

## **COMMUNIQUE DE PRESSE 2 avril 2013**

### **RÉSULTATS CONSOLIDÉS AU 31 DÉCEMBRE 2012**

### **CHIFFRE D'AFFAIRES STABLE À 35,4 M€ SUPPRESSION DU DIVIDENDE POUR L'EXERCICE 2012 POUR CONTRIBUER AU FINANCEMENT DU PLAN KAFA 2017**

- Ebitda récurrent en recul à 5,9 M€ ou 16,5% du chiffre d'affaires**
- Résultat net consolidé de 110K€**
- Dette financière nette en baisse de 1,5 M€**
- Plan Kaffa 2017 de redéveloppement stratégique en cours de mise en œuvre fin 2012**

Résultats au 31 décembre	2012 IFRS	2011 IFRS	Δ
	(audited) (x 000 EUR)	(audited) (x 000 EUR)	(%)
Chiffre d'affaires	<b>35.427</b>	<b>35.585</b>	-0,4
Résultat opérationnel	<b>1.153</b>	<b>1.871</b>	-38,4
Charges financières nettes	-520	-659	-21,1
Résultat opérationnel après déduction des charges financières nettes	<b>633</b>	<b>1.212</b>	-47,8
Résultat sur cession d'actifs / autres éléments non opérationnels	0	0	+0,0
Résultat avant impôts	<b>633</b>	<b>1.212</b>	-47,8
Impôts	-523	-652	-19,8
Résultat des sociétés mises en équivalence	0	0	+0,0
Résultat net consolidé	<b>110</b>	<b>560</b>	-80,3
Résultat net consolidé part du groupe	<b>110</b>	<b>619</b>	-82,2
Cash flow récurrent d'exploitation (REBITDA) (1)	<b>5.858</b>	<b>7.532</b>	-22,2
REBITA	<b>3.452</b>	<b>5.001</b>	-31,0
Résultat opérationnel récurrent (REBIT) (2)	<b>2.008</b>	<b>3.719</b>	-46,0
Résultat récurrent avant impôts (2)	<b>965</b>	<b>3.060</b>	-68,5
Nombre d'actions	1.660.360	1.660.360	+0,0
REBITDA par action	3,53	4,54	-22,2
REBITA par action	2,08	3,01	-31,0
Résultat opérationnel récurrent (REBIT) par action	1,21	2,24	-46,0
Résultat récurrent avant impôts par action	0,58	1,84	-68,5

(1) Après réductions de valeurs sur actifs courants et avant charges non récurrentes de -292 K€ en 2012 et -857 K€ en 2011

(2) Avant charges non récurrentes de -854 K€ en 2012 et -1.848 K€ en 2011

La présentation des résultats respecte les modes de comptabilisation et les critères d'évaluation prévus par les normes IAS / IFRS

## **PÉRIMÈTRE DE CONSOLIDATION**

Pour rappel, les résultats consolidés au 31 décembre 2011 comprennent le résultat sur 9 mois d'un premier fonds de commerce proche de Lyon acquis au 1er avril 2011. Le résultat d'un second fonds de commerce proche de Grenoble acquis au 30 juin 2011 a également été intégré au compte de résultats consolidé au 31 décembre 2011.

Par ailleurs, les résultats consolidés au 31 décembre 2011 comprennent encore le résultat sur 7 mois des sociétés françaises FG2 et Française des Eaux acquises à 100% au 1er juin 2011 et intégrées globalement depuis cette date.

Au cours de l'exercice 2012, aucun changement de périmètre n'est intervenu.

## **CHIFFRE D'AFFAIRES ET ACTIVITÉS**

Le chiffre d'affaires consolidé au 31 décembre 2012 s'élève à 35,4 M€, en baisse de 0,2 M€ soit une décroissance de 0,4 % par rapport à celui à fin décembre 2011. Considérant les fonds de commerce et sociétés acquis en 2011, le chiffre d'affaires à périmètre constant s'établit à quelque 33,1 M€, soit une contraction de 2,5 M€ ou 6,9%. Cette diminution est due en partie, à la diminution des jours ouvrés au 1<sup>er</sup> semestre 2012 et à la baisse du nombre de clients utilisant les produits Fountain, mais aussi, au développement insuffisant des ventes des autres solutions et produits de la gamme (Rhapsody, illy, distribution automatique), ainsi qu'à une diminution des ventes des produits additionnels dans un contexte économique difficile. Les mêmes phénomènes se produisent au niveau des distributeurs indépendants commercialisant les produits du Groupe.

## **CASH-FLOW D'EXPLOITATION**

Le cash-flow récurrent d'exploitation (REBITDA) de l'exercice 2012 est de 5,9 M€ (16,5% du C.A.), en diminution de 22,2 % par rapport au REBITDA de 7,5 M€ (21,2 % du C.A.) en 2011.

Ce cash-flow récurrent d'exploitation est déterminé avant amortissements, provisions, charges de la dette, impôts et charges non récurrentes de 292 K€ (compléments de prix et frais juridiques sur acquisition, indemnités de rupture et honoraires de recrutement dans le cadre de la réorganisation prévue par le plan de développement Kaffa 2017), mais après réductions de valeur sur actifs courants.

Dans le cadre du détournement de fonds survenu dans la filiale Fountain Ile-de-France dans les années 2005 à 2008, la société a obtenu en première instance un dédommagement total de 293.000 €. Le Groupe Fountain prévoit de ne pas poursuivre son appel contre ce jugement et se dirige vers un accord transactionnel.

Hors acquisition de fonds de commerce et de sociétés, le cash-flow d'exploitation récurrent au 31 décembre 2012 s'établit à 5,6 M€, en baisse de 2,0 M€ ou 26,2 % par rapport au 31 décembre 2011. L'évolution du cash-flow d'exploitation récurrent à périmètre constant résulte principalement de la baisse du chiffre d'affaires de 6,9 %.

## **RÉSULTAT OPÉRATIONNEL**

Le résultat opérationnel au 31 décembre 2012 est de 1.153 K€ contre 1.871 K€ au 31 décembre 2011. Le résultat opérationnel est impacté négativement par des charges non récurrentes de 854 K€ dont outre celles impactant le cash-flow d'exploitation (cfr supra), des impairs sur goodwill à concurrence de 1.275 K€ partiellement compensés par des extournes d'impair sur fonds de commerce de 139 K€ et des extournes de provisions pour litiges pour 572 K€. Le résultat opérationnel récurrent s'élève à 2.007 K€, soit 5,7% du chiffre d'affaires.

## **RÉSULTAT AVANT IMPÔTS**

Le résultat avant impôts au 31 décembre 2012 s'établit à 633 K€ suite à la prise en charge des éléments non récurrents et des pertes de valeurs cités ci-avant.

## **IMPÔTS**

La charge d'impôts de l'exercice 2012 s'élève à 523 K€.

## **RÉSULTAT NET**

Le résultat net consolidé à fin décembre 2012 est de 110 K€.

## **TRÉSORERIE**

La dette nette consolidée à fin décembre 2012 s'élève à 9,7 M€ contre 11,2 M€ à fin décembre 2011. Cette dette nette comprend une dette de 2,1 M€ (3,2 M€ fin décembre 2011) qualifiée de financière en application des normes IFRS et constituée des loyers futurs actualisés relatifs à des contrats de mise à disposition de machines préfinancés par un organisme bancaire. Cette dette sera apurée par reconnaissance des revenus locatifs relatifs à ces contrats qui seront payés par les clients à l'organisme bancaire et ne fera donc pas l'objet de décaissements futurs par le groupe lui-même.

Cette dette financière particulière mise à part, la dette nette consolidée à fin décembre 2012 s'élève à 7,6 M€ en diminution de 0,4 M€, ou 5,2 %, par rapport à l'exercice antérieur et ce malgré l'acquisition en 2012 des 50% de parts hors groupe de Fountain Soleil (Montpellier), le versement du dividende 2011 de 1,5 M€ et l'achat de machines mises en location chez les clients. Cette évolution positive de la trésorerie est le résultat du cash-flow libre généré et d'une gestion toujours en amélioration du besoin en fonds de roulement.

## **CAPITAL**

Le nombre total de titres représentant le capital social de la société Fountain SA est de 1.660.360.

## **REPARTITION BENEFICIAIRE**

Compte tenu du résultat net généré durant l'exercice, au vu des coûts de restructuration prévus dans le plan Kaffa 2017 de redéveloppement stratégique des activités et afin de ne pas grever la situation de trésorerie du Groupe, le Conseil d'Administration proposera à l'Assemblée Générale des Actionnaires de ne pas distribuer de dividendes sur l'exercice 2012.

## **PERSPECTIVES POUR L'EXERCICE 2013**

Comme annoncé en novembre 2012, le conseil d'administration, à l'unanimité, a approuvé le nouveau plan stratégique KAFFA 2017 sur la période 2013-2017 et proposé par Paul Baeck, nouveau CEO entré en fonction en avril 2012.

Ce plan, en cours de mise en œuvre, couvre principalement la stratégie commerciale, le modèle de distribution, l'implantation géographique et l'organisation commerciale, opérationnelle et administrative. La mise en place du plan se fait au travers d'une gestion suivant un modèle participatif.

Les objectifs principaux sont le repositionnement de Fountain dans le marché du service aux entreprises, le développement des activités, et la croissance du chiffre d'affaires, avec un objectif de plus de 50% à l'horizon 2017. Ce plan requiert un investissement important sur les 2 prochaines années, ce qui impactera négativement l'EBITDA de 2013 principalement. L'investissement en cours consiste principalement en un renforcement des équipes de vente, ainsi qu'en budgets commerciaux destinés à soutenir le développement des ventes.

Durant cette période, Fountain poursuivra sa politique de désendettement démarrée en 2008, ce qui permettra de disposer de capacités d'investissements importants pour le cas où une opportunité de rachat se présenterait sur le marché.

### **La stratégie commerciale**

Afin de relancer la croissance, une nouvelle approche commerciale, basée sur une étude approfondie du marché et des attentes de nos clients ainsi que des prospects, a été finalisée. Cette approche intègre principalement la différenciation, la qualité du service et l'écoute du client. Afin de relancer le développement de notre portefeuille clients, nous avons engagé 8 commerciaux début 2013 et 16 autres seront engagés fin 2013 et courant 2014. Ceux-ci seront principalement actifs sur les entreprises de plus de 50 employés, ce qui n'était pas notre cœur de cible jusqu'à présent. Pour cela, nous avons également décidé de poursuivre le développement de la distribution automatique au sein de notre gamme.

### **Le modèle de distribution**

Nous poursuivons le développement de la télévente, et avons pris la décision d'investir sur un nouveau web store afin de développer la vente sur internet. Ces 2 canaux sont soutenus par un regroupement en cours de finalisation des différentes plateformes logistiques dans le nord de la France, permettant la livraison en 24 heures vers nos clients français, belges et hollandais. Le modèle de vendeur produit tel que nous le connaissons aujourd'hui évoluera vers un service haut de gamme intégrant un ensemble de nouveaux services tels que la mise à disposition de solutions boissons complètes, mais également le nettoyage et l'entretien préventif des machines. Il permettra également de soutenir le développement du concept de distribution automatique qui prend de l'ampleur depuis le rachat de 2 sociétés dans la région de Lyon en 2011. La distribution automatique consiste à mettre à disposition d'entreprises ou de collectivités des distributeurs de boissons, entretenus et réassortis par nos équipes.

### **L'implantation géographique.**

La France et la Belgique restent les pays prioritaires en matière de développement de nos activités. Les activités aux Pays-Bas ont été reprises par l'organisation belge, créant de fait une structure Benelux. Cela permet de réaliser des économies d'échelles, mais surtout de faire bénéficier nos distributeurs indépendants hollandais d'une organisation plus dynamique et d'une offre plus complète. Quant au Danemark, nous y poursuivons nos activités tout en lançant une étude de marché qui devrait nous permettre de prendre une décision sur la stratégie future dans le courant de l'année 2013.

### **L'organisation commerciale, opérationnelle et administrative.**

Après plusieurs années de stagnation, la transformation du modèle opérationnel est l'élément clé pour relever le défi de la croissance.

Les différentes filiales françaises sont en cours de regroupement en 2013 en une entité unique. Cette restructuration améliorera la cohésion du groupe, le degré d'appartenance et facilitera une approche commerciale nationale ainsi qu'une gestion financière et administrative optimisées.

Nous avons créé une organisation commerciale nationale sur la France sous la responsabilité d'un directeur commercial, organisée en divisions régionales dont les objectifs principaux sont l'amélioration de la relation clients et la recherche de nouveaux clients. Les services généraux sont en cours de regroupement par pôle de compétences, comme, par exemple, la télévente.

Le Benelux a été réorganisé sur le même modèle que la France.

Le marketing, les achats, la logistique, l'informatique et le contrôle de gestion restent logés au niveau du groupe.

Le conseil d'administration et le comité de direction sont convaincus que l'ensemble de ces mesures doivent permettre à Fountain de retrouver une dynamique permettant un renforcement de sa position sur le marché et d'atteindre des objectifs financiers ambitieux mais néanmoins réalistes.

## **RAPPORT DU COMMISSAIRE SUR LA SITUATION CONSOLIDÉE**

« La société *BST Réviseurs d'Entreprises*, représentée par *Vincent DUMONT, Réviseur d'entreprises*, a confirmé que les informations comptables reprises dans le communiqué n'appellent aucune réserve de sa part et concordent avec la situation financière arrêtée par le Conseil d'Administration.

*BST Réviseurs d'Entreprises SCPRL, représentée par *Vincent DUMONT, Réviseur d'Entreprises*. »*

## **PROFIL**

LE GROUPE FOUNTAIN EST PRÉSENT EN FRANCE, EN BELGIQUE ET AUX PAYS-BAS AINSI QUE DANS D'AUTRES PAYS EUROPÉENS ET DANS QUELQUES PAYS HORS D'EUROPE. IL COMMERCIALISE DES MACHINES DE DISTRIBUTION DE CAFÉ DESTINÉS PRINCIPALEMENT AUX ENTREPRISES. LE GROUPE DISTRIBUE SES PRODUITS VIA SES FILIALES MAIS AUSSI À TRAVERS D'UN RÉSEAU DE DISTRIBUTEURS INDÉPENDANTS.

## **CALENDRIER**

MARDI 30 AVRIL 2013	INFORMATION TRIMESTRIELLE 1 <sup>ER</sup> TRIMESTRE 2013
LUNDI 27 MAI 2013	ASSEMBLÉE GÉNÉRALE
VENDREDI 30 AOÛT 2013	INFORMATIONS SEMESTRIELLES AU 30 JUIN 2013
FIN OCTOBRE 2013	INFORMATION TRIMESTRIELLE 3 <sup>ÈME</sup> TRIMESTRE 2013
MI-MARS 2014	ANNONCE DES RÉSULTATS ANNUELS 2013

## **RENSEIGNEMENTS**

Monsieur Paul Baeck-C.E.O.

(paul.baeck@fountain.eu – tél + 32 2 389 08 01 ou +32 497 487 081)

Monsieur Eric Dienst-C.F.O.

(eric.dienst.@fountain.eu – tél + 32 2 3890811 ou + 32 475 79 57 22)

<http://www.fountain.eu>