**15**	**35**	**60**	**90**	**120**

Source – IBI / société

Le nombre d'agences cumulées en 2020 est de 74, couvrant 79 zones, avec autant de licences.

En outre, en ce qui concerne AUTOWIN®, l'hypothèse est faite que les nouveaux agents réaliseront 24 ventes durant la première année, 36 durant la seconde et 48 par la suite.

Par ailleurs, L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® détient en propre une agence pilote à Sausheim et compte développer une offre de formation commerciale reprenant les bases de ce qui est déjà réalisé pour les formations des agents de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et bientôt des agents AUTOWIN® dont la formation sera réalisée par Internet.

Comme pour toute société réalisant de la franchise, les frais de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® sont essentiellement constitués de frais de personnel, de frais de représentation (notamment de restauration) et de frais de communication dans le but de promouvoir la marque en faisant des campagnes publicitaires à la télévision ou à la radio. Par ailleurs, L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® enregistre des frais informatiques liés à la gestion du réseau et au site Internet.

L'ensemble de ces frais progresse de +19% sur la période 2017-2019, ce qui est moins rapide que le chiffre d'affaires qui lui est en hausse de +21%.

Ces différentes hypothèses nous amènent au tableau prévisionnel L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et AUTOWIN® suivant (en k€) :

	2020p	2021e	2022e	2023e	2024e	2025e
Reprise d'agence	100	100	100	100	100	100
Ouverture	178	400	500	600	600	600
Redevance fixe	235	302	386	487	593	698
Redevance variable	114	196	238	288	341	394
Redevance communication	130	132	184	247	313	379
Ouverture Autowin		57	76	95	114	114
Redevance Autowin		34	97	194	314	445
Commissions garanties		18	51	102	165	234
Sausheim	169	225	275	325	375	400
Partenariat & Formation	51	100	150	200	250	300
prestation logiciel						
TOTAL CHIFFRE D'AFFAIRES	**977**	**1 564**	**2 057**	**2 638**	**3 164**	**3 664**
Production immobilisée	31					
Subventions d'exploitation	18					
Reprises amos et transferts de charges	49					
Produits d'exploitation	**1 074**	**1 564**	**2 057**	**2 638**	**3 164**	**3 664**
Autres produits d'exploitation						
Reprise sous licence de marque	81	100	100	100	100	100
Loyers et charges	28	25	40	40	40	40
Frais de personnel hors communication	216	245	250	260	270	280
Personnel communication	37	15	40	40	80	80
Total frais de personnel	253	260	290	300	350	360
Restauration	7	8	9	11	12	14
Convention	0	25	30	35	40	50
Déplacements	16	18	21	24	28	32
Juridique et compta	21	25	30	35	40	50
Siège et divers	74	100	110	120	130	140
PK	0	80	100	100	100	100
MR	0	40	50	50	50	50
Développeurs coach variable	125	50	50	150	200	300
CW	66	80	100	100	100	100
IV	35	80	100	100	100	100
BL	0	80	100	100	100	100
RE	0	80	100	100	100	100
Développeurs et frais autowin	0	23	30	88	95	145
Total développeurs	270	513	630	788	845	995
Communication	152	150	200	300	400	500
Pertes sur créances irrécouvrables	12					
Charges/exercices antérieurs	38					
Frais de croissance (IPO, etc)	0	100	50	50	50	50
TOTAL CHARGES	**952**	**1 324**	**1 511**	**1 802**	**2 036**	**2 332**
EBITDA	**122**	**240**	**546**	**836**	**1 129**	**1 332**
Marge d'EBITDA	*12,5%*	*15,3%*	*26,5%*	*31,7%*	*35,7%*	*36,4%*
Dotation aux amortissements	29	20	20	25	25	30
Dotation aux provisions	49					
EBIT	**44**	**220**	**526**	**810**	**1 103**	**1 302**
Marge EBIT	*4,5%*	*14,0%*	*25,6%*	*30,7%*	*34,9%*	*35,5%*
Frais financiers	2	7	7	5	0	0
Résultat net avant IS	41	213	519	805	1103	1302
Résultat exceptionnel	-1					
IS	4	49	126	197	272	322
Résultat net	**36**	**163**	**393**	**608**	**831**	**980**

Source - IBI/Société

9.3. Evaluation de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et de YESCAR®

L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® n'est pas cotée sur un marché financier et n'a jamais levé de capitaux.

L'essentiel de la valeur de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® réside dans sa capacité à croître et à générer des cash-flows sur les exercices à venir. C'est pourquoi nous avons retenu essentiellement des méthodes intégrant les flux futurs, à savoir les méthodes des comparables et du Discounted Cash-Flow (DCF).

9.3.1. Comparables

Il n'existe aucune société cotée offrant un modèle économique similaire à celui de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. Plusieurs introductions en bourse ont eu lieu récemment ou sont en voie d'être réalisées :

- La société britannique Cazoo spécialisée dans la vente en ligne de véhicules d'occasion est en train d'être reprise par une SPAC américaine (Ajax) à une valorisation pouvant de l'ordre de 7Mds$. L'annonce devrait être réalisée au T3 2021. Cazoo a réalisé de l'ordre de 162 m£ de chiffre d'affaires en 2020 et ne devrait pas être profitable avant 2024. Même si la croissance de Cazoo est rapide, cette valorisation nous semble plus relever du fait que les SPAC qui se multiplient aux USA ont de plus en plus de mal à trouver de sociétés attractives à racheter et que de ce fait les valorisations des acquisitions en cours sont très élevées et ne nous semblent pas réalistes.
- Aramis (détenu à 70% par Stellantis) spécialisé dans la vente en ligne de voitures d'occasion est coté depuis le 18/06/2021. Cette opération a été réalisée dans le but d'accélérer son développement en Europe. Aramis a récemment pris une participation dans la société MotorDepot maison mère de CarSupermarket.com, société britannique également spécialisée dans la vente en ligne de voitures d'occasion. Au 30 septembre 2020, le groupe avait réalisé un chiffre d'affaires pro forma de 1,1 Mds€ pour un EBITDA de 47,6 M€, soit des multiples de 1,5x le CA et de 33,5x l'EBITDA.
- Auto1, plateforme d'achat et de vente en ligne de voitures d'occasion en Europe est entrée en bourse en Allemagne en février 2021 à une capitalisation boursière de 8,3 Mds€, à comparer avec un CA de 2,8 Mds€ et 143 M€ de pertes au 31/12/2020 (soit un multiple autour de 3x le CA).

Il faut souligner que ces opérations, même si elles concernent des sociétés dans le secteur des véhicules d'occasion, n'ont pas le même modèle économique que L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® dans la mesure où il s'agit de modèles en ligne. Or l'agence est le lieu où se créée la confiance entre l'acheteur et le vendeur. Par ailleurs, ces sociétés reconditionnent les véhicules, ce qui implique une acquisition de ceux-ci et donc un BFR sans comparaison à celui de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. De plus, le levier opérationnel est important sur les modèles en ligne, ce qui explique des valorisations très élevées pour des sociétés soit en perte (Cazoo et Auto1), soit avec des marges encore faibles (4,4% en 2020 pour Aramis).

Par ailleurs, deux sociétés américaines présentes sur le marché du véhicule d'occasion en ligne sont cotées en bourse et sont médiatisées. Il s'agit de Carvana et de Vroom. Leur modèle passe par le reconditionnement des véhicules et prévoit la livraison au domicile de l'acheteur. Carvana propose également des distributeurs de voitures sur le même modèle que les distributeurs de confiserie.

Enfin, Auto1, la plate-forme d'achat et de vente en ligne de voitures d'occasion en Europe, est entrée en Bourse en Allemagne en février 2021 à une capitalisation boursière de 7,9 Mds€ à comparer à un chiffre d'affaires de 2,5 milliards d'euros et 90,6 M€ de pertes au 31 décembre 2019. Au 30 septembre 2020, le chiffre d'affaires atteignait 2 Mds€ et la perte d'élevait à 83,3 M€.

Ces modèles ont des charges et des investissements beaucoup plus significatifs que le modèle de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et enregistrent des pertes élevées. Nous ne les avons donc pas retenus dans notre échantillon de comparables.

Néanmoins ces différentes sociétés montrent que le secteur du véhicule d'occasion est actuellement particulièrement attractif.

Nous avons retenu les modèles qui nous semblent les plus comparables, à savoir :

- Les sociétés de vente automobile neuves ou d'occasions. Ces sociétés sont essentiellement basées en Amérique du Nord. Les principaux chiffres considérant ces sociétés figurent dans le tableau suivant :

	Chiffre d'affaires (mds$)			EBITDA (mds$)			Marge d'EBITDA (%)		
	2021e	2022e	2023e	2021e	2022e	2023e	2021e	2022e	2023e
Sonic Automotive	11,5	13,5	13,9	0,41	0,47	NA	3,6%	3,5%	NA
Penske Automotive	23,1	24,6	25,0	1,0	1,0	2,1	4,2%	4,1%	8,4%
Carmax	22,2	23,9	24,4	1,6	1,6	1,5	7,0%	6,8%	6,0%
AutoNation	22,2	22,7	23,0	1,2	1,2	1,2	5,5%	5,5%	5,3%

Source - InFront Analytics

	EV/Sales			EV/EBIT			PE		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Sonic Automotive	0,4	0,3	0,3	12,1	10,6	10,5	11,1	10,0	9,3
Penske Automotive	0,5	0,5	0,5	14,9	14,4	6,1	11,5	11,1	5,3
Carmax	0,9	0,9	0,8	15,9	14,5	13,7	22,9	21,1	25,2
AutoNation	0,4	0,4	0,4	8,0	8,6	9,0	10,1	11,2	11,8
Moyenne	**0,6**	**0,5**	**0,5**	**12,7**	**12,0**	**9,8**	**13,9**	**13,3**	**12,9**
EV Automobilière	864	1 059	1 313	2 794	6 317	7 954	2 268	5 248	7 836
FP Automobilière	844	1 039	1 293	2 774	6 297	7 934	2 268	5 248	7 836
Valeur FP implicite (k€)	5 440								
Après décote de taille (k€)	3 590								

Source - InFront Analytics, IBI

Les marges de ces acteurs restent faibles car leurs chiffres d'affaires sont constitués par les ventes de véhicules alors que celui de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® est composé des revenus des franchisés.

Dans la mesure où ces sociétés comparables font du négoce automobile, ceci leur confère des niveaux de chiffre d'affaires élevé. C'est pourquoi nous ne retenons pas le ratio EV/sales dans nos calculs car il minorerait de facto la valorisation. Notre calcul se base sur la moyenne des EV/EBIT et des PE, ce qui nous donne une valorisation implicite de 5,44 M€.

Nous avons appliqué une décote de taille de 40% tel que cela est préconisé par l'abaque d'Éric-Eugène Grena quand la valorisation de la société étudiée représente moins de 2% de la capitalisation boursière des sociétés comparables retenues. En retenant cette décote de taille basée sur l'abaque d'Éric-Eugène Grena, nous arrivons à une valorisation implicite de 3,59 M€.

Si l'on appliquait la méthode de la Compagnie des Conseils et Experts Financiers, la décote serait de 27,56%. Ceci donnerait alors une valorisation implicite de 3,94 M€.

Nous préférons rester conservateurs et utiliser la décote plus élevée préconisée par Éric-Eugène Grena.

- Les sociétés de petites annonces en ligne, mêmes si elles ne sont pas des pure play automobile : Nous n'avons retenu que deux sociétés qui font des petites annonces automobiles : Adevinta (qui détient LEBONCOIN) et Carsales.com, société australienne qui fait des petites annonces automobiles en ligne :

Les principaux chiffres concernant ces sociétés figurent dans le tableau suivant :

	Chiffre d'affaires			EBITDA			Marge d'EBITDA (%)		
	2021e	2022e	2023e	2021e	2022e	2023e	2021e	2022e	2023e
Adevinta (MdsNOK)	15,1	19,2	21,9	5,0	7,2	8,4	32,7%	37,4%	38,5%
Carsales.com (mAUS$)	0,48	0,52	0,53	0,27	0,29	0,30	55,9%	56,9%	57,5%

Source - InFront Analytics

Les marges de ces opérateurs sont sans surprises élevées car leurs coûts sont limités comme pour l'ensemble des « pure play » internet et elles bénéficient d'un levier opérationnel important.

Dans ce cas, le modèle économique est éloigné de celui de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® dans la mesure où cette dernière n'est en aucun cas un « pure play » internet même si les recherches d'annonces de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® s'appuient sur des « pure play » internet comme LEBONCOIN.

	EV/Sales			EV/EBIT			PE		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Adevinta	8,1	6,2	5,5	29,5	21,3	15,8	77,9	54,3	38,8
Carsales.com	11,2	10,3	10,1	23,0	20,8	20,2	30,6	27,2	25,2
Moyenne	**9,6**	**8,3**	**7,8**	**26,2**	**21,1**	**18,0**	**54,2**	**40,8**	**32,0**
EV Automobilière	15 037	16 992	20 525	5 767	11 102	14 559	8 865	16 035	19 458
FP Automobilière	15 017	16 972	20 505	5 747	11 082	14 539	8 865	16 035	19 458
Valeur FP implicite (k€)	12 668								
Après décote de taille (ke)	7 601								

Source - InFront Analytics, IBI

Nous ne retenons donc pas ce modèle dans nos calculs.

- Les modèles de franchise qui s'appliquent soit à de la location automobile, soit à des modèles de distribution divers :

	Chiffre d'affaires			EBITDA			Marge d'EBITDA (%)		
	2021e	2022e	2023e	2021e	2022e	2023e	2021e	2022e	2023e
Mr Bricolage SA (m€)	268,6	274,9	282,1	31,5	33,4	NA	11,7%	12,1%	N/A
The Home Depot Inc (mds$)	136,0	140,8	145,1	21,7	22,8	24,2	16,0%	16,2%	16,7%
PT ACE Hardware Indonesia (MdsIDR)	8 873,0	9 950,9	9 965,0	1 385,0	1 637,5	2 065,0	15,6%	16,5%	20,7%
KINGfisher PLC (Mds£)	12,0	12,3	N/A	1,3	1,4	N/A	10,9%	11,2%	N/A
Maisons du Monde SA (mds€)	1,3	1,4	1,5	0,3	0,3	0,3	19,7%	19,7%	19,2%
Canadian Tire Corporation (mdsCAD)	14,9	15,3	N/A	2,2	2,4	N/A	15,1%	15,7%	N/A
UCAR (m€)	29,2	32,2	N/A	2,2	3,7	N/A	7,5%	11,5%	N/A
Europcar (mds€)	2,3	2,7	3,3	0,2	0,3	0,5	8,5%	11,6%	14,4%

Source - InFront Analytics

Si on élimine les modèles de location automobile pénalisés par la pandémie actuelle, les marges d'EBITDA de ces sociétés se situent entre 10,9% et 19,7% en 2021 et entre 11,2% et 19,7% en 2022. L'effet de levier important sur les résultats de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® lié au lancement d'AUTOWIN® devrait lui permettre d'atteindre des niveaux de marge d'EBITDA supérieures.

	EV/Sales			EV/EBIT			PE		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Mr Bricolage SA	0,7	0,7	0,7	11,8	11,1	10,5	11,8	10,6	9,7
The Home Depot Inc.	2,8	2,7	2,6	19,7	18,8	17,8	25,4	23,5	21,6
PT ACE Hardware Indonesia Tb	2,8	2,4	2,1	19,9	17,9	17,4	25,6	20,6	21,8
Kingfisher Plc	0,7	0,7	0,7	10,3	9,8	9,7	13,8	13,1	12,4
Maisons du Monde SA	1,2	1,2	1,1	15,9	14,0	13,7	18,2	15,5	15,3
Canadian Tire Corporation, Lim	1,3	1,2	N/A	12,2	11,1	N/A	14,4	12,7	N/A
UCAR	0,6	0,6	N/A	N/M	15,6	N/A	N/M	24,6	N/A
Europcar Mobility Groupe SA	2,4	2,0	1,8	N/M	28,9	22,1	N/M	N/M	N/M
Moyenne	1,6	1,4	1,5	15,0	15,9	15,2	18,2	17,2	16,2
EV Automobilière	2 442	2 955	3 935	3 289	8 373	12 306	2 970	6 770	9 829
FP Automobilière	2 422	2 935	3 915	3 269	8 353	12 286	2 950	6 750	9 809
Valeur FP implicite (k€)	5 901								
Après décote de taille (k€)	3 895								

Source - InFront Analytics, IBI

Ce modèle nous semble le plus proche de celui proposé par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. Même si le type d'activité peut différer, le modèle est basé sur le même modèle économique où le client est le franchisé.

Notre approche nous amène à privilégier ce modèle qui nous semble le mieux refléter celui de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. Ceci donne une valeur de 3,89 M€ en retenant la décote de 40% de l'abaque d'Eris-Eugène Grena.

Si l'on appliquait la méthode de la compagnie des conseils et experts financiers, la décote serait de 27,56%. Ceci donnerait alors une valorisation implicite de 4,27 M€.

Nous préférons rester conservateurs et utiliser la décote plus élevée préconisée par Éric-Eugène Grena.

9.3.2. DCF

Le DCF repose sur des hypothèses de génération de cash-flow libres sur les années à venir. Cette méthode « intrinsèque » est donc basée uniquement sur les chiffres propres de la société étudiée.

Calcul du WACC

Aujourd'hui les CF futurs de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® intègrent d'une part les flux propres à L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® qui offrent une certaine visibilité et ceux liés à la startup AUTOWIN® qui n'a pas encore commencé son activité.

Afin de prendre en compte ces deux modèles, nous considérons qu'il faut intégrer une prime de risque supplémentaire par rapport à la prime de risque de marché actuelle de 7,9%. Nous avons intégré une prime de risque totale de 21,9% soit 3 fois la prime de risque de marché, ce qui nous semble réaliste à ce stade de développement des deux modèles économiques.

L'entreprise étant en situation de cash positif, nous n'avons pas retenu d'impact négatif lié à cet élément dans notre calcul du WACC car ceci constitue un élément positif dans le contexte actuel.

Calcul du WACC	
Taux sans risque	-0,07%
Prime de risque (Fairness Finance)	7,9%
Prime de risque additionnelle	14,0%
WACC	**21,87%**

Ceci nous donne les CF actualisés futurs suivants :

	2021e	2022e	2023e	2024e	2025e	2026e	2027e	2028e	2029e	2030e	2031e
Chiffre d'affaires	1 564	2 057	2 638	3 164	3 664	3 737	3 812	3 888	3 966	4 045	4 126
Croissance		31,5%	28,2%	19,9%	15,8%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%
Résultat d'Exploitation	220	526	810	1 103	1 302	1 328	1 355	1 382	1 410	1 438	1 467
Marge d'exploitation	14,0%	25,6%	30,7%	34,9%	35,5%	35,5%	35,5%	35,5%	35,5%	35,5%	35,5%
DAP nettes	20	20	25	25	30	31	31	32	32	33	34
Excédent Brut d'Exploitation	240	546	836	1 129	1 332	1 359	1 386	1 414	1 442	1 471	1 500
Taux imposition	20,60%	23,07%	23,62%	24,10%	24,15%	24,15%	24,15%	24,15%	24,15%	24,15%	24,15%
Impot	49	126	197	272	322	328	335	341	348	355	362
Excédent Net d'Exploitation	**190**	**420**	**638**	**857**	**1 010**	**1 031**	**1 051**	**1 072**	**1 094**	**1 116**	**1 138**
Variation du BFR	211	62	30	32	43	44	45	45	46	47	48
% CA	13,5%	3,0%	1,1%	1,0%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%	1,2%
Investissements	-20	-20	-25	-25	-30	-31	-31	-32	-32	-33	-34
Free Cash Flow d'exploitation	**381**	**462**	**643**	**864**	**1 023**	**1 044**	**1 065**	**1 086**	**1 108**	**1 130**	**1 152**
Proportion d'année restante	0,8	1,8	2,8	3,8	4,8	5,8	6,8	7,8	8,8	9,8	10,8
Coefficient	0,8	0,7	0,6	0,5	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1
FCF d'exploitation actualisés	**323**	**322**	**367**	**405**	**393**	**329**	**276**	**231**	**193**	**162**	**135**

Montants en €

Et la valorisation suivante sur la base d'un taux de croissance à l'infini de +2% pour le calcul de la valeur terminale :

Valorisation (k€)	
Somme des flux actualisés	3 135
Valeur terminale	694
Valeur d'entreprise	3 829
Dette nette fin 2020	-46,9
Minoritaires	0,0
Valeur des fonds propres (m€	**3 876**

Nous avons analysé la sensibilité de ce résultat, en faisant fluctuer certaines hypothèses. Un WACC variant de 13,9% à 29,9% et un taux de croissance à l'infini compris entre 1,1% et 3,2% donnent des valorisations comprises entre 3,6 M€ et 4,5 M€ :

		Taux de croissance à l'infini							
		1,1%	1,4%	1,7%	2,0%	2,3%	2,6%	2,9%	3,2%
WACC	13,9%	4 253	4 282	4 312	4 344	4 378	4 413	4 451	4 490
	15,9%	4 108	4 130	4 153	4 177	4 202	4 228	4 255	4 284
	17,9%	3 997	4 015	4 033	4 051	4 071	4 091	4 112	4 133
	19,9%	3 911	3 925	3 939	3 954	3 970	3 986	4 002	4 019
	21,9%	3 840	3 852	3 864	**3 876**	3 889	3 902	3 916	3 930
	23,9%	3 783	3 792	3 803	3 813	3 824	3 834	3 846	3 857
	25,9%	3 734	3 743	3 751	3 760	3 769	3 778	3 788	3 798
	27,9%	3 693	3 700	3 708	3 715	3 723	3 731	3 739	3 748
	29,9%	3 657	3 664	3 670	3 677	3 684	3 691	3 698	3 705

9.3.3. Conclusion sur l'évaluation de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

L'évaluation de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® peut être réalisée soit par un DCF, soit par des comparables. Etant donné que la Société offre un modèle unique qui n'a pas de comparables cotés, nous préférons la méthode du DCF qui nous donne une valorisation de 3,876 M€.

Cette valorisation est par ailleurs confortée par la méthode des comparables si on l'applique aux vendeurs de véhicules neufs ou d'occasion (3,590 M€) ou aux modèles de franchise (3,895 M€) qui sont les plus proches selon nous de ceux de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. Nous écartons les modèles de petites annonces purement internet (7,601 M€) qui sont trop éloignés de celui de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. L'effet de levier opérationnel sur ces modèles est bien supérieur à celui des modèles comme celui de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® qui intègre une présence physique sur le terrain par un réseau de 79 agences à fin 2020. Cette présence fait partie du modèle inclusif de l'entreprise.

9.3.4. Evaluation de YESCAR® acquise à hauteur de 100% par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® avant la cotation

YESCAR® est une société créée en 2019, détenue alors à 51% par Christophe Winkelmuller, à 39% par Mikaël Rault et à 10% par Philippe Kaeuffer. Elle intègre le périmètre de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®, c'est pourquoi une évaluation de YESCAR® est nécessaire. Elle permet une offre de financement de véhicules neufs et d'occasion. Chaque agence perçoit une commission sur les financements de YESCAR®.

Cette filiale permet aux agences de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® d'offrir un service supplémentaire à leurs clients. Même si ce service est plutôt un complément de l'offre de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®, il n'était alors pas intégré dans son périmètre.

Si le chiffre d'affaires est important car intégrant la totalité de la valeur des véhicules vendus, les marges sont faibles et les résultats peu élevés par rapport à ceux de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. Il convient de souligner que certaines charges de YESCAR® sont dans les faits portées par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®. Afin que les comptes reflètent au mieux la réalité économique de YESCAR®, nous les avons retraités et y avons intégré la moitié de la rémunération de Mikaël Rault ainsi qu'une petite quote part des salaires du siège et des charges de loyers.

Les hypothèses retenues pour YESCAR® sont d'un prix de vente moyen de 17 k€ et d'une évolution des ventes qui serait la suivante :

Hypothèses						
Prix de vente moyen	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000
Nombre de ventes avec Financement 2,5% réseau	42	60	90	130	135	146
Nombre de ventes avec Financement 1% hors réseau	3	30	60	120	125	130
Nombre de vente Négoce	3	3	3	10	12	12
CA ventes de véhicules (Euros)	**821 149**	**1 581 000**	**2 601 000**	**4 420 000**	**4 624 000**	**4 896 000**

Source - IBI

À partir de ces hypothèses de vente, le compte de résultat prévisionnel de YESCAR® est le suivant :

Compte de résultat						
	2020p	**2021e**	**2022e**	**2023e**	**2024e**	**2025e**
Hypothèses						
Prix de vente moyen	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000	17 000
Nombre de ventes avec Financement 2,5% réseau	42	60	90	130	135	146
Nombre de ventes avec Financement 1% hors réseau	3	30	60	120	125	130
Nombre de vente Négoce	3	3	3	10	12	12
CA ventes de véhicules (Euros)	**821 149**	**1 581 000**	**2 601 000**	**4 420 000**	**4 624 000**	**4 896 000**
CA Yescar						
Ventes de véhicules	821 149	1 581 000	2 601 000	4 420 000	4 624 000	4 896 000
Financement 2,5%	21 773	25 500	38 250	55 250	57 800	61 200
Financement 1%	510	5 100	10 200	20 400	23 800	26 350
Prime 1%		15 810	0	0	0	0
Prime 1,5%		0	39 015	66 300	75 480	80 835
Aide Covid et autres	10 019					
TOTAL CA	**853 451**	**1 627 410**	**2 688 465**	**4 561 950**	**4 781 080**	**5 064 385**
Achats de véhicules	730 422	1 406 318	2 313 621	3 931 643	4 113 103	4 355 051
Commissions sur ventes	61 579	118 561	195 051	331 460	346 758	367 155
Impots cartes grises	15 472	29 789	49 007	83 281	87 124	92 249
Starterre abonnement	1 188	1 212	1 236	1 261	1 286	1 312
Expert comptable	3 000	3 060	3 121	3 184	3 247	3 312
MAJ Interface	10 000	10 200	10 404	10 612	10 824	11 041
Frais bancaires	1 863	3 587	5 901	10 027	10 490	11 107
RC Pro	2 664	6 500	7 500	9 000	10 246	10 973
Salariée		12 000	24 480	24 480	24 480	24 480
Autres rémunérations (Pauline & Marie & CW)		5 250	5 355	5 462	5 571	5 683
Loyers et charges		6 000	6 000	6 000	6 000	6 000
Rémunération MR		40 000	50 000	50 000	50 000	50 000
Déplacements		5 000	5 000	7 000	7 969	8 535
Autres	1 363	1 391	1 419	1 447	1 476	1 505
Taxes non déductibles	3 066	5 846	9 658	16 389	17 176	18 194
TOTAL CHARGES	**830 617**	**1 654 713**	**2 687 753**	**4 491 245**	**4 695 752**	**4 966 597**
EBITDA	**22 834**	**-27 303**	**712**	**70 705**	**85 328**	**97 788**
Dotation aux amortissements	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
EBIT	**22 834**	**-27 303**	**712**	**70 705**	**85 328**	**97 788**
Frais financiers		-2 334	-3 715	-3 449	-1 397	1 277
Résultat d'exploitation	**22 834**	**-29 637**	**-3 004**	**67 256**	**83 932**	**99 066**
Exceptionnel						
Impôt sur les résultats	-1 925	7 409	751	-16 814	-20 983	-24 766
Résultat net	**20 909**	**-22 228**	**-2 253**	**50 442**	**62 949**	**74 299**

Montants en €

Comme pour L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®, nous avons retenu deux méthodes de valorisation, des comparables et un DCF.

9.3.4.1. Comparables

Comme pour L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®, il n'existe pas de réels comparables. Nous avons retenu deux échantillons.

- Echantillon composé des vendeurs de véhicules neufs et d'occasion. Dans ce cas, le modèle est un peu plus similaire car YESCAR® achète et revend des véhicules, ce qui n'est pas le cas de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®.

	EV/Sales			EV/EBIT			PE		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023
Sonic Automotive	0,4	0,3	0,3	12,1	10,6	10,5	11,1	10,0	9,3
Penske Automotive	0,5	0,5	0,5	14,9	14,4	6,1	11,5	11,1	5,3
Carmax	0,9	0,9	0,8	15,9	14,5	13,7	22,9	21,1	25,2
AutoNation	0,4	0,4	0,4	8,0	8,6	9,0	10,1	11,2	11,8
Moyenne	**0,6**	**0,5**	**0,5**	**12,7**	**12,0**	**9,8**	**13,9**	**13,3**	**12,9**
EV Yescar	122 153,3	193 044,7	313 577,7	-347 158	8 539	693 972	-308 522	-30 045	650 202
FP Yescar	122 133	193 025	313 558	-347 178	8 519	693 952	-308 522	-30 045	650 202
Valeur FP implicite (€)	155 015								
Après décote de taille (€)	93 009								

Source - InFront Financials, IBI

Après décote de liquidité (similaire à celle appliquée pour L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®), la valorisation de YESCAR® serait de 93 k€.
Si l'on appliquait la méthode de la compagnie des conseils et experts financiers, la décote serait de 37,5%. Ceci donnerait alors une valorisation implicite de 97 k€.

Cette valeur est peu différente de celle donnée par l'abaque d'Éric-Eugène Grena. Nous préférons rester conservateurs et utiliser la décote plus élevée préconisée par Éric-Eugène Grena.

- Echantillon composé d'ALD Automotive, spécialisé dans le leasing et la location longue durée. Nous l'avons retenu car son modèle est plus financier.

Les principaux chiffres d'ALD sont les suivants :

	Chiffre d'affaires			EBITDA			Marge d'EBITDA (%)		
	2021e	2022e	2023e	2021e	2022e	2023e	2021e	2022e	2023e
ALD (mds)	10,07	10,54	10,92	0,73	0,78	0,80	7,2%	7,4%	7,4%

Source - InFront Financials

Les marges sont peu élevées mais le modèle de leasing d'ALD repose sur des problématiques spécifiques (taux de refinancement, plus-values sur les cessions des véhicules en fin de contrat).

	EV/Sales			EV/EBIT			PE		
	2021	2022	2023	2021	2022	2023	2021	2022	2023
ALD	**2,3**	**2,2**	**2,1**	**35,7**	**32,4**	**31,8**	**10,2**	**9,7**	**9,6**
EV Yescar	512 933,4	828 405,2	1 317 341,6	-975 811	23 069	2 250 547	-225 612	-21 806	485 256
FP Yescar	512 913	828 385	1 317 322	-975 831	23 049	2 250 527	-225 612	-21 806	485 256
Valeur FP implicite (€)	466 023								
Après décote de taille (€)	279 614								

Source - InFront Financials, IBI

Dans ce cas la valeur obtenue est plus élevée à 280 k€ mais une nouvelle fois le modèle est très différent car ce n'est pas YESCAR® qui finance les automobiles mais un partenaire.

Nous estimons donc que la méthode des comparables est peu adaptée pour YESCAR® dans la mesure où il s'agit d'une activité en démarrage qui permet à L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® de mieux servir ses clients franchisés.

9.3.4.2. DCF

Cette méthode paraît la plus appropriée. Nous restons cependant prudents car l'ensemble des coûts de YESCAR® n'est pas intégré dans nos calculs de flux. Pour prendre en compte cette incertitude, nous avons retenu un WACC plus élevé qui intègre une prime supplémentaire de 2,5x la prime de risque de marché, ce qui compense en partie cette problématique.

Calcul du WACC	
Taux sans risque	-0,07%
Prime de risque	7,9%
Prime de risque additionnelle	19,8%
WACC	**27,58%**

Les flux retenus sont les suivants. Il est à noter que contrairement à L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®, YESCAR® porte les stocks achetés pendant au moins une semaine, ce qui fait que le BFR est un emploi.

	2021e	2022e	2023e	2024e	2025e
Chiffre d'affaires	1 627 410	2 688 465	4 561 950	4 781 080	5 064 385
Croissance	90,7%	65,2%	69,7%	4,8%	5,9%
Résultat d'Exploitation	-27 303	712	70 705	85 328	97 788
Marge d'exploitation	-1,7%	0,0%	1,5%	1,8%	1,9%
DAP nettes	0	0	0	0	0
Excédent Brut d'Exploitation	-27 303	712	70 705	85 328	97 788
Taux imposition	-27,14%	105,53%	-23,78%	-24,59%	-25,33%
Impot	7 409	751	-16 814	-20 983	-24 766
Excédent Net d'Exploitation	**-19 894**	**1 462**	**53 891**	**64 345**	**73 022**
Variation du BFR	-36 123	-32 277	-43 781	-11 644	-7 452
% CA	-2,2%	-1,2%	-1,0%	-0,2%	-0,1%
Investissements	0	0	0	0	0
Free Cash Flow d'exploitation	**-56 016**	**-30 814**	**10 110**	**52 701**	**65 570**
Proportion d'année restante	0,8	1,8	2,8	3,8	4,8
Coefficient	0,8	0,6	0,5	0,4	0,3
FCF d'exploitation actualisés	**-45 726**	**-19 716**	**5 070**	**20 717**	**20 203**

Montants en €

À partir de ces éléments, la valorisation est la suivante :

Valorisation (€)	
Somme des flux actualisés	-19.451
Valeur terminale	80.560
Valeur d'entreprise	61.109
Dette nette fin 2020	-11.055
Minoritaires	0,0
Valeur des fonds propres	72.164

Une analyse de sensibilité avec des WACC allant de 19,6% à 35,6% et des taux de croissance à l'infini allant de 1,1% à 3,2% donne une valorisation comprise entre 23,9 k€ et 143,3 k€.

		Taux de croissance à l'infini							
		1,1%	1,4%	1,7%	2,0%	2,3%	2,6%	2,9%	3,2%
	19,6%	152 015	154 965	158 014	161 167	164 430	167 808	171 307	174 935
	21,6%	124 030	126 281	128 599	130 988	133 452	135 994	138 617	141 326
W	23,6%	101 705	103 457	105 257	107 108	109 010	110 967	112 981	115 054
A	25,6%	83 606	84 994	86 417	87 876	89 373	90 908	92 485	94 103
C	27,6%	68 739	69 855	70 996	**72 164**	73 360	74 584	75 838	77 124
C	29,6%	56 390	57 298	58 225	59 173	60 141	61 131	62 143	63 178
	31,6%	46 037	46 783	47 545	48 322	49 115	49 925	50 752	51 596
	33,6%	37 286	37 906	38 538	39 182	39 838	40 507	41 190	41 885
	35,6%	29 838	30 358	30 887	31 425	31 973	32 531	33 100	33 678

9.3.4.3. Conclusion sur l'évaluation de YESCAR®

Etant donné que la Société a été créée en 2019 et qu'une partie de ses coûts sont portés par L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®, nous estimons que la méthode des comparables est à écarter car il est très difficile d'ajuster les résultats de ces éléments. Par ailleurs, il n'existe pas de société réellement comparable à YESCAR®.

Nous préférons le calcul du DCF car il est possible d'ajuster ces éléments en relevant la prime de risque.

Nous estimons ainsi la valeur de YESCAR® à 72 k€.

10. INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LA SOCIETE

Les commentaires des comptes de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® et de sa filiale à 100% YESCAR® figurent en partie 2.5 du présent Document.

10.1. L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE®

10.1.1. Attestation de présentation des comptes

KPMG

60 rue Jacques Mugnier

CS 72247
68068 Mulhouse Cedex
France

Tel : +33389329494

www.kpmg.fr

Christophe Winkelmuller
EURL L'agence Automobilière
24 A Route Départementale
68390 SAUSHEIM

À Mulhouse Cedex, le 4 mai 2021

Attestation de présentation des comptes annuels

En notre qualité d'expert-comptable et conformément aux termes de notre lettre de mission, nous avons effectué une mission de présentation des comptes annuels de l'entité EURL L'agence Automobilière relatifs à l'exercice du 01/01/2020 au 31/12/2020, qui se caractérisent par les données suivantes :

- Total du bilan : 724 062 €
- Chiffre d'affaires : 976 211 €
- Résultat net comptable : 35 494 €

Nos diligences ont été réalisées conformément à la norme professionnelle de l'Ordre des Experts-Comptables applicable à la mission de présentation de comptes qui ne constitue ni un audit ni un examen limité.

Sur la base de nos travaux, nous n'avons pas relevé d'éléments remettant en cause la cohérence et la vraisemblance des comptes annuels pris dans leur ensemble tels qu'ils sont joints à la présente attestation.

KPMG S.A.

Didier Romeu
Expert-comptable

KPMG S.A.,
société française membre du réseau KPMG
constitué de cabinets indépendants adhérents de
KPMG International Cooperative, une entité de droit suisse.

Société anonyme d'expertise comptable et de commissariat aux comptes à directoire et conseil de surveillance.
Inscrite au Tableau de l'Ordre à Paris sous le n° 14-30000101 et à la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles.

Siège social :
KPMG S.A.
Tour Eqho
2 avenue Gambetta
92066 Paris La Défense
Capital : 5 497 100 €
Code APE 6920Z
775 726 417 R.C.S. Nanterre
TVA Union Européenne
FR 77 775 726 417

10.1.2. Bilan actif au 31/12/2020

Actif			Exercice au 31/12/2020			Exercice précédent
			Montant brut	Amort. ou Prov.	Montant net	au 31/12/2019
Capital souscrit non appelé						
Actif immobilisé	Immobilisations incorporelles	Frais d'établissement				
		Frais de développement				
		Concessions, brevets et droits similaires	79 846	25 348	54 497	6 252
		Fonds commercial (1)				
		Autres immobilisations incorporelles				
		Immobilisations incorporelles en cours	2 290		2 290	48 273
		Avances et acomptes				
		TOTAL	82 137	25 348	56 788	54 526
	Immobilisations corporelles	Terrains				
		Constructions				
		Inst. techniques, mat. out. industriels				
		Autres immobilisations corporelles	77 452	48 350	29 102	37 269
		Immobilisations en cours				
		Avances et acomptes				
		TOTAL	77 452	48 350	29 102	37 269
	Immobilisations financières	Participations évaluées par équivalence				
		Autres participations	4 986		4 986	
		Créances rattachées à des participations				
		Titres immob. de l'activité de portefeuille				
		Autres titres immobilisés	15		15	15
		Prêts				
		Autres immobilisations financières	1 570		1 570	1 570
		TOTAL	6 571		6 571	1 585
Total de l'actif immobilisé			166 161	73 698	92 462	93 381
Actif circulant	Stocks	Matières premières, approvisionnements				
		En cours de production de biens				
		En cours de production de services				
		Produits intermédiaires et finis				
		Marchandises				
		TOTAL				
	Avances et acomptes versés sur commandes					
	Créances	Clients et comptes rattachés	295 403	62 972	232 430	177 674
		Autres créances	43 835		43 835	48 505
		Capital souscrit et appelé, non versé				
		TOTAL	339 238	62 972	276 265	226 180
	Divers	Valeurs mobilières de placement				
		(dont actions propres :)				
		Instruments de trésorerie				
		Disponibilités	336 589		336 589	13 515
		TOTAL	336 589		336 589	13 515
Charges constatées d'avance			18 745		18 745	10 425
Total de l'actif circulant			694 572	62 972	631 600	250 120
Frais d'émission d'emprunts à étaler						
Primes de remboursement des emprunts						
Écarts de conversion actif						
TOTAL DE L'ACTIF			860 733	136 671	724 062	343 502

Commentaire complémentaire à ceux de la partie 2.5 :

- L'augmentation du poste concessions, brevets et droits similaires (de 6 à 54 k€) s'explique par une augmentation du poste « logiciel » à hauteur de 33,9 k€ et par une augmentation du poste « site internet » de 14,4 k€, partiellement comptabilisées en immobilisations incorporelles en cours en 2019.
- Les immobilisations incorporelles en cours diminuent de 46 k€ entre 2019 et 2020 en raison de la mise en service en 2020 des immobilisations incorporelles en cours de l'année précédente.
- Globalement, le montant des immobilisations incorporelles nettes s'élève à 56,8 k€ en 2020 à comparer à 54,5 k€ en 2019.

- Les disponibilités au 31/12/2020 s'élèvent à 336,6 k€, à comparer à 13,5 k€ au 31/12/2019. Ces disponibilités sont déposées sur le compte bancaire de L'AGENCE AUTOMOBILIÈRE® ouvert au Crédit Mutuel, à hauteur de 336,2 k€. Ce montant est à comparer à un prêt garanti par l'état de 250 k€.

10.1.3. Bilan passif au 31/12/2020

	Passif	Au 31/12/2020	Exercice précédent
Capitaux propres	Capital (dont versé : 50 000)	50 000	50 000
	Primes d'émission, de fusion, d'apport		
	Ecarts de réévaluation		
	Ecarts d'équivalence		
	Réserves		
	Réserve légale	5 000	750
	Réserves statutaires		
	Réserves réglementées		
	Autres réserves		
	Report à nouveau	45 936	19 315
	Résultats antérieurs en instance d'affectation		
	Résultat de la période (bénéfice ou perte)	35 494	30 870
	Situation nette avant répartition	136 430	100 936
	Subvention d'investissement		
	Provisions réglementées		
	Total	136 430	100 936
Aut. fonds propres	Titres participatifs		
	Avances conditionnées		
	Total		
Provisions	Provisions pour risques		
	Provisions pour charges		
	Total		
Dettes	Emprunts et dettes assimilées		
	Emprunts obligataires convertibles		
	Autres emprunts obligataires		
	Emprunts et dettes auprès des établissements de crédit (2)	274 582	27 246
	Emprunts et dettes financières divers (3)	15 127	6 224
	Total	289 709	33 471
	Avances et acomptes reçus sur commandes (1)		
	Dettes fournisseurs et comptes rattachés	118 333	129 927
	Dettes fiscales et sociales	131 514	79 167
	Dettes sur immobilisations et comptes rattachés		
	Autres dettes	48 073	
	Instruments de trésorerie		
	Total	297 921	209 094
	Produits constatés d'avance		
	Total des dettes et des produits constatés d'avance	587 631	242 566
	Écarts de conversion passif		
	TOTAL DU PASSIF	724 062	343 502

Commentaire complémentaire à ceux de la partie 2.5 :

- Les emprunts et dettes auprès des établissements de crédit s'élèvent à 274,6 k€ au 31/12/2020, à comparer à 27,2 k€ au 31/12/2019. Cette augmentation est due en quasi-totalité au prêt garanti par l'état obtenu en 2020.

10.1.4. Compte de résultat au 31/12/2020

L'agence Automobilière

Périodes			Durées	
	01/01/2019	31/12/2019		12 mois
	01/01/2020	31/12/2020		12 mois

		France	Exportation	Total	Exercice précédent
Produits d'exploitation (1)	Ventes de marchandises			5 609	28 808
	Production vendue : - Biens				
	- Services			970 602	996 380
	Chiffre d'affaires net			976 211	1 025 188
	Production stockée				
	production immobilisée			30 743	48 273
	Produits nets partiels sur opérations à long terme				
	Subventions d'exploitation			17 666	900
	Reprises sur amortissements et provisions, transferts de charges			49 160	31 792
	Autres produits			249	94
	Total			1 074 031	1 106 249
Charges d'exploitation (2)	Marchandises – Achats			3 425	18 678
	Marchandises – Variation de stocks				
	Matières premières et autres approvisionnements – Achats				
	Matières premières et autres approvisionnements – Variation de stocks				
	Autres achats et charges externes (3)			401 225	457 659
	Impôts, taxes et versements assimilés			5 815	5 480
	Salaires et traitements			219 974	232 754
	Charges sociales			49 775	59 891
	Dotations d'exploitation – sur immobilisations – amortissements			29 485	14 133
	Dotations d'exploitation – sur immobilisations – provisions				
	Dotations d'exploitation – sur actif circulant – pour risques et charges			48 854	20 375
	Autres charges			272 551	254 454
	Total			1 031 106	1 063 427
	Résultat d'exploitation A			42 924	42 822
Opér. commun	Bénéfice attribué ou perte transférée B				
	Perte supportée ou bénéfice transféré C				
Produits financiers	Produits financiers de participations (4)				
	Produits financiers d'autres valeurs mobilières de placement et créances d'actif immobilisé (4)				
	Autres intérêts et produits assimilés (4)				175
	Reprises sur provisions, transferts de charges				
	Différences positives de change				
	Produits nets sur cessions de valeurs mobilières de placement				
	Total				175
Charges financières	Dotations financières aux amortissements et provisions				
	Intérêts et charges assimilées (5)			2 365	2 096
	Différences négatives de change				
	Charges nettes sur cessions de valeurs mobilières de placement				
	Total			2 365	2 096
	Résultat financier D			-2 365	-1 921
	RÉSULTAT COURANT AVANT IMPÔT (± A ± B - C ± D) E			40 559	40 900

Commentaire complémentaire à ceux de la partie 2.5 :

- Le poste reprises sur amortissements et provisions et transfert de charges s'élève à 49,2 k€ en 31/12/2020 à comparer à 31,8 k€ à l'exercice précédent, soit une différence de 17,4 k€ qui s'explique principalement par 26 k€ de reprise de provisions pour dépréciation de créances (encaissement obtenu ou avoir établi) et -13 k€ d'indemnités de fin de carrière perçues en 2019.
- Les transferts de charges en 2020 sont ramenés à 3,9 k€ à comparer à 12,9 k€ en 2019, essentiellement en raison de ce que la Société ne comptabilise plus de transferts de charges de personnels.

- Le poste autres achats et charges externes est ramené à 401,2 k€, en baisse de 57 k€ par rapport à 2019. Ceci est principalement dû à la variation des postes suivants :

en k€	2019	2020	Différence
Autres achats et charges externes	**458**	**401**	**- 57**
Achats	*52*	*37*	*- 15*
Personnel externe	*69*	*85*	*16*
Publicité	*162*	*135*	*- 27*
Foires et expositions	*21*	*-*	*- 21*
Autres	*154*	*144*	*- 10*

On peut constater la baisse des postes achats, publicité, foires et expositions.

Compte de résultat (suite) :

L'agence Automobilière

Périodes 01/01/2019 31/12/2019 Durées 12 mois
01/01/2020 31/12/2020 12 mois

		Total	Exercice précédent
Produits exceptionnels	Produits exceptionnels sur opérations de gestion		1 734
	Produits exceptionnels sur opérations en capital	10 000	
	Reprises sur provisions et transferts de charge		
	Total	10 000	1 734
Charges exceptionnelles	Charges exceptionnelles sur opérations de gestion	1 213	10 634
	Charges exceptionnelles sur opérations en capital	10 018	
	Dotations exceptionnelles aux amortissements et provisions		
	Total	11 231	10 634
	Résultat exceptionnel F	-1 231	-8 900
Participation des salariés aux résultats	G		
Impôt sur les bénéfices	H	3 833	1 129
	BÉNÉFICE OU PERTE (± E ± F - G - H)	**35 494**	**30 870**

Renvois

(1) Dont	produits d'exploitation afférents à des exercices antérieurs	
	incidence après impôt des corrections d'erreurs	
(2) Dont	charges d'exploitation afférentes à des exercices antérieurs	38 221
	incidence après impôt des corrections d'erreurs	
(3) Y compris	- redevances de crédit-bail mobilier	
	- redevances de crédit-bail immobilier	
(4) Dont produits concernant les entités liées		
(5) Dont intérêts concernant les entités liées		

10.2. YESCAR®

10.2.1. Attestation de présentation des comptes

ATTESTATION

d'expert comptable

MISSION DE PRÉSENTATION DES COMPTES ANNUELS

Conformément aux termes de notre lettre de mission en date du 19 décembre 2018 , nous avons effectué une mission de présentation des comptes annuels de

YESCAR SAS

relatifs à l'exercice du 01/01/2020 au 31/12/2020 qui se caractérisent par les données suivantes :

total du bilan	**190 392,47**	**Euros**
chiffre d'affaires	**821 149,37**	**Euros**
résultat net comptable	**21 351,45**	**Euros**

Nos diligences ont été réalisées conformément à la norme professionnelle du Conseil Supérieur de l'Ordre des Experts-Comptables applicable à la mission de présentation des comptes qui ne constitue ni un audit ni un examen limité.

Sur la base de nos travaux, nous n'avons pas relevé d'éléments remettant en cause la cohérence et la vraisemblance des comptes annuels pris dans leur ensemble tels qu'ils sont joints à la présente attestation.

Fait à MULHOUSE
Le 07/04/2021

EXPERT COMPTABLE DIPLOME
Patrick ROMON

EXPERT COMPTABLE DIPLOME
Anne Catherine DIRR

10.2.2. Bilan simplifié au 31/12/2020

Formulaire obligatoire (article 302 septies A bis du Code général des impôts)

① **BILAN SIMPLIFIÉ**

DGFIP N° 2033-A-SD 2021

Désignation de l'entreprise : YESCAR SAS — Néant ☐ *

Adresse de l'entreprise : 24 A Route départementale 201 68390 SAUSHEIM

SIRET : 8 3 5 0 4 0 1 7 1 0 0 0 1 6

Durée de l'exercice en nombre de mois * : 12 — Durée de l'exercice précédent * : 24

Exercice N clos le : 31/12/2020

ACTIF		Brut	Amortissements-Provisions	Net
ACTIF IMMOBILISÉ — Immobilisations incorporelles — Fonds commercial *	010		012	
Immobilisations incorporelles — Autres *	014		016	
Immobilisations corporelles *	028		030	
Immobilisations financières * (1)	040		042	
Total I (5)	044		048	
ACTIF CIRCULANT — STOCKS — Matières premières, approvisionnements, en cours de production *	050		052	
STOCKS — Marchandises *	060		062	
Avances et acomptes versés sur commandes	064		066	
Créances (2) — Clients et comptes rattachés *	068	77 496	070	77 496
Créances (2) — Autres * (3)	072	8 441	074	8 441
Valeurs mobilières de placement	080		082	
Disponibilités	084	104 455	086	104 455
Charges constatées d'avance *	092		094	
Total II	096	190 392	098	190 392
Total général (I + II)	110	190 392	112	190 392

PASSIF			Exercice N NET
CAPITAUX PROPRES — Capital social ou individuel *		120	2 000
Écarts de réévaluation		124	
Réserve légale		126	
Réserves réglementées *		130	
Autres réserves (dont réserve relative à l'achat d'oeuvres originales d'artistes vivants *	131	132	
Report à nouveau		134	(2 947)
Résultat de l'exercice		136	21 351
Provisions réglementées		140	
Total I		142	20 404
Provisions pour risques et charges — Total II		154	
DETTES (4) — Emprunts et dettes assimilées		156	93 500
Avances et acomptes reçus sur commandes en cours		164	
Fournisseurs et comptes rattachés *		166	74 635
Autres dettes (dont comptes courants d'associés de l'exercice N :	169 204	172	1 853
Produits constatés d'avance		174	
Total III		176	169 988
Total général (I + II + III)		180	190 392

RENVOIS						
(1) Dont immobilisations financières à moins d'un an	193		(4) Dont dettes à plus d'un an	195	
(2) Dont créances à plus d'un an	197		(5) Coût de revient des immobilisations acquises ou créées au cours de l'exercice *	182	
(3) Dont compte courant d'associés débiteurs	199		(5) Prix de vente hors TVA des immobilisations cédées au cours de l'exercice *	184	

* Des explications concernant cette rubrique figurent dans la notice n° 2033-NOT-SD

Commentaire complémentaire à ceux de la partie 2.5 :

- Les disponibilités au 31/12/2020 s'élèvent à 104,5 k€. Ces disponibilités sont déposées en totalité sur le compte bancaire de YESCAR® au Crédit Mutuel. Ce montant est à comparer à un prêt garanti par l'état de 93,5 k€.
- Les emprunts et dettes auprès des établissements de crédit s'élèvent à 93,5 k€ au 31/12/2020.

10.2.3. Compte de résultat simplifié au 31/12/2020

② COMPTE DE RÉSULTAT SIMPLIFIÉ DE L'EXERCICE (en liste) — DGFiP N° 2053-B-SD 2021

Désignation de l'entreprise : YESCAR SAS — Sceau ☐*

Exercice N clos le : 31 12 2020

A – RÉSULTAT COMPTABLE — Formulaire déposé au titre de l'IR : 108

PRODUITS D'EXPLOITATION	Ventes de marchandises *			209	821 149
	Production vendue — Biens	dont exports et livraisons intracommunautaires	213		214
	Production vendue — Services *		217*		218
	Production stockée * (Variation du stock en produits intermédiaires, produits finis et en cours de production)				222
	Production immobilisée *				224
	Subventions d'exploitation reçues				226
	Autres produits				230 10
	Total des produits d'exploitation hors TVA (I)				232 831 169
CHARGES D'EXPLOITATION	Achats de marchandises * (y compris droits de douane)				234 730 422
	Variation de stocks (marchandises) *				236
	Achats de matières premières et autres approvisionnements * (y compris droits de douane)				238
	Variation de stock (matières premières et approvisionnements) *				240
	Autres charges externes * (dont crédit bail : – mobilier ; – immobilier)				242 81 165
	Impôts, taxes et versements assimilés (dont taxe professionnelle, CFE et CVAE *)		249		244 18 888
	Rémunérations du personnel *				246
	Charges sociales (cf. renvoi 5900)				248
	Dotations aux amortissements *				250
	Dotations aux provisions				252
	Autres charges — dont provisions fiscales pour implantations commerciales à l'étranger *		258		254 741
	Autres charges — dont cotisations versées aux organisations syndicales et professionnelles		260		
	Total des charges d'exploitation (II)				256 830 617
I – RÉSULTAT D'EXPLOITATION (I – II)					258 552
Produits financiers (III)	260	22 283	Charges financières (IV)		262
Produits exceptionnels (IV)					264
Charges exceptionnelles (VI) — dont amortissements des souscriptions dans des PME innovantes (art. 217 octies)	347				266
Charges exceptionnelles (VI) — dont amortissements exceptionnels de 25% des constructions nouvelles (art. 39 quinquies D)	348				
Impôt sur les bénéfices * (VII)					268 1 483
2 – BÉNÉFICES OU PERTES : Produits (I + III + IV) – Charges (II + V + VI + VII)					269 21 351

B – RÉSULTAT FISCAL — Reporter le bénéfice comptable col. 1, le déficit comptable col. 2 : 312 21 351 — 314

Réintégrations	Rémunérations et avantages personnels non déductibles *			316	
	Amortissements excédentaires (art. 39-1-4° CGI) et autres amortissements non déductibles			318	
	Provisions non déductibles *			322	
	Impôts et taxes non déductibles * (cf. page 7 de la notice 2053-NOT-SD)			324	1 483
	Divers *, dont intérêts excédentaires des apports d'associés 247	écarts de valeurs liquidatives sur OPCVM *	248	330	
	Fraction des loyers à réintégrer dans le cadre d'un crédit-bail immobilier et de location d'engins	Part des loyers dépensée de réintégration (art. 239 septies D)	249	251	
	Charges afférentes à l'activité relevant du régime optionnel de taxation au tonnage des entreprises de transport maritime			898	
	Résultat fiscal afférent à l'activité relevant du régime optionnel de taxation au tonnage des entreprises de transport maritime			899	
Déductions	Produits afférents à l'activité relevant du régime optionnel de taxation au tonnage des entreprises de transport maritime				897
	Entreprises nouvelles (art. 44 sexies) 986	ZFU-TE (cf. sexies A)	987		342
	Reprise d'entreprises en difficulté (art. 44 septies) 981	JEI (cf. septies A)	989		
	ZRD (cf. textes) 127	ZRR (cf. quinquies) 138			
	Bassins d'emploi à redynamiser (cf. textes) 901				
	ZFANG (cf. quatrième) 935	Investissements outre-mer 931			
	Bassins urbains à dynamiser – BUD (art. 44 octies) 995	Zone de level opportunité (cf. quinquies) 993			
Divers	Avance due au report en arrière du déficit			340	392 10 000
	Déduction exceptionnelle (Art. 39 [illegible]) 655	Déduction exceptionnelle (Art. 39 [illegible]) 641			
	Déduction exceptionnelle (Art. 39 [illegible]) 665	Déduction exceptionnelle (Art. 39 [illegible]) 647			
	Déduction exceptionnelle (Art. 39 [illegible]) 669	Déduction exceptionnelle outre-mer et corse (art. 39 [illegible]) 661			
	Déduction exceptionnelle (Art. 39 [illegible]) 687	Déduction exceptionnelle (Art. 39 [illegible]) 649			
RÉSULTAT FISCAL AVANT IMPUTATION DES DÉFICITS ANTÉRIEURS			Bénéfices col. 1 – Déficit col. 2	352 12 834	354
Déficits	Déficit de l'exercice reporté en arrière *			350	
	Déficits antérieurs reportables * 2 947 dont imputés sur le résultat				4001 2 947
RÉSULTAT FISCAL APRÈS IMPUTATION DES DÉFICITS			Bénéfices col. 1 – Déficit col. 2	370 9 887	372

Commentaire complémentaire à ceux de la partie 2.5 :

- Le poste autres achats et charges externes s'élève à 81,1 k€ au 31/12/2020, à comparer à 43,3 k€ sur l'exercice précédent de 24 mois. Ceci est principalement dû à l'augmentation des commissions sur vente (+29,5 k€).