



EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE
SECURITIES

29, rue de Marignan 1, Liverpool Street
75008 Paris London - EC2M7QD
France United Kingdom

Table des Marchés : +33 1 58 56 28 00 Tel: + 44 (0)20 7956 2016

Fax : +33 1 58 56 28 05 Fax: + 44 (0)20 7956 2001

E-mail : securities@efi.fr E-mail : securities@efisecurities.co.uk

www.efi.fr

BusinessExpression

Le Business en "live"

- Un concept unique de vente en direct
- La combinaison entre les salons professionnels et l'événementiel
- Un concept déclinable pour tous les secteurs d'activité

BUSINESS EXPRESSION

ANALYSE FINANCIERE

Capital social avant opération : 225.100,20 € divisés en 1.500.668 actions de 0,15 € de nominal

Ouverture du Placement : 3 mai 2006
Clôture du Placement : 15 mai 2006

Fourchette de souscription : entre 3,40 € et 4,00 € par action

Valorisation pre-money : entre 5 M€ et 6 M€

Modalités de l'opération : 270.270 titres mis à disposition.
Le Placement prendra la forme d'une augmentation de capital et pourra être clos par anticipation sans préavis.

Compte de résultats et Bilan avant placement et inscription à la cote

en K € au 30 juin	2005	2006e	2007p	2008p	2009p	2010p
Chiffre d'affaires	1 558	2 641	5 750	7 700	9 900	11 880
Résultat d'exploitation	-281	-90	532	874	1 343	1 662
Résultat courant avant IS	-281	-88	547	899	1 383	1 717
Résultat net	-281	-88	547	671	922	1 145
<i>Marge d'exploitation</i>	<i>-18,04%</i>	<i>-3,41%</i>	<i>9,25%</i>	<i>11,35%</i>	<i>13,57%</i>	<i>13,99%</i>
<i>Marge nette</i>	<i>-18,04%</i>	<i>-3,33%</i>	<i>9,51%</i>	<i>8,71%</i>	<i>9,32%</i>	<i>9,64%</i>
Capitaux propres	-271 *	73	620	1 291	2 214	3 359
Trésorerie nette	0	318	1 151	2 003	3 129	4 457
Dettes nettes	127	0	0	0	0	0
PER milieu de fourchette	NS	NS	10,10	8,20	6,00	4,80
BPA	-0,19	-0,06	0,36	0,45	0,61	0,76
CFPA	-0,17	-0,06	0,36	0,45	0,61	0,76
ANPA	0,01	0,11	0,05	0,41	0,86	1,48
Base valeur moyenne d'introduction						
VE/CA	3,61	1,96	0,76	0,45	0,24	0,09
VE/REX	-20,02	-57,58	8,17	4,00	1,77	0,63
ROE	NS	-120,2%	88,2%	52,0%	41,7%	34,1%
ROCE (fiscalisé)	-211,3%	-39,9%	108,4%	99,2%	106,0%	109,3%

Source : Société, EFI

* La société ayant procédé à une augmentation de capital de 432.200 euros en début d'année 2006, elle dispose à ce jour de capitaux propres positifs.

	Avant placement		Après placement	
	Nombre d'actions	%	Nombre d'actions	%
Marc Dumas	1 233 999	82,23%	1 233 999	69,58%
Gérard Pluvinet	45 782	3,05%	45 782	2,58%
J-P Pluvinet	45 658	3,04%	45 658	2,57%
Sébastien Pluvinet	45 658	3,04%	45 658	2,57%
Henri Huygues Despointes	18 510	1,23%	18 510	1,04%
François Barbier	18 510	1,23%	18 510	1,04%
Luxrule S.A.	92 550	6,17%	92 550	5,22%
Gunther Mathurin	1	0,00%	1	0,00%
Public	0	0,00%	270 270 *	15,26%
TOTAUX	1 500 668	100,00%	1 770 938	100,00%

* = calculé sur la fourchette moyenne d'introduction (3,70 €)

Les salons, congrès et foires ont de tout temps été pour les entreprises une extraordinaire vitrine de leur savoir-faire, de leur produit ou de leur technologie. Ces points de rencontre privilégiés étaient et sont toujours une occasion exceptionnelle de rentrer en contact avec des visiteurs, futurs clients potentiels.

Mais la multiplication du nombre de ces possibilités de rencontre, joint avec le développement des techniques modernes comme l'internet, les vidéos conférences, a eu comme effet contraire de diluer les potentialités de contacts porteurs d'affaires. Même si ces salons sont incontournables, les entreprises ont recherché une manière simple de rencontrer des prospects réellement intéressés. Business Expression, par une approche moderne et novatrice, propose un nouveau concept de rencontres d'affaires, comblant ainsi le vide entre les salons et les contacts directs. Pour accélérer son développement et se doter des moyens nécessaires à cet objectif, la société a décidé de faire appel à la Bourse. **Nous valorisons Business Expression 7,5 M€ soit après décote d'introduction, un prix offert compris entre 5M€ et 6 M€**

SOMMAIRE

1/ Valorisation « post money »	4
2/ Le marché des salons et congrès	5
3/ Le concept développé par BUSINESS EXPRESSION	6
4/ Les éléments composants les comptes de résultats	7
5/ Valorisation de BUSINESS EXPRESSION	8
CONCLUSION	12

1/ VALORISATION « POST MONEY »

La synthèse des différentes méthodes de valorisation nous a amené à estimer Business Expression sur la base d'un prix d'introduction de 5M€ à 6 M€. La société ne souhaite pas en rester là et veut accélérer son développement. Elle compte ainsi lever 1 M€ sur les marchés boursiers, utilisé de la manière suivante :

- ❖ Investir d'avantage en communication et marketing afin d'optimiser le chiffre d'affaires par business unit
- ❖ Améliorer le processus informatique dans la gestion de la relation client, à l'aide d'outils plus performants
- ❖ Financer le développement régional, puis international, par le recrutement de chefs de projets développeurs.

Après augmentation de capital, la valeur de Business Expression passerait donc naturellement de 5M€/6M€ à 6M€/7M€. La société n'a pas établi un business plan intégrant l'impact de l'augmentation de capital sur ses prévisions d'activité et de résultats.

Nous estimons très prudemment qu'avec les fonds levés, Business Expression serait en mesure de générer environ 2,5 M€ à 3 M€ de chiffre d'affaires additionnel, sur lequel nous pourrions appliquer une marge d'exploitation moyenne de 13,5%, donnant ainsi un résultat d'exploitation estimé de 337 500 € à 405 000 €.

Cette hypothèse nous semble particulièrement conservatrice au regard de l'historique de la société mais en régime de croisière, vers 2010, nous pouvons estimer qu'1 € de fonds propres peut générer environ 2,5 € à 3 € de chiffre d'affaires.

Si nous appliquons un multiple de 10x sur le résultat d'exploitation moyen additionnel, la valorisation potentielle de l'entreprise serait de

$$5 \text{ M€} + 1 \text{ M€ (augmentation de capital)} + (371\,250 \text{ €} * 10) = 9,71 \text{ M€}$$
$$6 \text{ M€} + 1 \text{ M€ (augmentation de capital)} + (371\,250 \text{ €} * 10) = 10,71 \text{ M€}$$

Sur la base du nombre moyen d'actions après augmentation de capital, soit 1 773 517, et sous l'hypothèse d'une introduction en milieu de fourchette (environ 3,67 €), le cours objectif de l'action serait de 5,76 €, soit un potentiel d'appréciation significatif de près de 57 %.

Dans ces conditions et en prenant l'hypothèse que 1) l'augmentation de capital n'impacte pas immédiatement les chiffres d'affaires et les résultats d'exploitation 2006 et 2007, donc que les données sont conservées en l'état, 2) le produit de l'augmentation de capital est immédiatement consommé et ne se retrouve pas dans la trésorerie nette de la société en 2006 et 2007, le ratio VE/CA 2006 passerait de 1,96 à 2,34, celui de 2007 de 0,76 à 0,93, et le ratio VE/REX 2007 passerait de 8,17 à 10,0, celui de 2006 étant négatif.

2/ LE MARCHÉ DES SALONS ET CONGRES

En général, le secteur des salons, congrès, symposiums ou encore des réunions d'entreprises reste toujours en pleine effervescence. Selon les chiffres à notre disposition, il s'est tenu en France en 2004 près de 379 salons, dont 197 salons professionnels, 155 salons grands publics et 27 salons mixtes. Ces salons ont drainé près de 9 millions de visiteurs qui ont rencontré 94 000 entreprises exposantes.

Rapprochées de ces salons mais dans un domaine différent, 1 324 autres manifestations se sont tenues, allant du congrès associatif (311), aux réunions d'entreprises (563) en passant par les séances de spectacles grand public, les sessions d'examen ou encore d'autres événements. Au total, on a enregistré en France en 2004 1 703 manifestations contre 1 627 en 2003. Le pic fut atteint en 200 avec près de 2 164 manifestations constatées.

Il a été enregistré près de 1 500 expositions en Europe, si l'on s'en tient aux salons uniquement, regroupant près de 521 000 exposants et accueillant 51 millions de visiteurs. De l'autre côté de l'Atlantique, au Canada par exemple, ce pays a enregistré en 2005 près de 3 261 salons, drainant plus de 60 millions de visiteurs.

Conséquence supplémentaire, une image forte véhiculée par ces salons est l'aspect international des manifestations. Tous types de salons confondus, le taux de fréquentation internationale s'élève à 26 % pour les exposants (24 000 entreprises) et 7 % pour les visiteurs (620 000 personnes). Si l'on se limite aux seuls salons professionnels, ces taux passent respectivement à 44 % et 31 %.

Globalement, on constate que la participation des exposants étrangers est en hausse, avec ces chiffres selon l'OSJ de + 5 %. Une analyse plus fine de ce chiffre fait apparaître une croissance de + 4,4 % pour les salons réservés aux professionnels et de + 15,3 % pour les salons grand public. L'internationalisation des salons apparaît donc comme incontournable et traduit la volonté des exposants d'accroître leur champ d'action.

Or si ces chiffres peuvent laisser rêveur par leur importance et la potentialité élevée de contacts, cette multiplication de l'offre de salons a aussi comme conséquence de diluer la capacité de rencontres ciblées, potentiellement plus forte en matière de concrétisation de contrats.

Répertorié comme un des indicateurs clés utilisés pour vérifier l'impact d'un salon, le nombre de mètres carrés loués par les exposants progresse très légèrement. Concernant les salons réservés aux professionnels, cet indicateur recule de 2 % en 2004 par rapport à 2003, après avoir enregistré un repli de 7 % en 2003 par rapport à 2002.

Générateurs de contacts plus larges, les salons « grand public » et mixtes ont enregistré un niveau 2004 légèrement inférieur à 2003, -3 % mais après une hausse significative en 2003 sur 2002 de + 8 %.

En conclusion, selon la CCIP, les salons ont eu des retombées économiques significatives et sont génératrices de flux financiers importants, les dépenses des participants à ces salons étant estimées pour la région Ile-de-France à près de 3,3 milliards €, dont 1,6 milliard € pour la filière salons (installation des stands, organisateurs de salons, sous-traitances diverses,..) et 1,7 milliard € pour le tourisme.

Un dernier point portera sur les organisateurs de salons, dont trois majors se partagent le marché, le groupe COMEXPO, filiale à 100 % du Comité des Expositions de Paris, très proche de la CCIP, le groupe EXPOSIUM, filiale du groupe UNIBAIL et enfin, REED EXPOSITIONS France, filiale du groupe britannique REEDELSEVIER.

3/ LE CONCEPT DEVELOPPE PAR BUSINESS EXPRESSION

Dans cet environnement où foisonnent les propositions d'exposition en tout genre, les entreprises se posent naturellement la question de savoir si l'investissement mis dans ces salons est en rapport avec les contrats récoltés et s'il ne faut pas craindre une trop grande dispersion du message.

Elles sont donc parties à la recherche de nouveaux moyens de prospection commerciale qui allient à la fois visibilité auprès des clients potentiels et ciblage sur ces mêmes clients. Ces derniers sont par ailleurs devenus de plus en plus exigeants dans la qualité des contacts qu'ils peuvent entretenir avec ces entreprises exposantes, du fait notamment des développements significatifs des médias et d'internet.

Face à cette problématique, Business Expression a décidé de développer un nouveau concept, le salon « en live ». Ce concept fait gagner du temps et donc de l'argent aux acheteurs, tout en leur apportant beaucoup d'informations sur les tendances et les expériences vécues par leurs pairs.

Business Expression aide les entreprises-clientes à toucher un maximum de prospects en un minimum de temps, en utilisant les techniques des médias et de l'organisation d'évènements.

L'offre commerciale de Business Expression se décline en 2 offres, les « Packs » et les « Produits dérivés ».

Pour les « Packs », Business Expression vend tout un bouquet de services, dans le quel chaque entreprise fait ensuite son menu. L'élément moteur de cette formule est une présentation courte de l'entreprise face à un public sélectionné,

suivi d'une séance de questions – réponses et du remplissage d'un questionnaire devant faciliter les contacts.

Les évènements sont structurés à partir de Business Unit sectoriel, qui regroupent les entreprises intéressées selon leur secteur d'activité. L'objectif de la société est de devenir une référence dans chaque métier.

Chaque Business Unit fait l'objet d'un dépôt de marque et de la création d'un fonds de commerce qui se compose de clients et visiteurs récurrents, de contrats de partenariats institutionnels et médias, d'un nom auquel est attachée une identité visuelle et enfin d'un site internet dédié.

Afin de minimiser les coûts, aucun évènement n'est organisé d'une manière isolée. Business Expression organise ses manifestations par série de quatre, cinq ou six, et réalise donc des économies d'échelles sur l'édition, les frais d'organisation et les frais de personnel.

Les « Produits dérivés » regroupent un certain nombre d'offres allant du coaching personnalisé à l'élaboration d'évènements sur mesure en passant par l'externalisation de services évènementiels.

La société veut accélérer sa croissance. Une introduction en Bourse permettrait d'asseoir la légitimité en matière de concept et de démarche de Business Expression, d'accentuer sa notoriété, et enfin de se doter des moyens nécessaires à son expansion et son développement.

Ce concept actuellement unique fait la force de la société et lui permet de prendre des parts de marché en apportant aux entreprises qui le désirent une solution très personnalisée à leur recherche de client de qualité. Nous soulignerons toutefois que si le développement de la société s'est fortement appuyée sur son fondateur, dont les compétences et le charisme sont reconnus, ce dernier met en place une équipe qualifiée et motivée capable d'étoffer l'activité de Business Expression.

4/ LES ELEMENTS COMPOSANT LES COMPTES DE RESULTAT.

Le chiffre d'affaires au 30 juin 2006 est attendu à 2.641 M€ en hausse de près de 70 % par rapport à l'exercice précédent. Si le secteur « Conventions », environ les trois quarts du CA, devrait enregistré une croissance supérieure à 20 %, la forte progression proviendra majoritairement des deux nouvelles activités « Trophées » et « Evènements ».

L'activité « Trophées » dégage une marge brute proche de celle des salons alors que l'activité « Evènements », dont la contribution en terme de chiffre d'affaire sera forte dans les années qui viennent, présente un niveau de marge brute plus faible que les deux autres activités. A l'horizon 2009, la société s'attend à ce que ces deux activités représentent près de la moitié de son chiffre d'affaires, contribuant ainsi à une répartition harmonieuse entre les différents vecteurs.

La société étant en phase de démarrage, il est normal que ses résultats soient dans un premier temps négatifs. Le résultat d'exploitation 2005/2006 devrait rester encore négatif à -90 K€ mais en sensible amélioration par rapport à 2004/2005 sous l'impact conjoint d'une excellente maîtrise des frais de personnel (+ 34 %) et des frais généraux (+ 9,5 %).

La société bénéficie d'un report fiscal déficitaire de 253 K€ à la fin juin 2005. Elle est d'autre part exonérée pendant trois ans d'IFA. Selon nos estimations, Business Expression devrait commencer à payer de l'IS à compter de 2008 et être fiscalisée à taux plein en 2009.

5/ VALORISATION DE BUSINESS EXPRESSION

La multiplication des salons professionnels, en permettant un accroissement du nombre de contacts et d'échanges, a eu comme effet pervers d'amoindrir la qualité de ces échanges par la présence de visiteurs d'horizons trop disparates. En conséquence, les entreprises exposantes ont de plus en plus tendance à désertier ces salons afin de rechercher de nouvelles solutions qui leur apportent des relations de qualités avec des prospects ou des clients déjà reconnus.

Business Expression apporte à ces entreprises une solution originale, qui fait de la société un leader unique sur ce marché. L'entrée sur le marché boursier va donc permettre à Business Expression d'asseoir sa réputation auprès de ses clients et de se donner les moyens d'assurer un fort développement, porté par une demande en croissance des entreprises intéressées et convaincues par ce concept.

Pour valoriser la société, nous avons utilisé les deux modèles de valorisation à notre disposition, la méthode par les comparables et la méthode par l'actualisation des cash flows futurs (ou DCF). Ces deux méthodes offrent l'intérêt de faire intervenir des soldes intermédiaires de gestion, à savoir le résultat net, le résultat d'exploitation et l'excédent brut d'exploitation, qui permettent, par l'entremise des valorisations induites, de conforter les différents modes de valorisation en vérifiant si les données calculées sont proches les unes des autres.

La recherche de sociétés totalement comparables avec Business Expression a été rendue difficile du fait du particularisme de la société, qui est seule dans son domaine. Nous nous sommes donc attachés à trouver des sociétés travaillant dans des secteurs d'activité proches de ceux de notre société à étudier. Quatre entreprises semblent à notre avis répondre à ces critères, GL Events, ITE group, Reed Intl, et VNU. Nous avons volontairement écarté Elevation Events Group dont les données chiffrées sont beaucoup trop éloignées de notre benchmark.

Méthode des comparables.

Nous avons adopté une double approche, d'une part par les PER, d'autre part par le ratio Valeur d'entreprise sur Résultat d'exploitation. La différence entre ces méthodes provient de l'utilisation de 2 soldes différents, le résultat net et le résultat d'exploitation, permettant ainsi d'éliminer les impacts éventuels des résultats exceptionnels et des taux d'impôts particuliers.

Par les PER

L'exercice 2006 de Business Expression se traduisant encore par une perte de l'ordre de 90 K€ nous avons donc décidé d'établir nos comparables sur la base des exercices 2007 et 2008. Nous avons calculé pour l'ensemble des sociétés composant notre échantillon les PER estimés sur les années concernées, 2007 et 2008. Nous avons ensuite établi la moyenne de ces PER, sur laquelle nous avons appliqué les résultats nets estimés 2007 et 2008 de Business Expression. Les valorisations induites ont été moyennées et la valeur finale s'est établie à 8 611 K€

PER	2007	2008
GL Events	18,90	15,90
ITE Group	14,30	12,10
Reed Intl	13,30	11,70
VNU	14,70	13,10
Moyenne	15,30	13,19
RN Business Expression	547	671
Valo induite	8 369	8 852
Moyenne 2007/2008		8 611

Source : EFI

Par le ratio VE/REX

En partant de notre échantillon, nous avons ensuite calculé pour chaque société sa valeur dite d'entreprise, correspondant à l'addition de sa capitalisation boursière plus de ses dettes nettes estimées pour 2007 et 2008. Ce chiffre est ensuite divisé par les estimations de résultat d'exploitation sur les mêmes années.

Nous avons ensuite, comme pour la méthode précédente, calculé la moyenne de ces ratios que nous avons appliquée au résultat d'exploitation estimé 2007 et 2008 communiqué par Business Expression. Nous avons établi la moyenne des valorisations induites, qui aboutit à une valeur de 7 266 K€

	2007	2008
GL Events	12,90	11,70
ITE Group	12,90	11,60
Reed Intl (en M£)	7,70	7,00
VNU	10,10	9,70
Moyenne	10,90	10,00
REX Business expression	532	874
Valorisation induite	5 795	8 737
Valorisation moyenne 07/08		7 266

Source : *EFI*

Méthode des valeurs de rentabilité

L'écart significatif qui apparaît entre ces deux modes de valorisation nous a amené à envisager une autre méthode de valorisation, celle dite des valeurs de rentabilité, qui nous paraît bien s'appliquer à Business Expression, d'une part en raison du potentiel d'évolution de la société et d'autre part du secteur très particulier dans lequel évolue Business Expression.

Cette méthode consiste à prendre les résultats nets estimés de la société sur les années 2007, 2008 et 2009, à calculer un résultat net moyen pondéré (pour tenir compte des évolutions significatives de résultat) et enfin de multiplier ce résultat net moyen pondéré par un coefficient de capitalisation, que l'on pourrait assimiler pour les sociétés cotées à un PER.

Ce coefficient de capitalisation est le ratio de 1 sur un taux correspondant à la somme d'un taux sans risque et d'une prime de risque que l'on pourrait appliquer sur les marchés.

Dans le cas présent, ce coefficient de capitalisation s'établit à 11,3, soit un taux sans risque de 3,10% et une prime de risque, décorrélée de celle calculée pour le DCF, de 6,0%, un peu supérieur au taux actuellement constaté.

Il ressort par cette méthode que la valorisation induite de Business Expression s'établirait à 7.160K€

	2007	2008	2009
RN Business Expression	547	671	922
Coefficient multiplicateur	3	2	1
Total	1 641	1 342	922
RN moyen pondéré	651		
Coefficient de capitalisation	11		
Valorisation induite	7 160		

Source : *EFI*

Méthode de l'actualisation des cash flows futurs (DCF)

Tout d'abord, nous avons utilisé le business plan communiqué par la société, qui va jusqu'à l'exercice 2008/2009. Pour la suite de nos calculs, nous avons pris les hypothèses suivantes :

- ❖ Un CA 2009/2010 en croissance de 20% (vs 28,6 % sur 2008/2009), puis de 15 % en 2010/2011, 10 % en 2011/2012 et enfin de 5 % à partir de 2013.
- ❖ Une bonne maîtrise des charges permet à l'EBE de continuer sa progression. Après une marge de 9,3 % au 30 juin 2007, nous visons une marge sur EBE de 14 % en 2010, qui devrait tangenter les 15,0 % en 2015.
- ❖ Le taux d'impôt s'établit à 33,3 % dès 2009.
- ❖ Enfin, nous avons envisagé des investissements industriels de 30 000 € en croissance de 5 % par an.

Le Coût Moyen Pondéré du Capital, CMPC, nécessaire au calcul d'actualisation, a été calculé en prenant comme taux sans risque le taux de l'OAT 10 ans, 3,10 %, auquel nous avons ajouté une prime de risque de 25 %, correspondant au taux appliqué aux sociétés qui s'introduisent en Bourse, et sur lequel nous avons appliqué un coefficient bêta de 1,8, égal à la moyenne des coefficients constatés pour les sociétés comparables.

Sous ces conditions, le CMPC ressort à 14,08 %.

Taux sans risque	3,10%
Prime de risque	25,00%
Bêta	1,800
Coût du capital	48,10%
Taux d'endette.	3,80%
Taux d'impôt	33,30%
Coût de la dette	2,53%
WACC (CMPC)	14,08%

Source : EFI

Au 30 juin	2006e	2007p	2008p	2009p	2010p	2011p	2012p	2013	2014	2015
CA	2 641	5 750	7 700	9 900	11 880	13 662	15 028	15 780	16 569	17 397
EBE (EBITDA)	-90	532	874	1 343	1 662	1 961	2 207	2 340	2 482	2 632
Marge EBE/CA	-3,4%	9,3%	11,4%	13,6%	14,0%	14,4%	14,7%	14,8%	15,0%	15,1%
Impôt cash	0	0	222	447	553	653	735	779	827	877
Taux d'imposition	0,0%	0,0%	25,4%	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%	33,3%
EBE après impôt	-90	532	652	896	1 108	1 308	1 472	1 561	1 656	1 756
Investiss. Industr.	30	30	32	33	35	36	38	40	42	44
Var BFR	31	90	56	64	57	51	39	43	48	53
Cash-flow libre	-151	412	565	799	1 016	1 220	1 394	1 477	1 566	1 659
DFCF	-133	317	380	472	526	553	554	515	478	444

Source : EFI

BUSINESSEXPRESSION

En s'appuyant sur un taux de croissance perpétuel de 1%, la valeur de Business Expression s'établit à 7 218 K€

Deux facteurs peuvent influencer significativement sur la valeur de la société, le taux de croissance perpétuel et le coefficient bêta. Nous avons donc établi une matrice de sensibilité à ces deux paramètres et la valeur moyenne qui en ressort est de 7 247 K€

Taux de croissance					
Bêta	0,0%	0,5%	1,0%	1,5%	2,0%
1,7	7 430	7 583	7 748	7 927	8 122
1,8	6 943	7 075	7 218	7 372	7 538
1,9	6 502	6 617	6 741	6 874	7 017
Moyenne			7 247		

Source : EFI

CONCLUSION

Moyenne PER	8 611
Moyenne VE/REX	7 266
Moyenne DCF	7 247
Valeur de rentabilité	7 160
Moyenne générale	7 571

Source : EFI

De ces différentes méthodes de valorisation, il ressort que la moyenne s'établit à 7.571 K€. Si nous appliquons une fourchette de décote comprise entre 20 % et 30 % sur la valeur moyenne ainsi obtenue, décote justifiée d'une part par le secteur d'activité (organisation d'évènements) et d'autre part, par le fait qu'il n'existe pas encore de comparables dans ce domaine, **le prix offert s'établirait dans une fourchette de 5 M€ à 6 M€**

Contact :
Valérie CANTON-POUBLET
Tél : 01 58 56 28 02

NOTES

NOTES

NOTES

Cette publication a été réalisée par EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE à l'usage informationnel exclusif de ses clients.

Ce document n'a pas pour objet de solliciter l'achat ou la vente d'instruments financiers. Les informations et opinions contenues dans ce document ont été obtenues sur la base de sources supposées sincères.

Néanmoins EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE ne peut garantir la pertinence et l'exhaustivité de ces dernières.

Les opinions et estimations contenues reflètent l'appréciation de EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE à la date d'établissement de ce document et peuvent être sujettes à modifications sans préavis.

EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE se dégage de toute responsabilité relative à tous préjudices directs ou indirects que pourrait entraîner l'utilisation de cette publication ou de son contenu.

Cette publication fait l'objet d'un copyright et ne peut être reproduite, distribuée ou publiée sans l'accord préalable de EUROPE FINANCE ET INDUSTRIE. Tous droits réservés.

Les investissements présentés peuvent induire des risques significatifs, peuvent être illiquides et indisponibles pour certains investisseurs.

La performance historique ne préjuge pas des résultats futurs. Les investisseurs doivent prendre leurs décisions d'investissement sans s'en remettre à cette publication. Seuls des investisseurs bénéficiant d'une connaissance et d'une expérience suffisante des mécanismes financiers et de l'activité permettant de mesurer les opportunités et risques inhérents à l'investissement doivent l'envisager.