



artés

AUTOMOBILE RESEAU TUNISIEN ET SERVICES S.A.



**Introduction
en Bourse**

COMMUNICATION FINANCIÈRE

Aux

Analystes Financiers

Pour

L'INTRODUCTION EN BOURSE DE LA SOCIÉTÉ ARTES, SA



Rue du Lac Loch Ness 1053 Les Berges du lac
Tunis, TUNISIA
Tel : +216 71 860 822, Fax : +216 71 860 749
www.finacorp.net

Section 1. Présentation Sommaire du Groupe MZABI

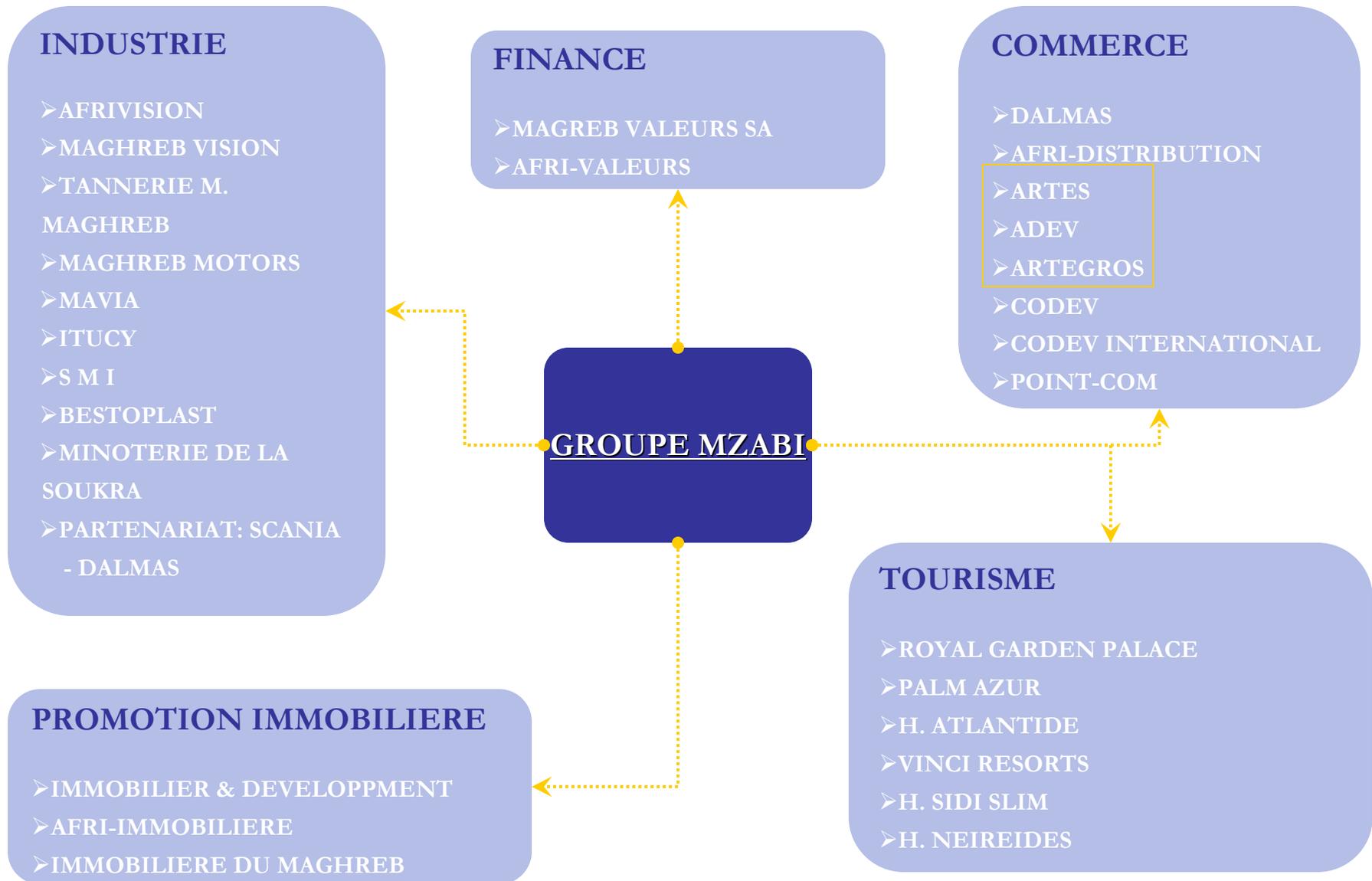
Section 2. Objectifs de l'Introduction en Bourse

Section 3. Présentation de ARTES, SA

Section 4. Stratégie de Développement & Business Plan

Section 5. Évaluation Financière de ARTES

Section 1 **Présentation Sommaire du Groupe MZABI**



Section 2 Objectifs de l'Introduction en Bourse

Objectifs de l'Introduction en Bourse de ARTES, SA

- **Un objectif stratégique:** Ouverture du capital à des partenaires stratégiques;
- **Un objectif patrimonial:** Valorisation au prix du marché du pôle automobile du groupe MZABI;
- **Un objectif fiscal:** Réduction du taux d'impôt sur les bénéfices de la société;
- **Un objectif managérial:** transparence, meilleur gouvernance et notoriété;

Section 3 Présentation de ARTES, SA

Présentation de ARTES, SA

- **Date de création:** Automobile Réseau Tunisien Et Services – Concessionnaire Renault - a été créée en 1997, suite à l'acquisition de l'ex -Renault Tunisie (fondée en 1947) par les frères MZABI.
- **Capital :** Société Anonyme au capital entièrement libéré de 25 500 000 DT, réparti en 25.500.000 actions de 1 DT chacune et détenu à raison de 99.96% par les frères MZABI.
- **Activité:** vente en détail des véhicules neufs, des pièces de rechanges et du service après vente de la marque Renault.



- **Certification:** ARTES est certifiée iso 9001 édition 2000 pour la vente des pièces de rechanges et des véhicules neufs, et le service après vente.

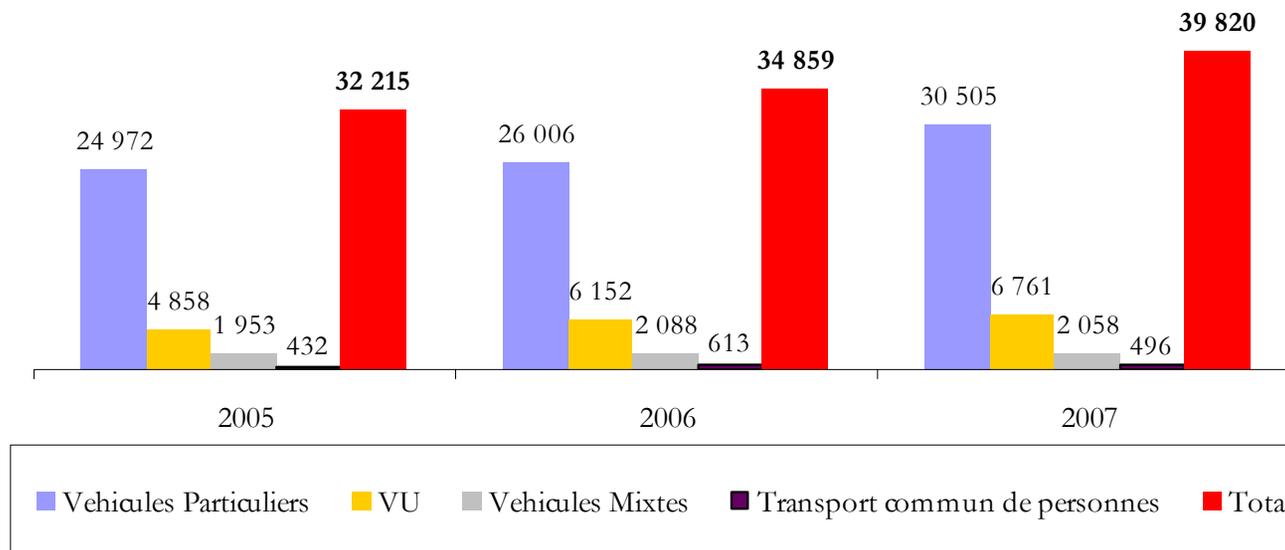


→ Gammes de véhicules vendus:



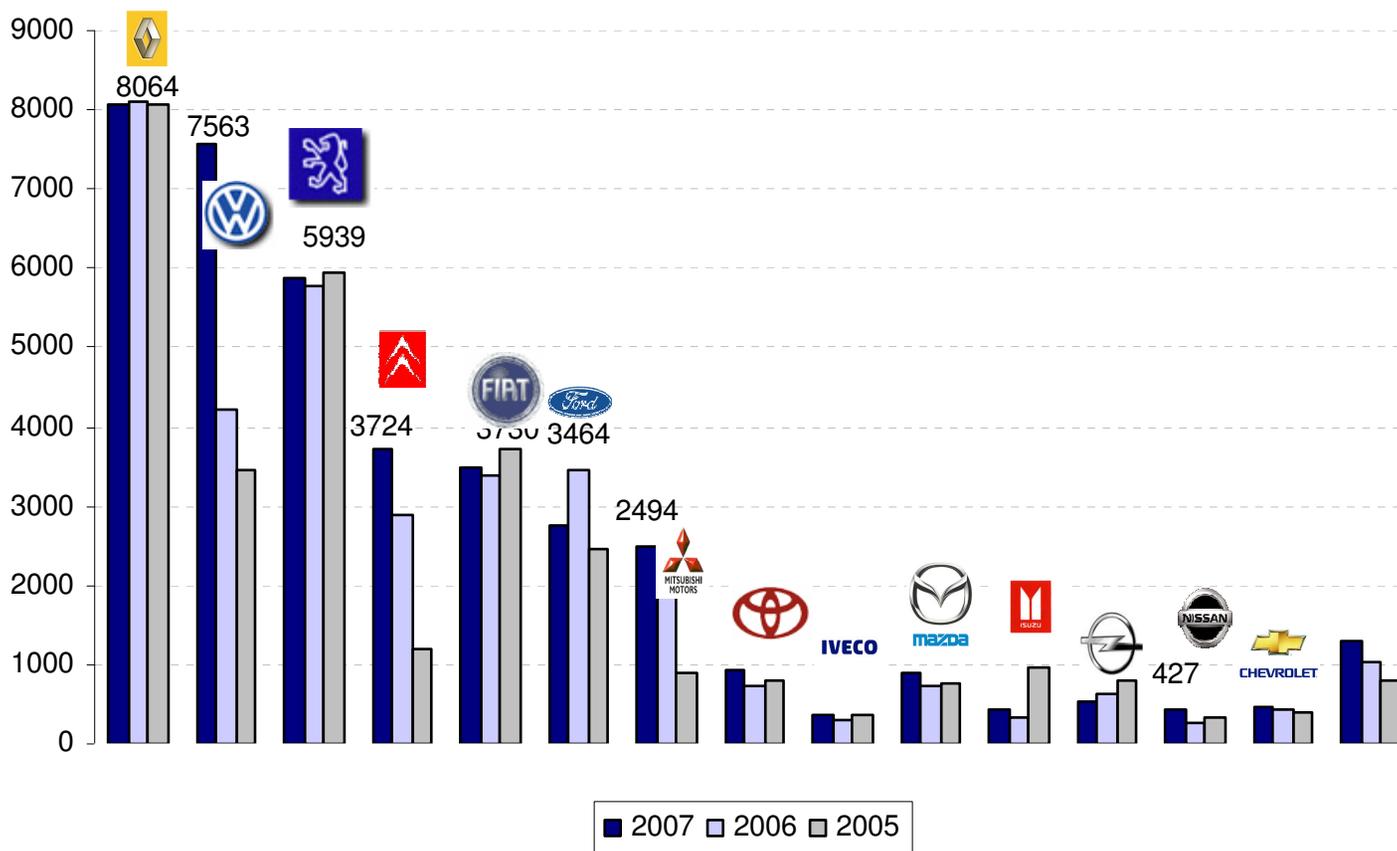
→ Marché: + 24% sur les 3 dernières années.

Evolution du marché de l'automobile



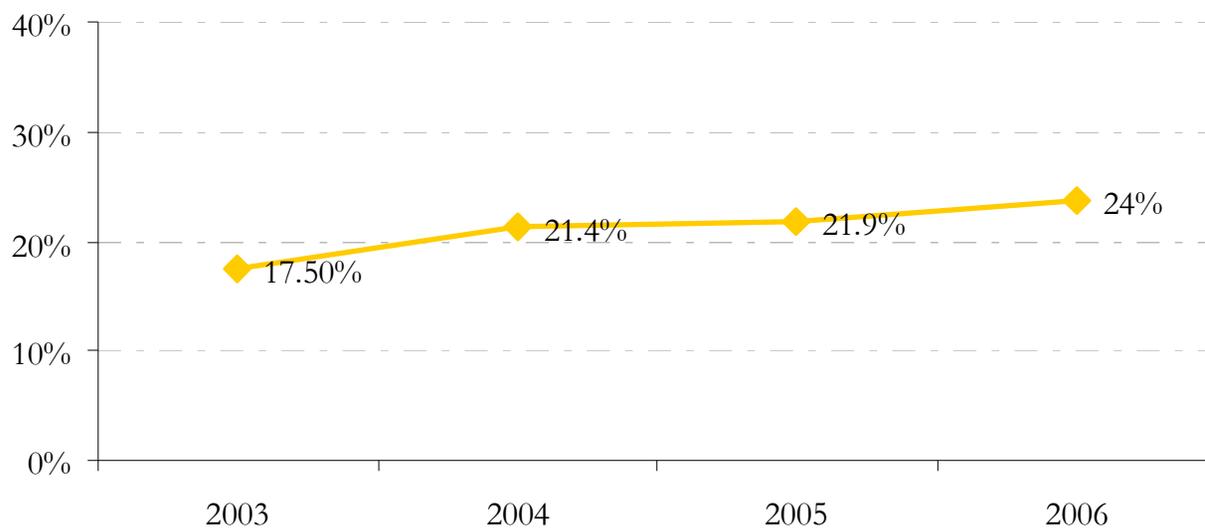
➔ **Marché:** Renault leader du marché pour la septième année consécutive.

Evolution des ventes entre 2005 et 2007



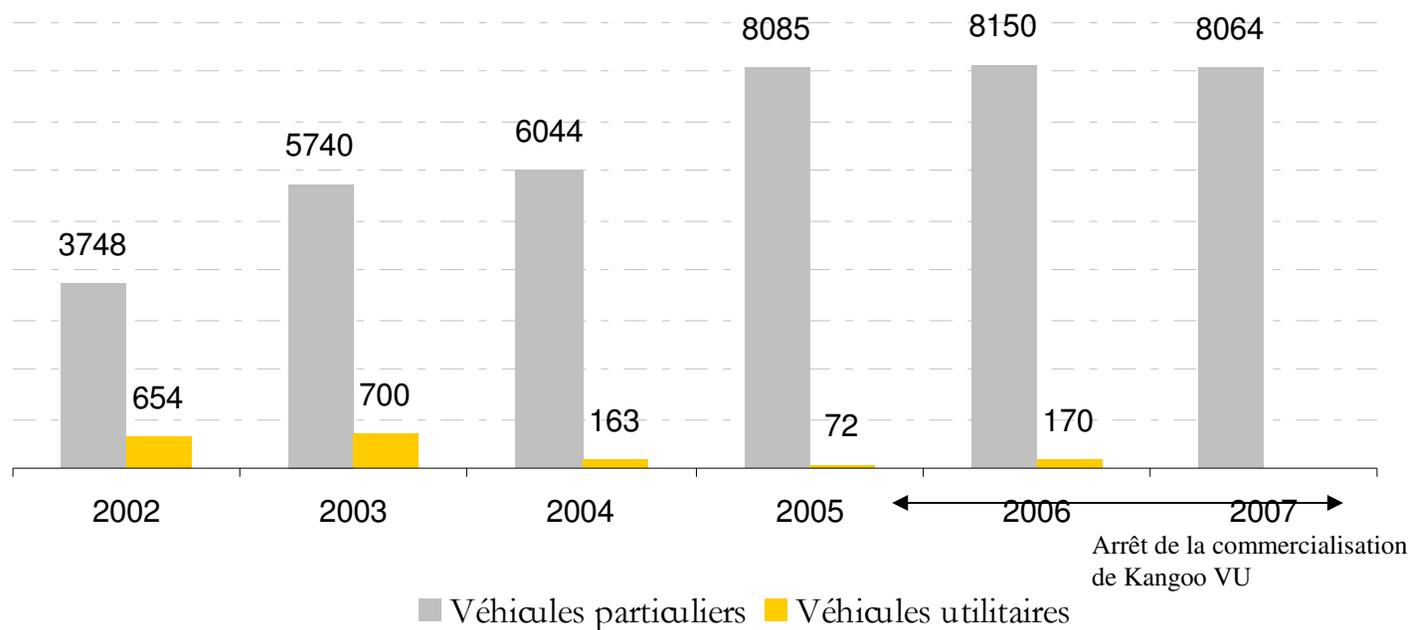
➔ **Part de Marché: ARTES dispose de la part de marché la plus élevée (24% en 2006).**

Evolution de la part de marché de ARTES



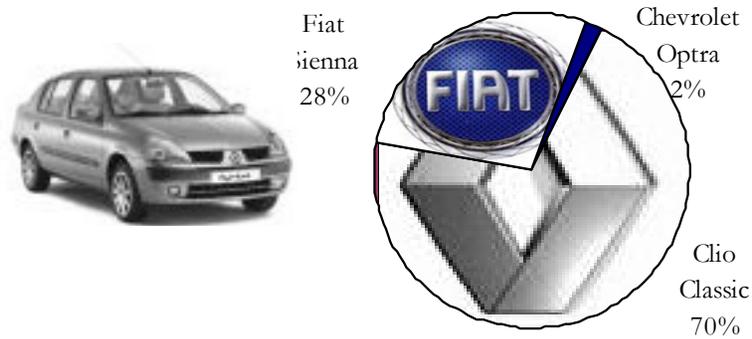
→ ARTES opère principalement sur le marché des véhicules particuliers (VP)

Evolution des Ventes VP/VU sur la période 2002-2007

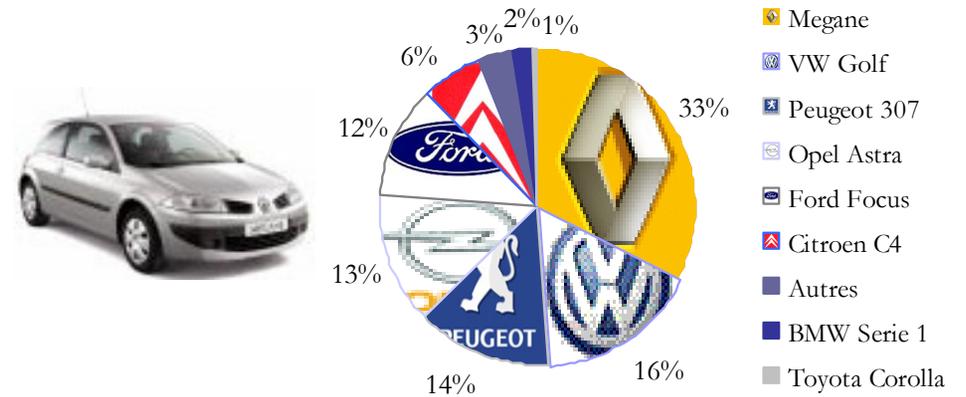


Positionnement sur les segments

Ventes des Tricorps par marque en 2006



Ventes véhicules compacts par marque en 2006



Ventilation des Citadines immatriculées

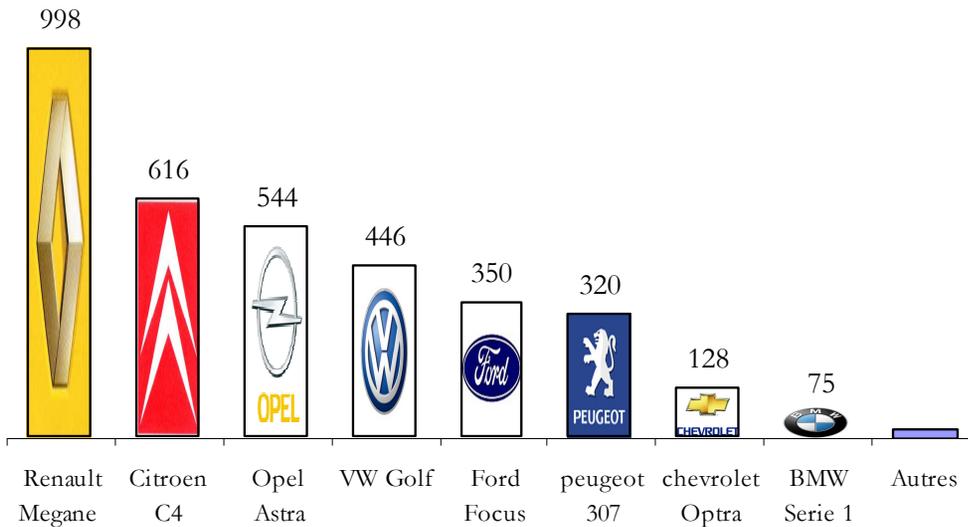


Vente des ludospaces par marque en 2006

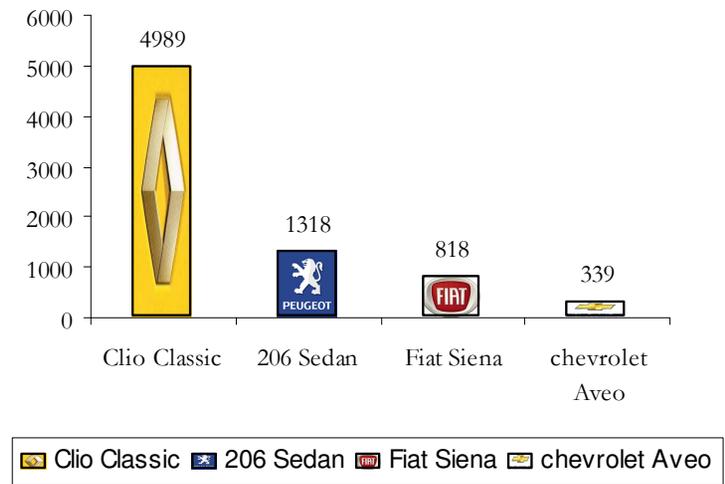


Quelques chiffres sur les ventes des véhicules Renault en 2007

Ventilation des ventes des Compactes en 2007



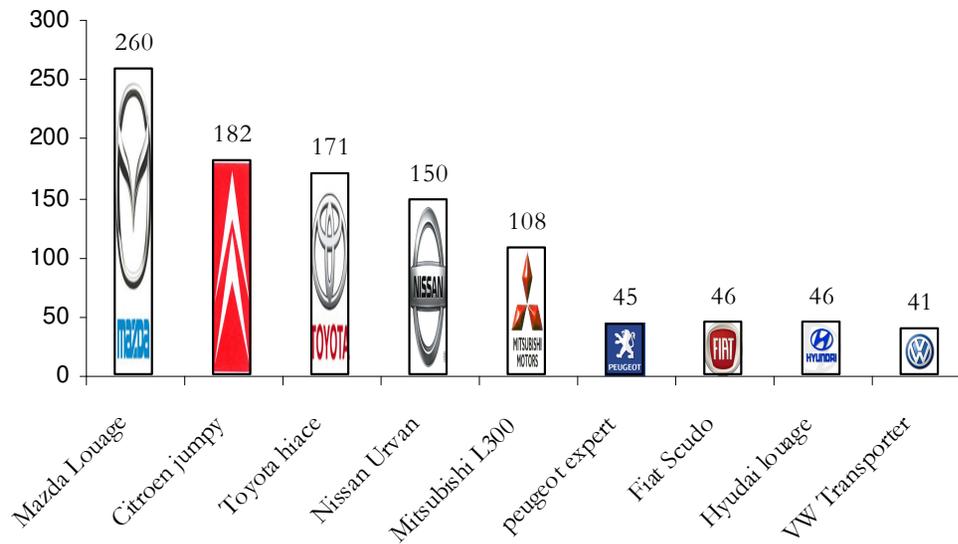
Ventilation des ventes des Citadines tricorps en 2007



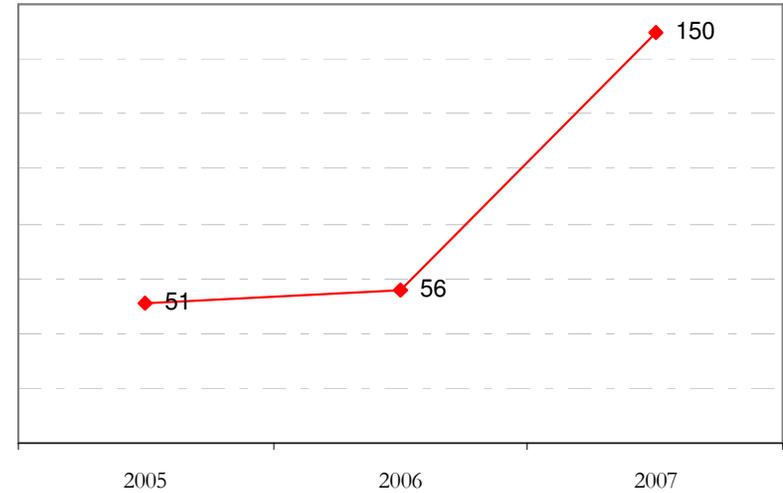
Quelques chiffres sur les ventes des véhicules Nissan en 2007

➔ Nissan triple ses ventes de louages 2007

Ventilation des ventes des Louages



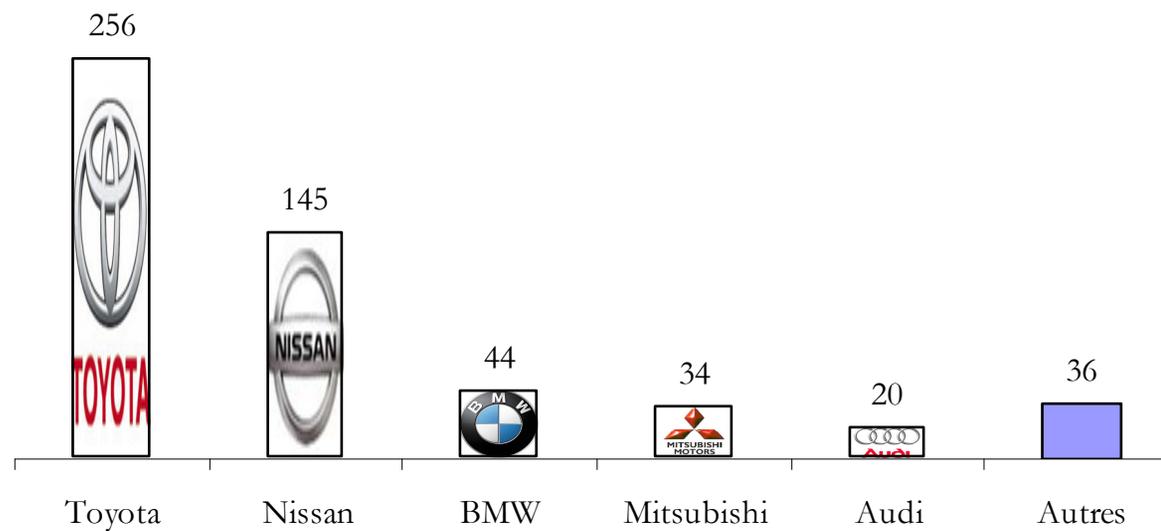
Evolution des ventes des Nissan Urvan



Quelques chiffres sur les ventes des véhicules Nissan en 2007

- ➔ Trois modèles commercialisés (Patrol, Murano et X Trail);
- ➔ 27% de part de marché sur les SUV.

Ventilation des ventes des SUV en 2007



Les Nouveautés 2008

→ Lancement sur le marché de 5 nouveaux modèles:

→ 3 modèles Nissan: Qashqai, Navara et Nouvelle X Trail



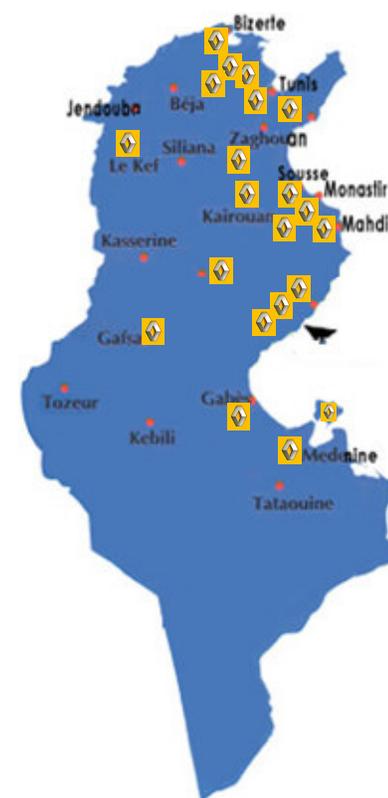
→ 2 modèles Renault: Laguna 3 et Koleos, et 4 nouvelles versions de motorisation diesel



Réseau de Distribution

ARTES dispose d'un large réseau de distribution (23 agents et 3 ateliers agréés Renault) réparti sur tout le territoire tunisien

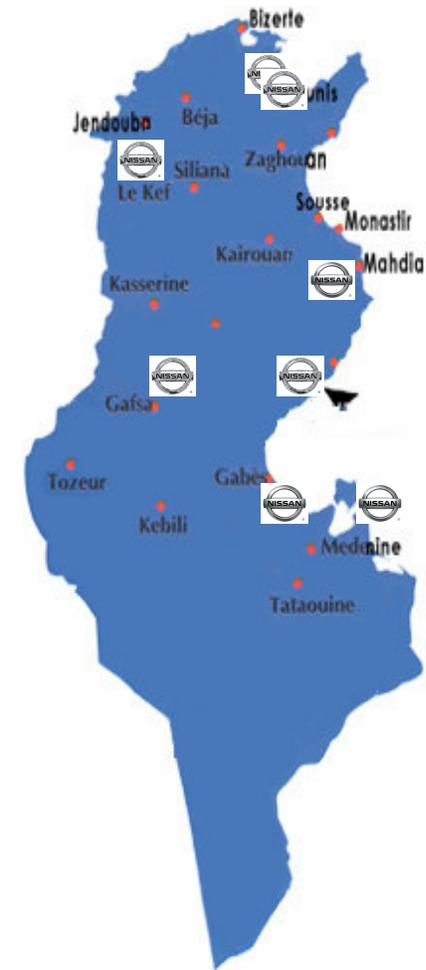
Evolution du nombre d'agences et d'ateliers Renault sur la période 2002-2007		
2002	2007	
10 agences ↕	23 agences ↕	
<u>Agents</u> Henchiri (Ben Arous) NSA (Nabeul) Meriem (Sousse) Ruspina (Monastir) Somaserv (Sfax) Cotupièces (Sfax) Chaabane (Gabes) EMM (Medenine) Resta (Jerba) Gama (Sidi Bouzid)	<u>Agents Catégorie 1</u> NSA (Nabeul) Meriem (Sousse) Somaserv (Sfax) Resta (Jerba) SAS (Bizerte) STPA (Hammamet) Gafsa Mnihla Mehdi Rejiche Technocar (Msaken)	<u>Agents Catégorie 2</u> Henchiri (Ben Arous) Ruspina (Monastir) Cotupièces (Sfax) Chaabane (Gabes) EMM (Medenine) Dar L'automobile (Kef) SPRAI (Mornaguia) SAVES (Ezzahra) Bouzguenda (Sfax) Kairouan (SMC)
2 Ateliers ↕ SAS (Bizerte) Myrage (Sfax)	3 Ateliers ↕ Ksar Hlel - Myrage (Sfax) Sidi Bouzid	Ben Arous 2 La Marsa Zaghuan



Réseau de Distribution

→ Le réseau Nissan se répartit comme suit:

- Tunis Kheireddine Pacha: Showroom et siège social
- Tunis jebel jelloud: Atelier et PR
- M saken: Showroom, Atelier & PR
- Gabes: Showroom, Atelier & PR
- Jerba: Showroom, Atelier & PR
- Gafsa: Showroom, Atelier & PR
- Kef: Showroom, Atelier & PR
- Sfax: Showroom, Atelier & PR



Objectifs d'ARTES

- Se positionner sur le marché Tunisien comme leader de la distribution automobile;
- Augmenter les performances de ventes et assurer la pérennité de l'activité automobile du groupe ARTES;
- Se démarquer de la concurrence par une qualité de service (locaux, accueil, suivi de la clientèle, disponibilité, réactivité, qualification du personnel, après-vente...); mais également en innovant dans l'offre de service en aval (Contrat Entretien, Offre de financement...);
- Agir sur tous les segments de l'automobile par une offre produit adaptée à toutes les catégories socio-professionnelles;
- Multiplier les effets de synergie dans les métiers de la distribution automobile afin de créer un avantage compétitif à travers la maîtrise des coûts de fonctionnements;
- Exploiter le potentiel lié à la libéralisation progressive du secteur de l'automobile.

Stratégie Future

- Diversifier la gamme Renault par l'introduction de nouvelles motorisations;
- Maintenir le positionnement des véhicules au meilleur prix du marché (Coût/équipement);
- Mettre en place des stratégies marketing et commerciales conformément aux stratégies des constructeurs;
- Réussir les lancements sur les segments haut de gamme de Renault afin d'asseoir une plus forte image et une meilleure notoriété;
- Positionner Nissan en tant que référence du 4 roues motrices en Tunisie et ce en diversifiant la gamme et en l'enrichissant de 3 nouveaux modèles en 2008;
- Améliorer le ratio de fidélisation client par l'amélioration de la qualité de service

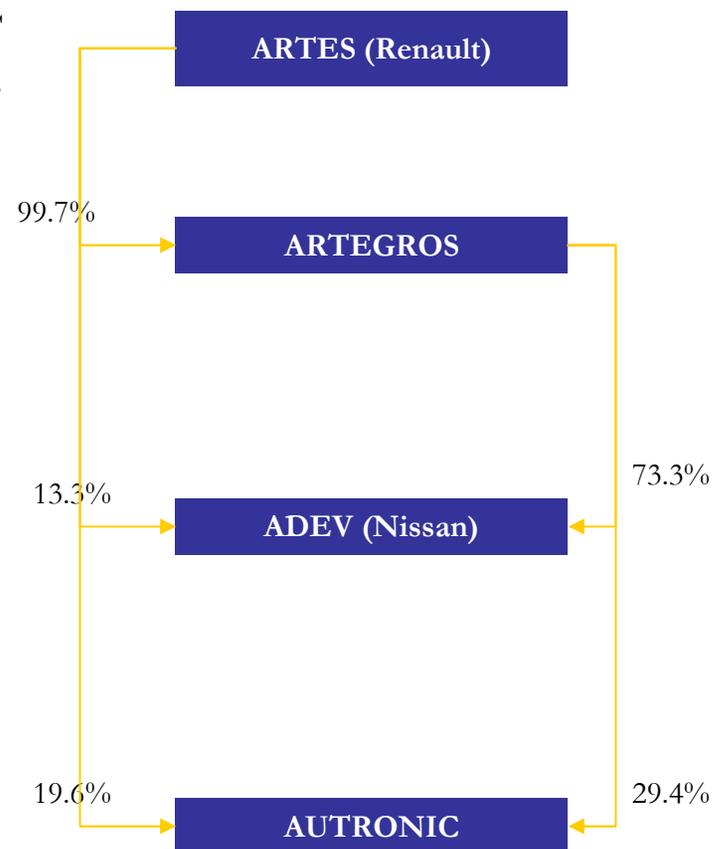
Présentation du Groupe ARTES

→ Filiales et Participations

ARTEGROS: SA au capital entièrement libéré de 50 KDT ayant pour activité l'importation et la vente en gros des pièces de rechanges Renault et Nissan.

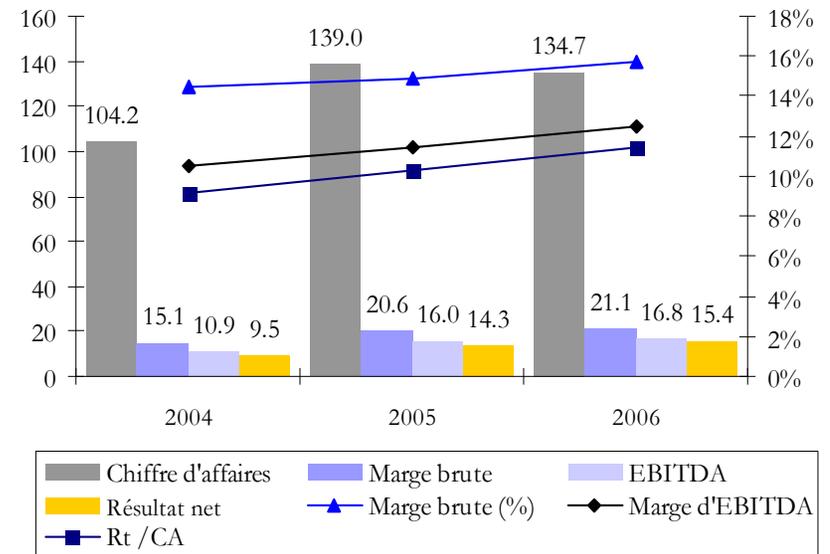
ARTES et ARTEGROS détiennent une participation stratégique (49%) dans le capital de **AUTRONIC:** SA au capital de 3 MDT spécialisée dans la fabrication et la commercialisation des équipements électroniques d'automobiles destinés à l'exportation.

ADEV: SARL au capital entièrement libéré de 150 KDT ayant pour activité l'importation et la vente de véhicules neufs, de pièces de rechange et de service après vente de la marque **Nissan**.

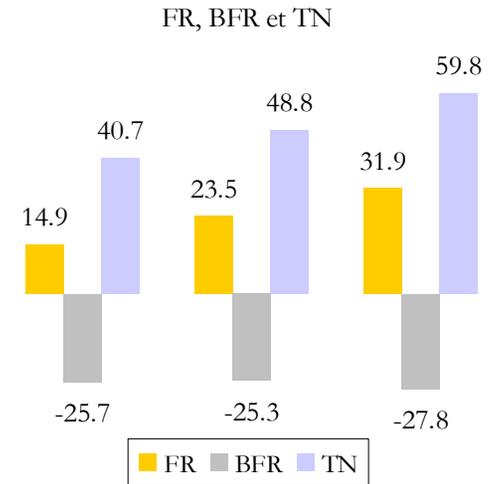
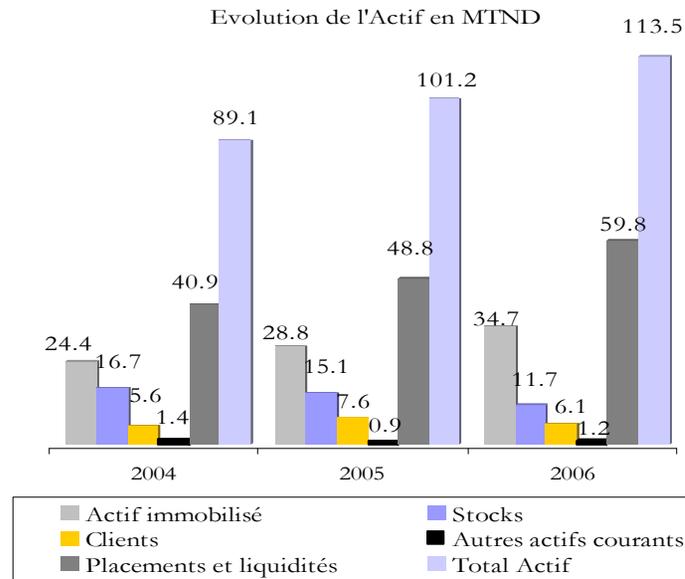


➔ Performances Opérationnelles et Financières de ARTES

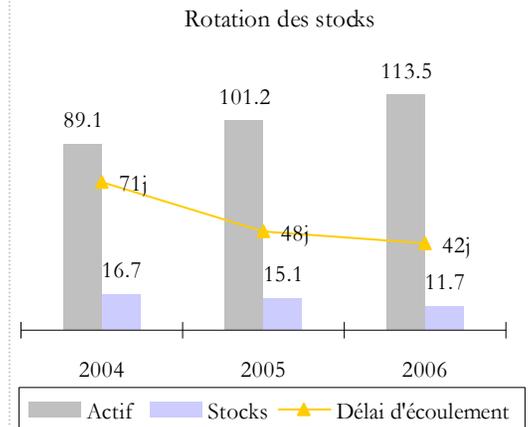
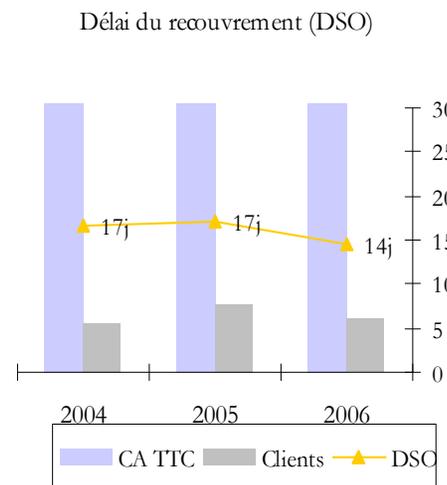
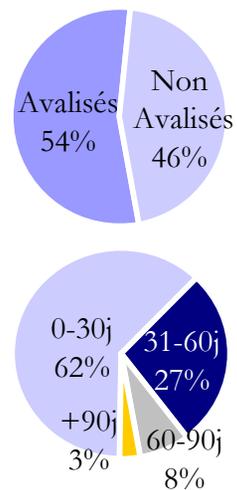
- Augmentation du volume des ventes de 25% sur les 3 derniers exercices.
- Évolution du chiffre d'affaires de 29% sur les 3 derniers exercices.
- Évolution de la marge commerciale de 40% sur les 3 dernières années.
- Évolution de l'EBITDA de 54% sur les 3 derniers exercices.
- Évolution du résultat net de 62% sur les 3 derniers exercices.



- Endettement nul;
- Patrimoine Foncier à fortes plus values potentielles;
- Forte rotation des stocks ;
- Faible risque du crédit client;

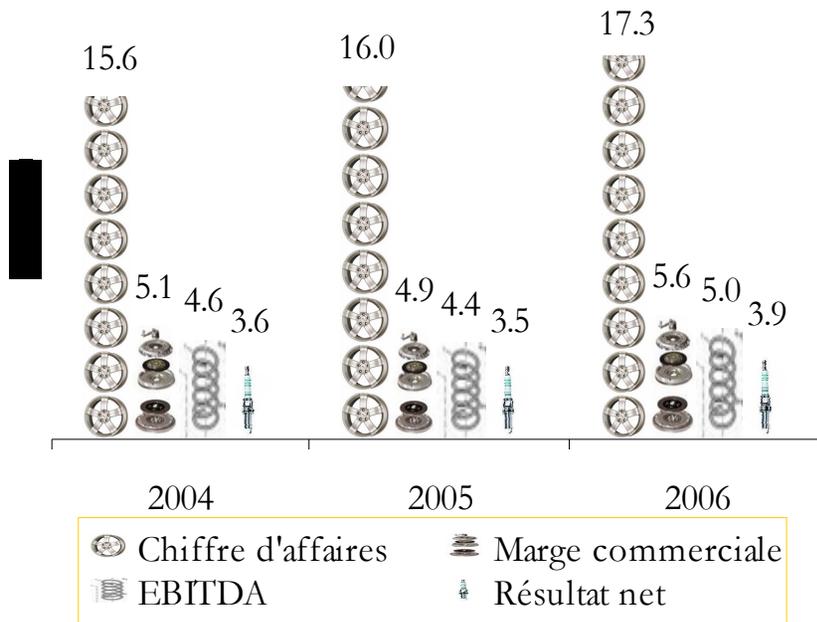


- BFR largement négatif;
- Situation financière largement excédentaire

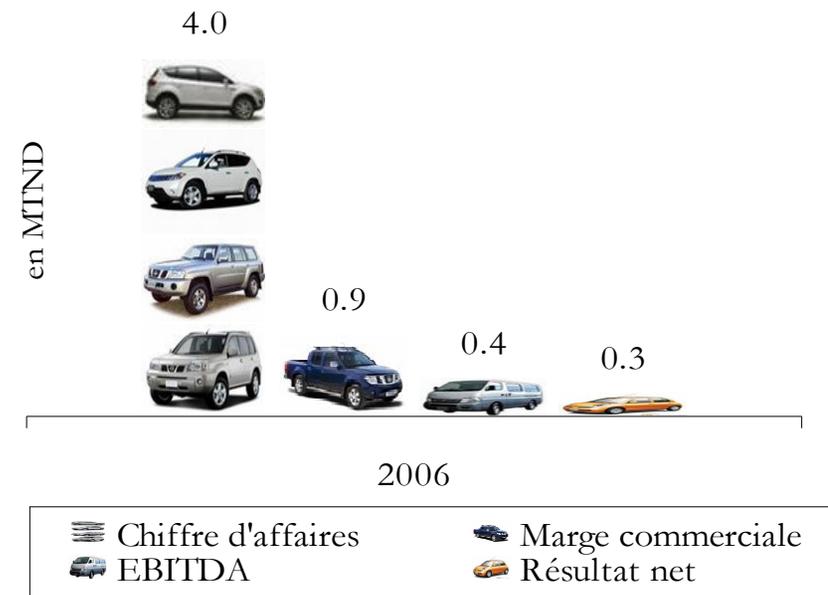


Performances Opérationnelles et Financières des Filiales

Indicateurs de ARTEGROS



Indicateurs de ADEV



Section 4 Stratégie de développement et Business Plan

Perspectives d'avenir et Business Plan

- ➔ Croissance composée des immatriculations en Tunisie de 4.6% par an.
- ➔ La marque **Renault** leader sur le marché tunisien et sa part de marché restera stable sur la période 2007-2011. Ce ci tient au fait que:
 - ✓ La marque Renault possède le meilleur taux de fidélité du marché tunisien (53% des clients renouvellent leur voiture en achetant la même marque)
 - ✓ Le taux de conquête des autres marques vers Renault est le plus élevé sur le marché tunisien
 - ✓ La stratégie de développement commercial axée sur la vente des véhicules diesel suite à la montée du prix du carburant en Tunisie.

Perspectives d'avenir et Business Plan

➔ Les véhicules **Nissan** connaîtront une pénétration plus importante dans les années à venir suite à:

- ✓ L'augmentation du pouvoir d'achat en Tunisie;
- ✓ Le potentiel de croissance des ventes des véhicules mixtes et des camionnettes (Pick-Up), étant donné que ces deux catégories forment 46% des importations du marché parallèle
- ✓ L'importation des véhicules particuliers Nissan.



➔ Au total le volume des ventes des VN du groupe ARTES augmentera avec un CAGR de 6.4% sur la période 2007-2011.

Perspectives d'avenir et Business Plan

- ➔ Augmentation annuelle moyenne de 2% des prix de vente des véhicules Renault et Nissan.
- ➔ Stabilisation de la marge sur achat des pièces de rechanges.
- ➔ Augmentation du volume horaire et du prix unitaire de la main d'œuvre atelier de 10% et 3% respectivement sur la période 2007-2011.
- ➔ Augmentation du nombre d'employés de 26% sur toute la période et augmentation annuelle des salaires de 3%;

➔ Investissements

Investissements en DT						
	2007	2008	2009	2010	2011	Total
Construction	0	250 000	250 000	0	0	500 000
Aménagements bâtiments	0	900 000	900 000	0	0	1 800 000
Matériel industriel.	326 337	0	1 000 000	1 500 000	2 000 000	4 826 337
Total	326 337	1 150 000	2 150 000	1 500 000	2 000 000	7 126 337

Business Plan Individuel de ARTES

	2006.R	2007	2008	2009	2010	2011
Chiffre d'affaires	134.7	143.6	162.3	179.4	200.3	223.8
Marge commerciale	21.1	22.5	25.7	29.2	34.0	38.3
EBITDA	16.8	17.8	20.2	23.0	27.2	30.8
Résultat Net	15.4	17.6	19.4	22.6	26.8	30.7

Business Plan Consolidé du Groupe ARTES

	2006.R	2007	2008	2009	2010	2011
Chiffre d'affaires	149.5	171.3	197.2	221.7	251.5	280.4
Marge commerciale	27.3	31.6	36.8	42.2	49.2	55.3
EBITDA	22.2	25.7	29.6	34.2	40.3	45.5
Résultat Net	19.6	23.0	25.8	30.3	36.0	41.3

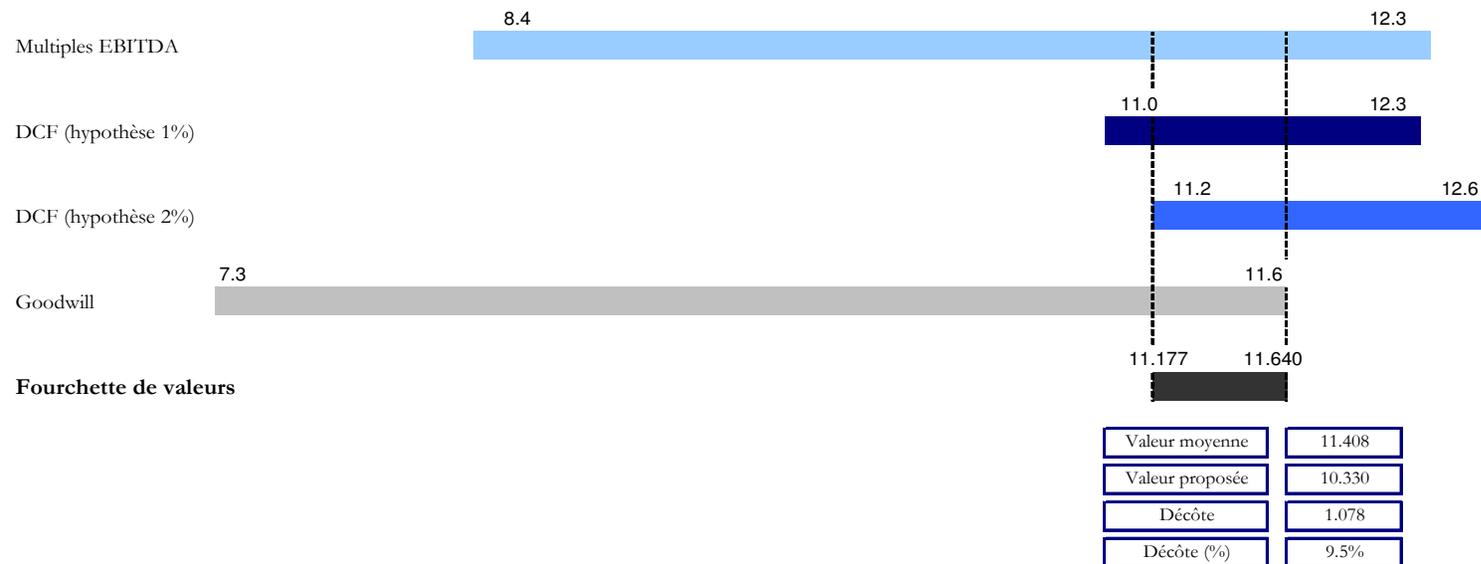
Section 5 **Évaluation Financière**

Évaluation Financière

- ➔ Prise en compte d'un business plan consolidé faisant apparaître les synergies entre les sociétés du groupe.
- ➔ Utilisation des méthodes de flux (DCF), patrimoniale (Goodwill) et des comparables (Multiples EV/EBITDA).
- ➔ Le taux d'actualisation utilisé est le WACC (Coût Moyen Pondéré du Capital) déterminé par:
 - Un taux sans risque de 6.891% (BTA 10 ans, échéance 17 juillet 2017);
 - Un taux de rendement moyen du marché de 16%;
 - Un bêta se situant dans un intervalle de [0.9 – 1.1];
 - Deux scénarii de taux de croissance du cash flow perpétuel, utilisé dans la méthode des DCF, de 1% et 2%
- ➔ Le WACC utilisé se situe dans un intervalle de [15% - 16%]

Évaluation Financière

La compilation des différentes méthodes d'évaluation conduit à une valorisation de l'action du groupe ARTES se situant entre 11.177 DT et 11.640 DT.



Prix proposé :

Le prix proposé est de 10.330 DT par action , soit une décote de 9.5%