

Communication Financière



20/06/2019

Sections

1 **Présentation du groupe Intérieurs**

2 **Réalisations 2018**

3 **Meubles Intérieurs : 2019**

4 **Evolution du cours boursier**

Sections

1 Présentation du groupe Intérieurs

1-1 Présentation générale

1-2 Dates clés

1-3 Positionnement du groupe Intérieurs

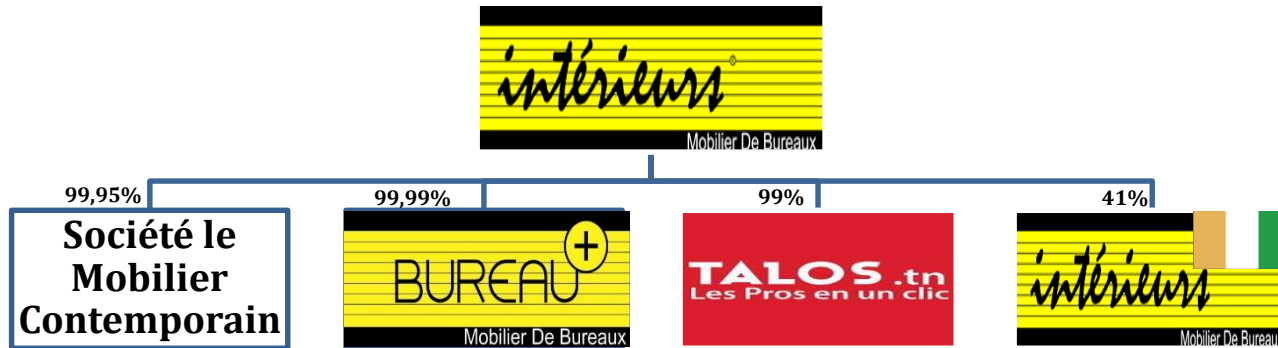
1-4 Réseau de distribution

1-5 Références clients

1-6 Chaîne de valeur et force de vente

1- Présentation du groupe Intérieurs

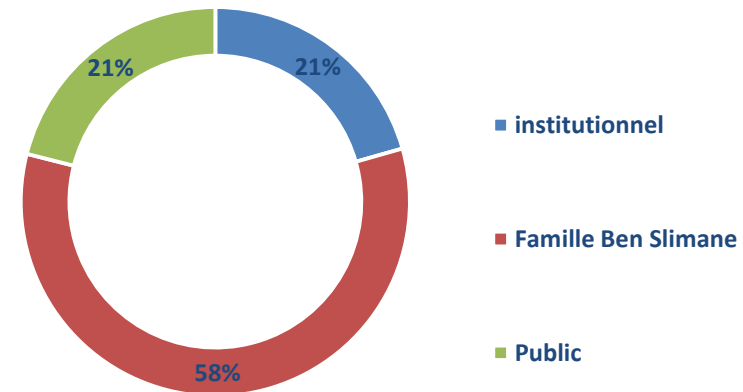
1-1 Présentation générale



Fiche signalétique

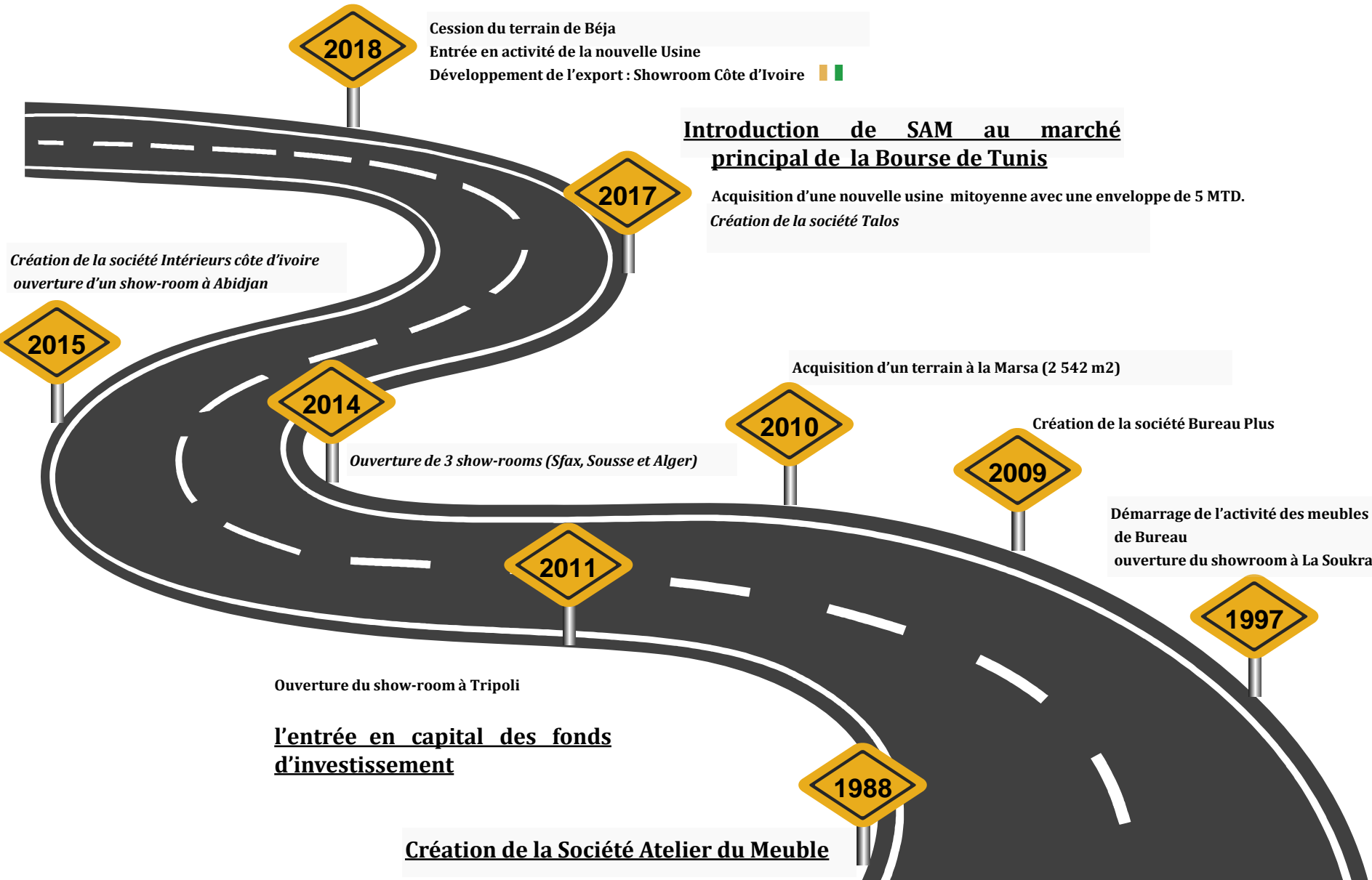
Date de création	1988
Forme juridique	Société Anonyme
Capital social	4,634 696 MDT
Revenus consolidés 2018	21,320 MDT
Résultat net consolidé 2018	2,536 DT
Effectif	190

Actionnariat au 30/05/2019



1- Présentation du groupe Intérieurs

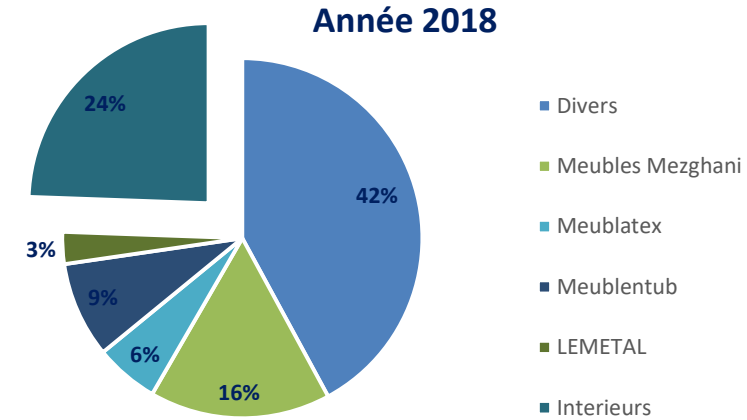
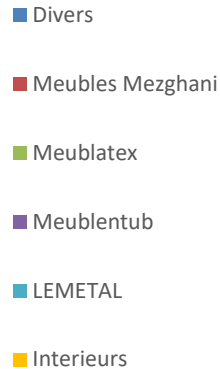
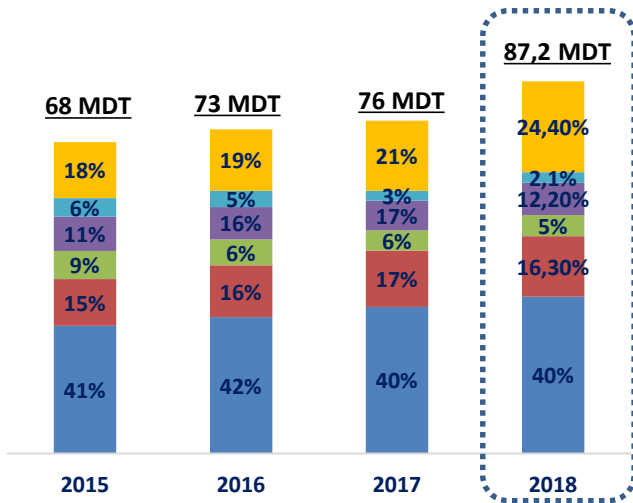
1-2 Dates clés



1- Présentation du groupe Intérieurs

1-3 Positionnement marché

Evolution du secteur et principaux concurrents en Tunisie

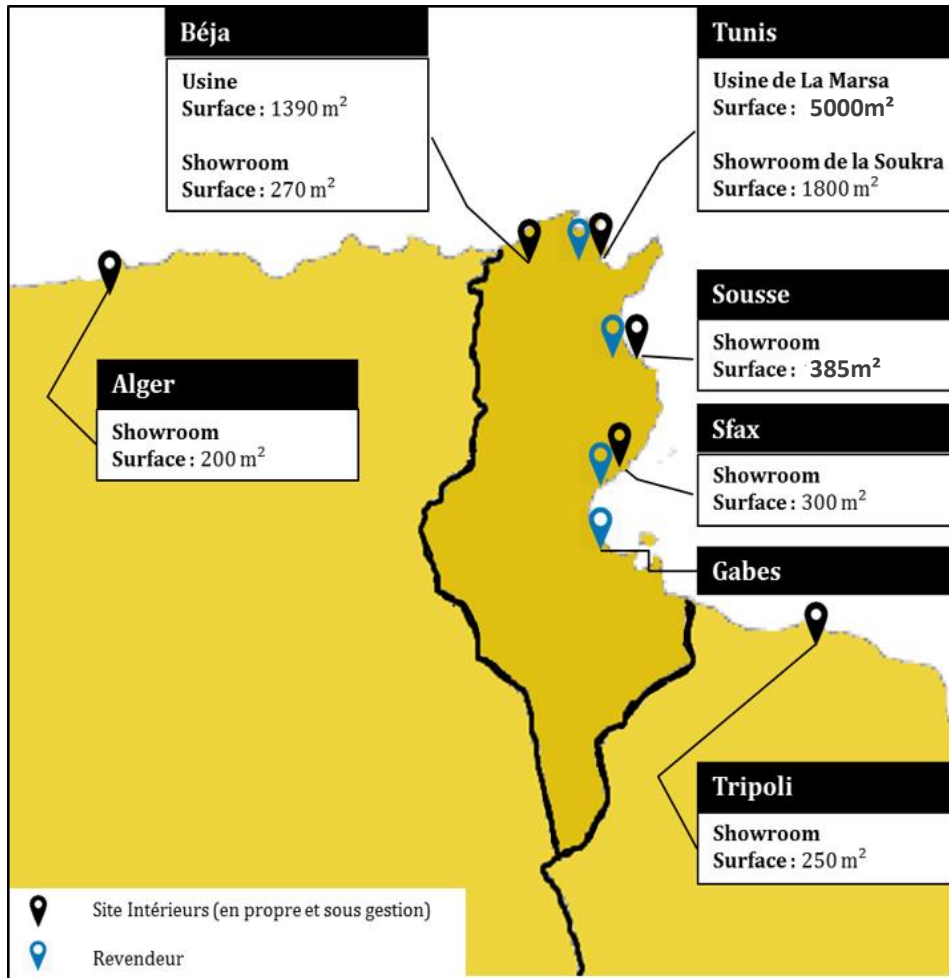


- ✓ l'année s'est caractérisée par une évolution en terme de présence du produit « Intérieurs »
- ✓ Le marché a confirmé sa reprise courant l'année 2018 pour s'établir approximativement autour de 87,2MTND.
- ✓ Ce qu'il faut retenir , la société « Intérieurs » a confirmé sa position en tant que leader sur la tranche Mobilier de Bureau et accessoires pour accaparer 24% de part de marché contre 21% une année auparavant (2017)



1- Présentation du groupe Intérieurs

1-4 Réseau de distribution



Réseau de distribution



- ✓ Plus de 2500 m² d'exposition à travers 3 showrooms
- ✓ Plus de 1000 références d'articles
- ✓ 25 000 Clients depuis la création
- ✓ Plus de 500 Sociétés agencées sur toute la Tunisie



- ✓ Plus de 200 m² d'exposition
- ✓ Plus de 100 références d'articles exposés
- ✓ Showroom revitalisé en 2019
- ✓ Augure d'une bonne reprise en terme de volume



- ✓ Plus de 300 m² d'exposition
- ✓ Plus de 100 références d'articles exposés



- ✓ Showroom actuellement en veilleuse à cause de la situation que connaît le pays
- ✓ Deux contrats ont été implémentés en 2018 auprès de deux clients institutionnels locaux : Banque Islamique de Lybie et TIBESY Insurance

1- Présentation du groupe Intérieurs

1-5 Quelques références clients

Gamme de produits

- Les meubles fabriqués par la société peuvent être classés en deux familles :
 - les meubles fabriqués en série;
 - les meubles fabriqués sur mesure



Certification

Depuis sa création, la société s'est engagée dans une démarche de certification afin de s'assurer que ses règles et leur mise en pratique sont conformes aux normes internationales. La Société Atelier du Meuble Intérieurs est certifiée ISO 9001 version 2008 et elle a également obtenu en 2007 le label BSC (Bureau Sécurité Confort).



Quelques références clients

Quelques références qui nous ont fait confiance en 2018:

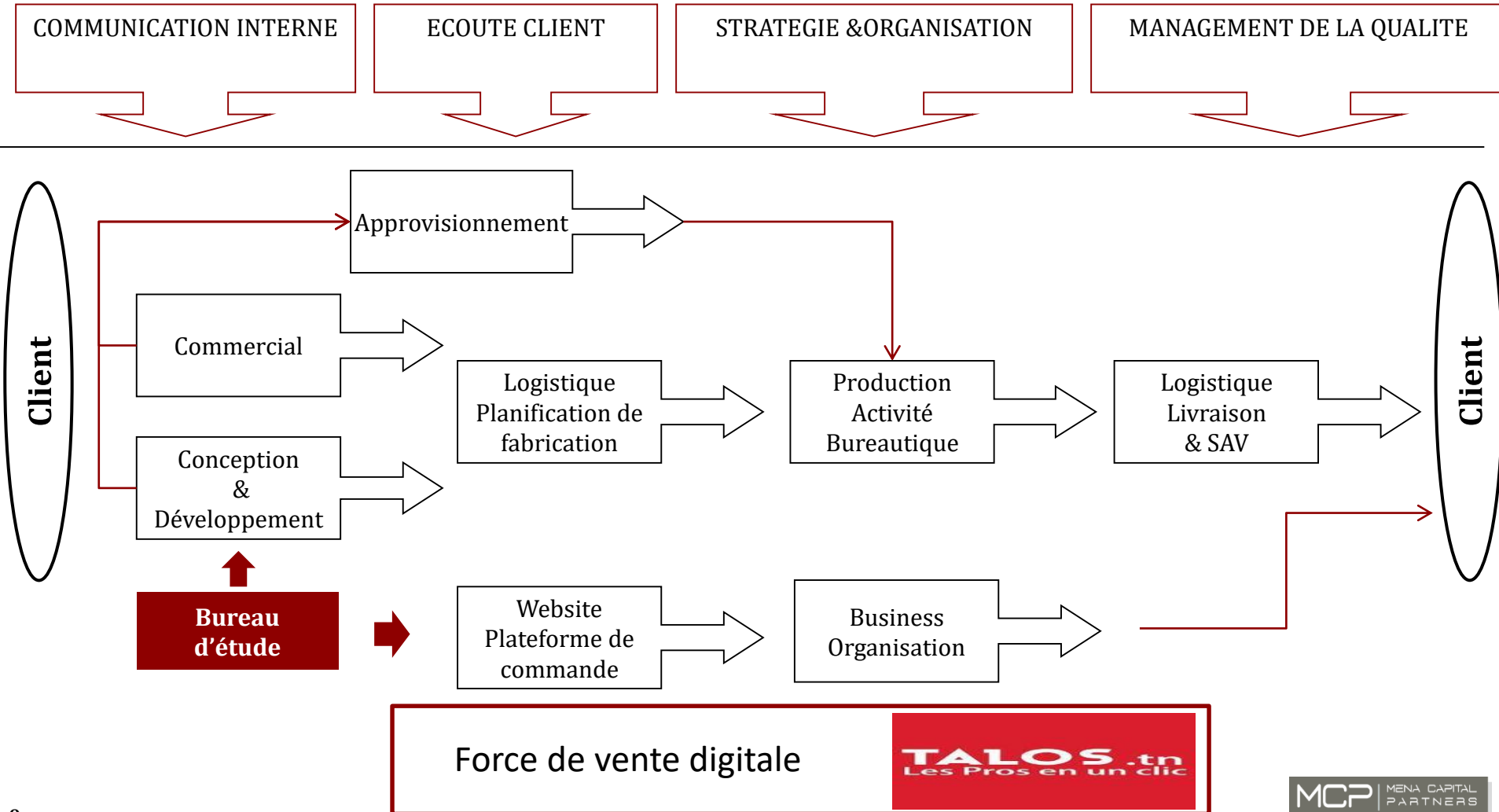


Sans oublier de remercier nos clients au cours de ces dernières années :



1- Présentation du groupe Intérieurs

1-6 Chaîne de valeur et force de vente



Sections

Réalisations 2018

2

2-1 Evolution du Chiffre d'affaires par société du Groupe 2017 Vs 2018

2-2 Analyse du Chiffre d'affaires 2017 Vs 2018

2-3 Focus sur les charges d'exploitation

2-4 Evolution des indicateurs de rentabilité opérationnelle

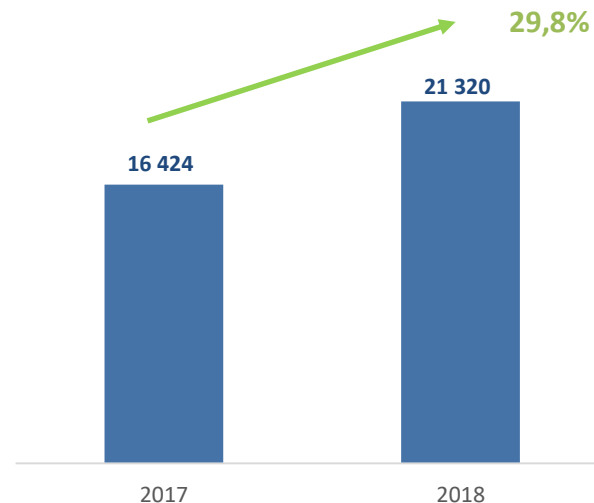
2- L'année 2018 en quelques chiffres ...

2-1 Evolution du Chiffre d'affaires 2017 Vs 2018: Forte croissance observée

❖ Focus chiffre d'affaires Consolidé

- Le chiffre d'affaires consolidé en 2018 a connu une importante évolution de l'ordre de 29,8% en glissement annuel pour se situer à 21,3 MDT contre 16,4 MDT en 2017.

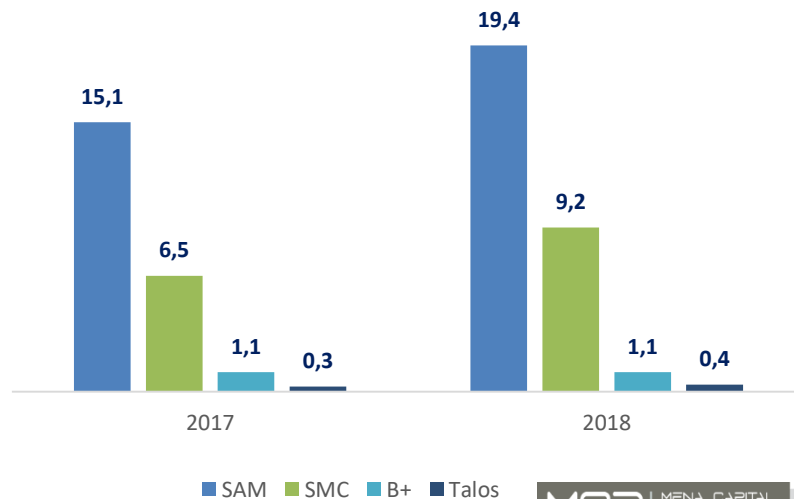
Chiffre d'affaires Consolidé en kDT



❖ Focus chiffre d'affaires splitté par entité du groupe

- Le chiffre d'affaires de la société SAM a progressé de **28,5 %** entre 2017 et 2018.
- Le chiffre d'affaires de la société SMC a progressé de **41,5%** entre 2017 et 2018.
- Le chiffre d'affaires de Bureau Plus est resté pratiquement au même niveau avec 1,1 MDT
- En 2018, les ventes en ligne à travers la société Talos ont enregistré un chiffre d'affaires de 436 000 DT contre 300 000 DT en 2017

Chiffre d'affaires \ société du groupe en kDT



■ SAM ■ SMC ■ B+ ■ Talos

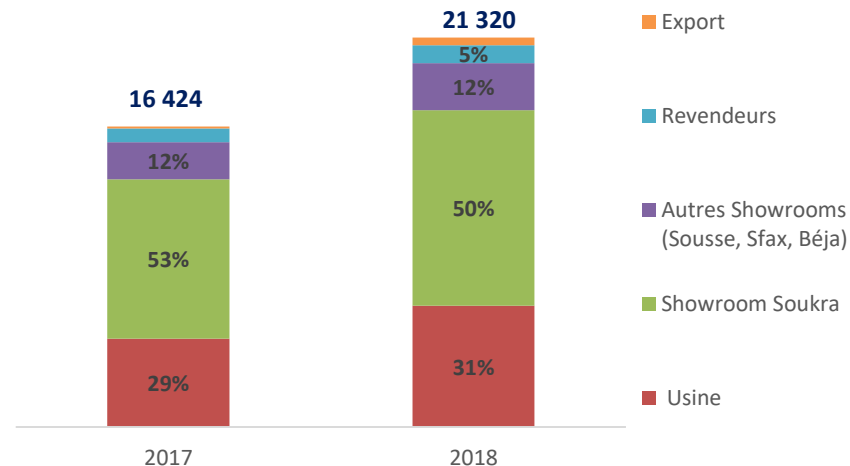
2- L'année 2018 en quelques chiffres ...

2-2 Analyse du Chiffre d'affaires 2017-2018 (1/2)

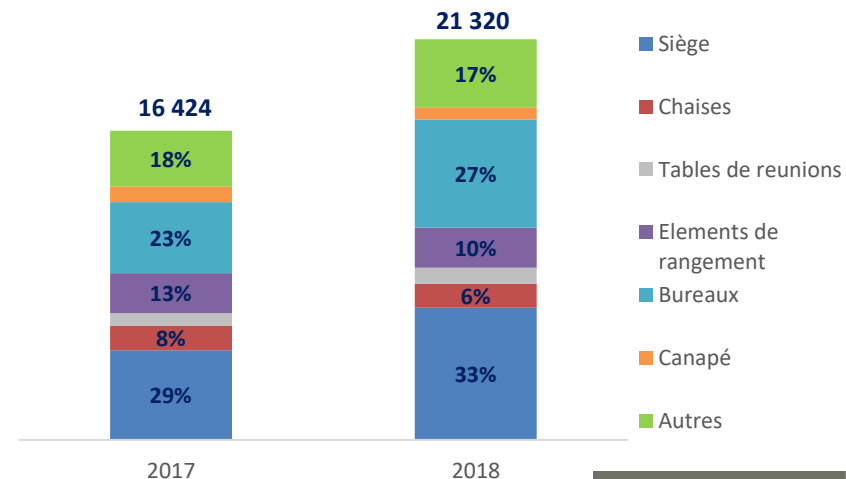
❖ Analyse du Chiffre d'affaires des canal de distribution

- Il est à retenir que les canaux de distribution exploités par la société sont stratifiés autour de (i) la vente directe à travers l'Usine , (ii) showroom La Soukra, (iii) , les autres Showroom , (iv) les revendeurs et (v) l'export
- Le chiffre d'affaires 2018 provient essentiellement du Showroom La Soukra avec plus que 10 MDT soit 50% du chiffre d'affaires global suivant ainsi l'évolution du chiffre d'affaires global .
- Le Showroom de la Soukra continue au fil des années à être la vitrine de la marque « **Interieurs** » talonné par l'usine qui pèse plus que 30% de la force de vente

Chiffre d'affaires \ Canal de distribution en kDT



Chiffre d'affaires \ Famille de produits en kDT



❖ Analyse des familles de produits

- Le Top 1 des ventes sont les **sièges de bureau** qui représentent 33% du chiffre d'affaires total , talonné par les **bureaux** qui s'accaparent 27% des ventes
- Les ventes du siège « Herman Miller » ont marqué l'année 2018 avec 165 sièges vendus générant un CA de 245 354 DT contre 7 siège vendus en 2017.



2- L'année 2018 en quelques chiffres ...

2-2 Analyse du Chiffre d'affaires 2017-2018 (2/2)

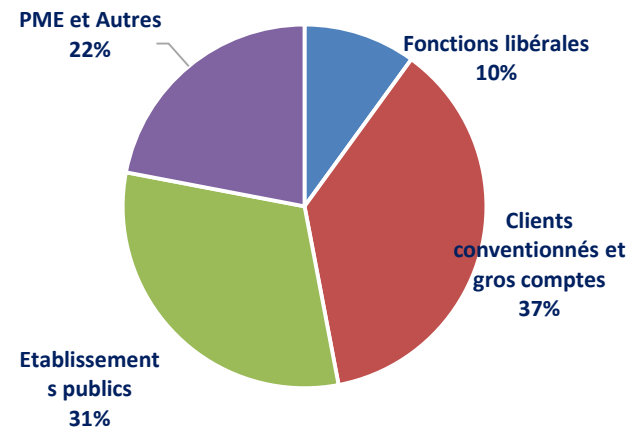
❖ Un portefeuille client diversifié et équilibré :

- La clientèle est composée de tous les acteurs de l'économie , secteur privé , PME, Banques et entreprises
- Les Clients de « Intérieurs » sont diversifié et la réparation est homogène ce qui rend le risque de dépendances faible
- Le plus gros clients de « Intérieurs » n'a pas dépassé la barre des 2% du total des ventes
- Les clients du secteur privé représentent la part la plus importante sur l'exercice 2018, talonné par les clients gros comptes qui représentent 20% du chiffres d'affaire 2018

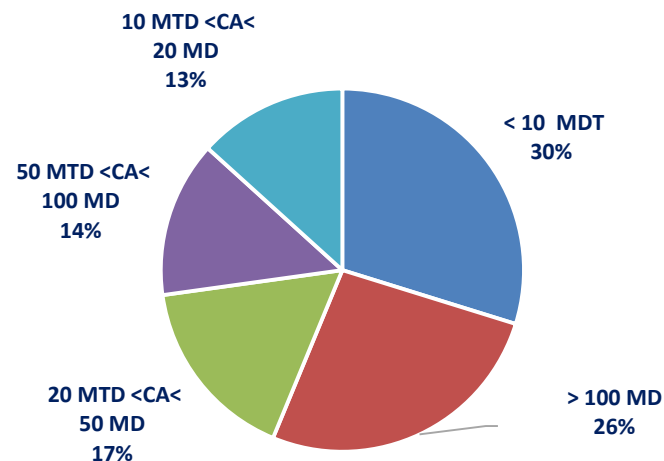
❖ Un portefeuille Client de qualité :

- Le split du Chiffre d'affaires est équilibré entre les différents profils de clients
- 30% des commandes sont des tickets de plus 100 000 TND Ce qui dénote de la qualité des clients qui sollicitent « Interieurs » et la notoriété de la marque sur le marché tunisien
- Taux de fidélisation s'élève à 40,4%
- Taux de transformation est de 38%

Chiffre d'affaires \ Typologie de client



Chiffre d'affaires \ Profil de client

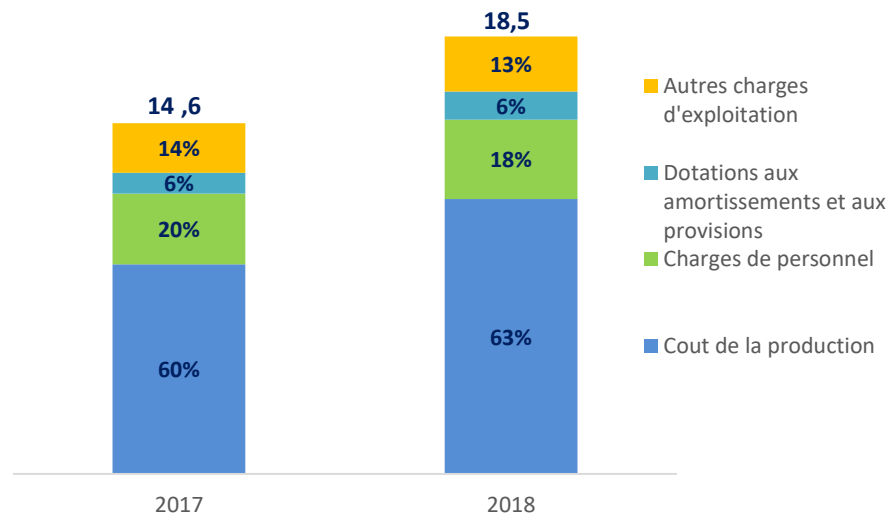


2- L'année 2018 en quelques chiffres ...

2-3 Focus sur les charges d'exploitation

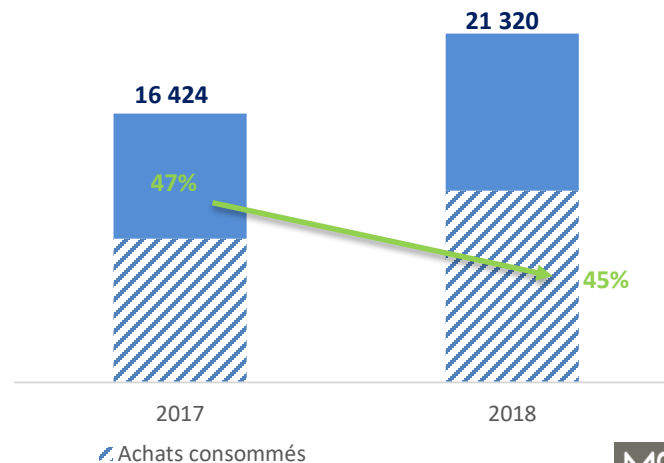
- Les charges d'exploitation ont connu une évolution courant l'année 2018 pour s'établir à 18,5 MTD contre 14,6 MTD en 2017 sans pour autant entraver la rentabilité opérationnelle

Charges d'exploitation 2017 Vs 2018
En MDT



- La marge brute est passée de 47% à 45%, une marge qui reste à un niveau très élevée par rapport au standard du secteur

Marge Brute 2017-2018
En kDT



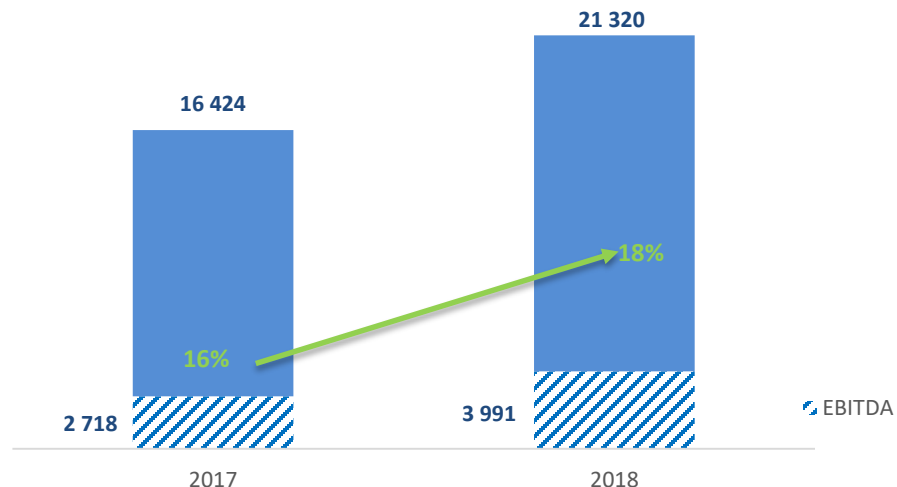
2- L'année 2018 en quelques chiffres ...

2-4 Evolution des indicateurs de rentabilité

- L'EBITDA s'est établie à 34 MTND en 2018 contre 2,8 MTND en 2017 ce qui représente une évolution de 47% en glissement annuel .
- La marge d'EBITDA en 2018 s'est nettement accrue pour s'établir à 18% contre 16% en 2017 ce qui dénote de la bonne maîtrise des charges par le Top Management afin d'être dans une dynamique de croissance de qualité

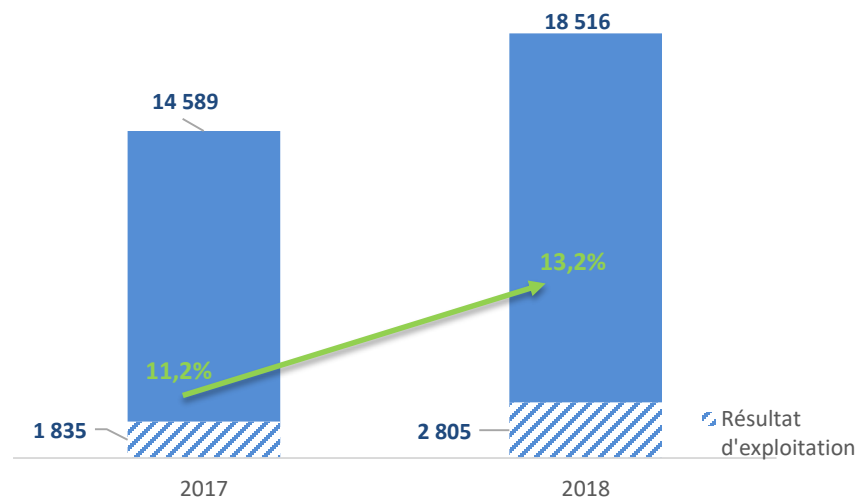
EBITDA 2017 Vs 2018

En MDT



Résultat d'exploitation 2017 Vs 2018

En kDT



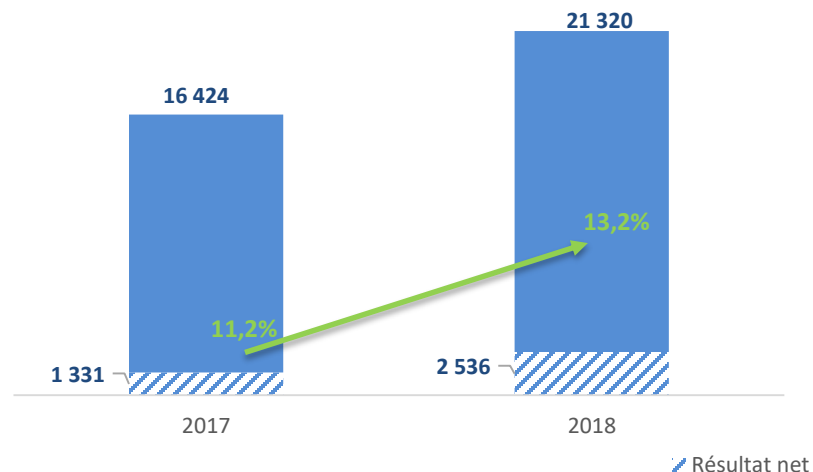
- Le Résultat d'Exploitation est passé de 1,8 MTND à 2,8 MTND correspondant à une augmentation de 52,8%
- La marge d'EBIT a gagné 2 points en 2018 en passant de 11,2% en 2017 à 13,2% en 2018

2- L'année 2018 en quelques chiffres ...

2-4 Evolution des indicateurs de rentabilité

- Le résultat Net s'est nettement amélioré courant l'année 2018 pour s'établir à 2,54 MTND contre 1,34 MTND en 2017
- La Marge Nette s'est nettement améliorée courant l'année 2018 pour être un niveau de 13,2% contre 11,2% en 2017

Résultat Net consolidé 2017 Vs 2018
En kDT

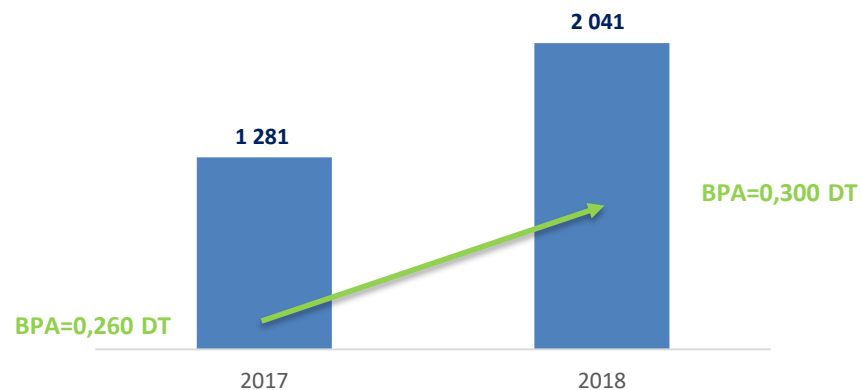


- **Faits saillants 2018**

La vente du terrain de Béja a marqué l'année 2018 ce qui a permis une génération de plus value

=>Ce qui apportera un confort sur l'aspect rémunération des actionnaires en 2019

Résultat Net \SAM 2017 Vs 2018
En kDT



Sections

1 **Présentation du groupe Intérieurs**

2 **Réalisations 2018**

3 **Meubles Intérieurs : 2019**

4 **Evolution du cours boursier**

Sections

-
- 3 Meubles Intérieurs : 2019**
 - 3-1 Stratégie de développement 2019
 - 3-2 Les chiffres observés au 31 mars 2019
 - 3-3 Atterrissage 31/12/2019
 - 3-4 Réalisation au 31/03/2019 VS Projection 31/12/2019

3- Meubles Intérieurs: 2019

3-1 Stratégie de développement 2019

❖ **SAM compte optimiser davantage ses capacités installées pour se développer tout en s'articulant sur:**

- L'augmentation de la capacité (en quantité et en fréquence)
- L'augmentation du taux d'intégration au niveau de la chaine de valeur (Structures des bureaux)
- L'augmentation de la visibilité de la marque « Intérieurs » à travers l'extension du réseau Commercial
- Optimisation de la relation client (date de livraison , SAV,...)
- Dynamiser d'avantage la force de vente à l'export (Lybie, Algérie ,Côte d'ivoire, Mauritanie,)
- Consolidation de la position de « Intérieurs » en tant que Leader sur le marché , un objectif d'atteindre 26% de part de marché



3- Meubles Intérieurs: 2019

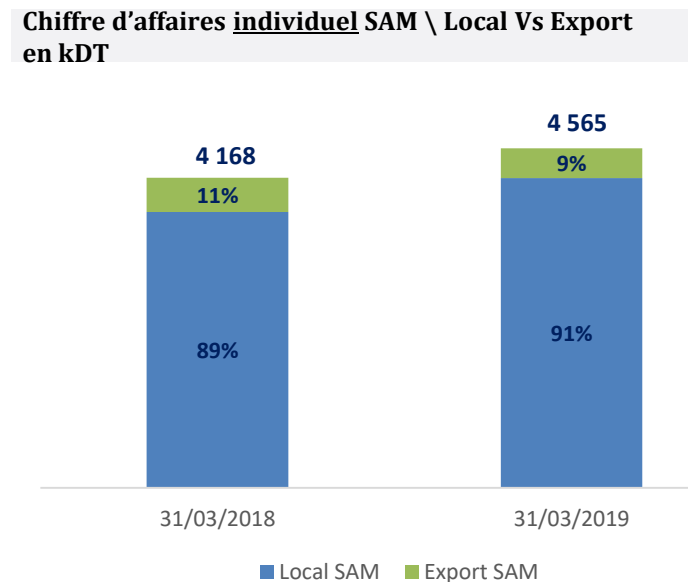
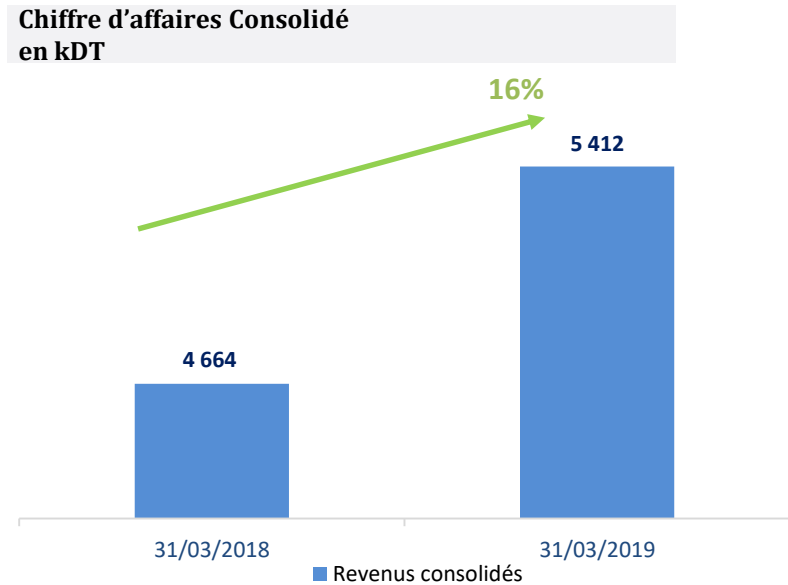
3-2 Les chiffres observés au 31 /03/2019

❖ Revue du chiffre d'affaires Consolidé T1 2018 Vs T1 2019

- La société a continué à observer une croissance courant le premier trimestre de l'année 2019 , au niveau de son chiffre d'affaires en enregistrant une croissance de 16 % en glissement annuel

❖ Revue du chiffre d'affaires individuel SAM splitté : LOCAL Vs EXPORT

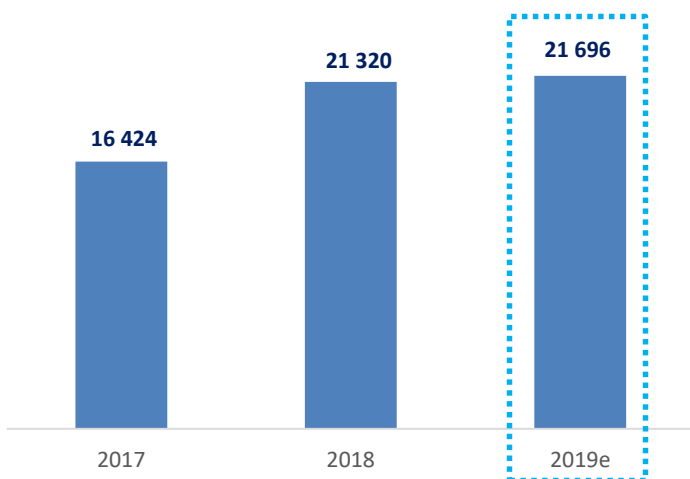
- Le chiffre d'affaires individuel de la société SAM au 31 mars 2019 a progressé de 9,5 % en glissement annuel



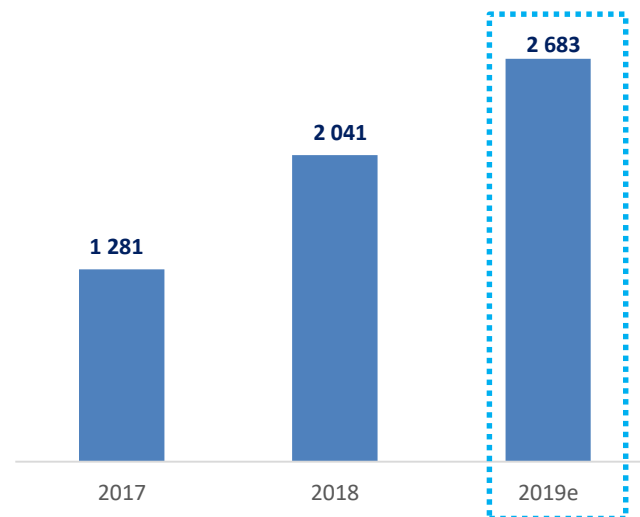
3- Meubles Intérieurs: 2019

3-3 Atterrissage au 31 /12/2019

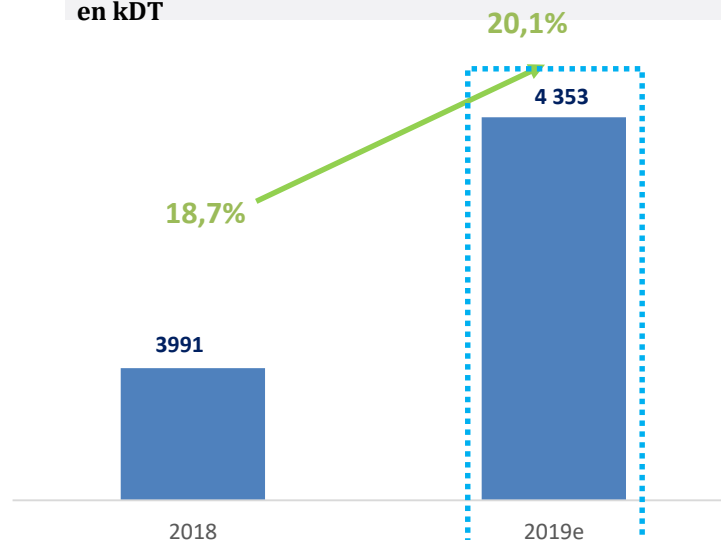
Chiffre d'affaires Consolidé en 2019 (projeté)
en kDT



Résultat Net Individuel en 2019 (projeté)
En kDT



EBITDA et marge d'EBITDA en 2019 (projeté)
en kDT



Sections

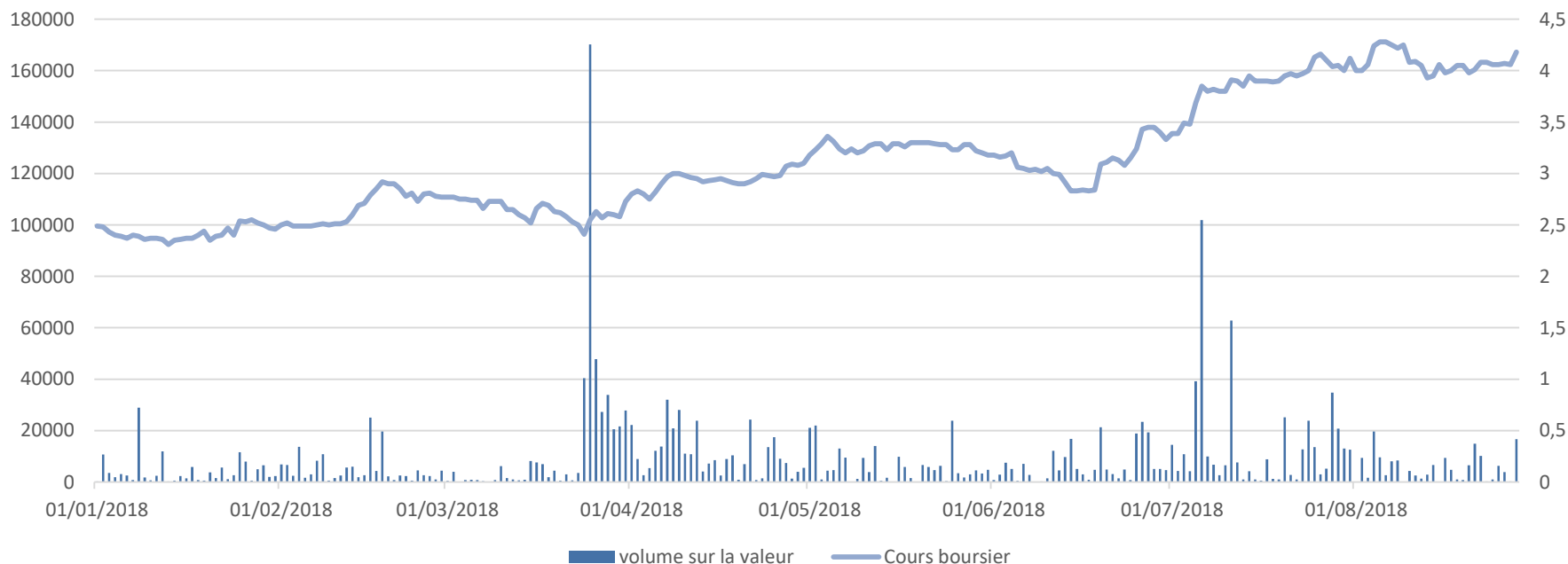
5 **Analyse Bourse**

5-1 Evolution du Cours Boursier 2017 VS 2018

5-2 Evolution du Cours boursier 2019 : YTD

5- Analyse Bourse

5-1 Evolution du Cours Boursiers en 2018



Date référence	Cours référence	Nombre d'actions
31-12-2018	4,06 DT	4 634 696

Indicateurs Boursiers	Du 01-01-2018 au 31-12-2018
Performance boursière	74,20%
plus haut 26-11-18	4,28 DT
plus bas 19-01-18	2,31 DT

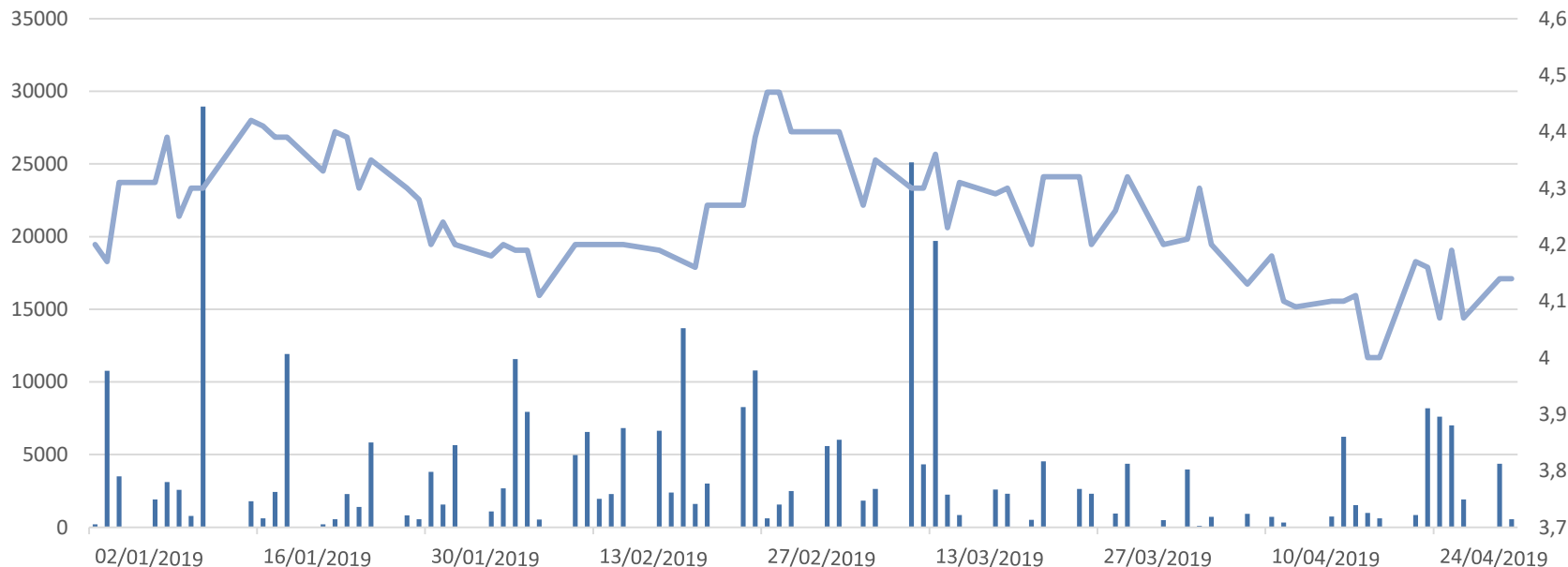
Ratios Boursiers	2017*	2018**
EV/CA	1,3x	1,2x
EV/EBITDA	7,8x	7,1x
EV/EBIT	11,5x	10,5x
P/E	14,1x	12,9x
Div Yield	6,40%	7,00%
P/B	2x	2x

*Cours de référence au 31-12-2017 : 2,46 DT

**Cours de référence au 31-12-2018 : 4,06 DT

5- Analyse Bourse

5-2 Evolution du Cours boursier 2019 : YTD



Date référence	Cours référence	Nombre d'actions
31-05-2019	4,29 DT	4 634 696

Indicateurs Boursiers	Du 01-01-2018 au 31-12-2018
Performance boursière	2,60%
plus haut 27-02-19	4,47
plus bas 18-04-19	4

Ratios Boursiers	2018*	2019e**
EV/CA	1,2x	1,1x
EV/EBITDA	7,1x	6,1x
EV/EBIT	10,5x	10,5x
P/E	12,9x	12,9x
Div Yield	7,00%	7,00%
P/B	2x	1,7x

*Cours de référence au 31-12-2018: 4,06

**Cours de référence au 31-05-2019 : 4,29 DT



Adresse : Société Atelier du Meuble :
Z.I. Sidi Daoud 2046- Tunis-TUNISIE
Téléphone :(+ 216) 71 854 666- 27 889 000