

Reprise de la Société Générale Industrielle de Filtration GIF FILTER SA

*Société spécialisée dans la fabrication de filtres à huile, à carburant et à air pour
véhicules automobiles de tourisme et utilitaires*

DECEMBRE 2013



Sommaire

	<u>Page</u>
Section I : Profil du repreneur : le groupe LOUKIL	5
Section II : Profil de la société reprise : GIF Filter	10
Section III : La transaction	15
Section IV : Les intentions du repreneur	17

>> **Section I** : **Profil du repreneur : le groupe LOUKIL**

Section II : Profil de la société reprise : GIF Filter

Section III : La transaction

Section IV : Les intentions du repreneur

Repreneur: Groupe LOUKIL



Profil du repreneur : un des principaux groupes tunisiens

Figurant parmi les principaux groupes tunisiens, le groupe LOUKIL, fondé en 1976, est présent dans divers domaines.

Actuellement, le groupe est composé de 29 sociétés dont les domaines d'activité touchent à l'automobile, la distribution, l'agro-industrie et le BTP, le commerce de détail, l'industrie, la promotion immobilière, les technologies de l'information et de la communication et les services.

En s'attachant les faveurs de partenaires mondialement connus et leaders dans leurs domaines, le Groupe Loukil œuvre sous une politique générale qui porte sur l'intégration des sociétés au sein d'un réseau structuré recherchant par sa synergie une création perpétuelle de valeur. C'est ainsi qu'il est le représentant (exclusif ou partiel) en Tunisie des firmes :

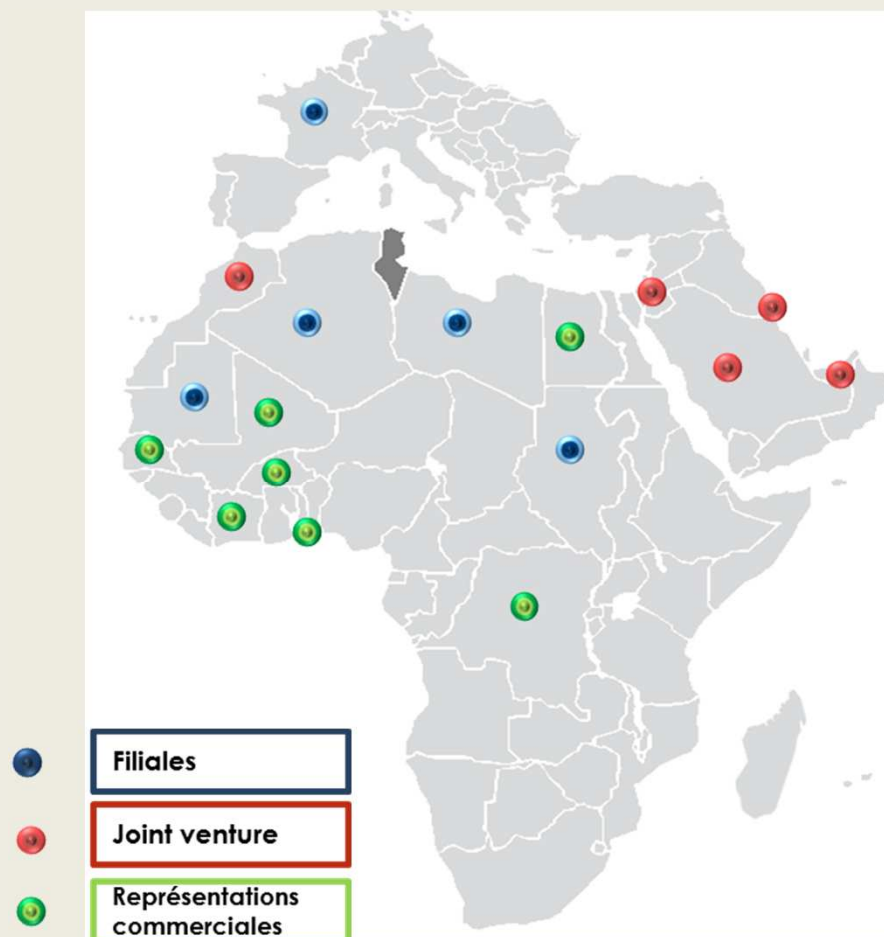
♦ Françaises : Citroën, Legrand ♦ Japonaises : Kubota, Mazda, Panasonic, Mitsubishi et Kawasaki ♦ Italiennes : Same et Lombardini, ♦ Turque : Cukurova, ♦ Allemande : Deutz, ♦ Taïwanais : Acer, ♦ Sud-Coréen : Samsung...

Repreneur: Groupe LOUKIL



Profil du repreneur : une présence à l'échelle internationale

La diversité de son portefeuille d'activités a dépassé les frontières tunisiennes pour s'étendre en Europe, en Algérie, au Maroc, en Libye, en côte d'Ivoire, au Togo, etc. Cette présence à l'échelle internationale traduit la volonté du groupe LOUKIL d'étendre son savoir faire au-delà des frontières tout en offrant des services à forte valeur ajoutée.



Repreneur: Groupe LOUKIL



Profil du repreneur : un groupe avec plusieurs particularités

Le groupe LOUKIL a développé les activités de ses filiales de sorte que certaines ont devenu des Leaders. C'est le cas notamment de :



AURES AUTO est un des leaders (3^{ème} position en 2012) du secteur de la distribution automobile en Tunisie (tous types de véhicules confondus). En particulier, elle est leader dans la distribution des véhicules utilitaires en 2012.



ECONOMIC AUTO est un des leaders dans la distribution des pick up en Tunisie de la marque MAZDA.



LOUKILCOM est un des leaders dans le déploiement des réseaux de télécommunications.

Le groupe LOUKIL a développé des activités de représentation commerciale de grandes firmes internationales. C'est le cas notamment de :



La société MIS est le distributeur exclusif de l'audio visuel de la marque PANASONIC.



MEDCOM est le distributeur exclusif de la téléphonie mobile de la marque ALCATEL. De plus, elle est le plus grand distributeur de la téléphonie mobile de la marque SAMSUNG.



Avec ses enseignes commerciales FONO et ELEKTRA, la société GROUPE AUDIO COM dispose du plus grand réseau de distribution de la téléphonie mobile, du matériel informatique et de l'électroménager.

Repreneur : Groupe LOUKIL



Profil du repreneur : ayant de l'expérience dans la reprise des sociétés

Les principales reprises de sociétés faites par groupe LOUKIL sont :

STAC (devenu AURES AUTO)

- ➔ Reprise en 2006 par le groupe LOUKIL de la société STAC qui était déclarée « société en difficulté ».
- ➔ Le groupe LOUKIL a su mettre au profit de la marque CITROËN son savoir faire et a réussi à surperformer le marché de la distribution automobile et à redresser la situation financière de la société.
- ➔ CITROËN affiche une part de marché de 12,6% en 2012 alors qu'elle n'était que de 4% en 2005, ce qui a positionné la marque en troisième position de son secteur.
- ➔ A fin 2012, le CA cumulé des sociétés AURES AUTO (vente VN et SAV) et AURES GROS (vente PR) s'est établi à 183,8 MDT affichant ainsi un TCAM de 20,3% sur la période 2010 - 2012.

Ateliers Mécaniques du Sahel - AMS

- ➔ Dans le cadre d'une procédure de privatisation, le groupe LOUKIL a acquis en 2008 un bloc d'actions représentant 90,8% du capital de la société AMS.
- ➔ Dès la reprise de la société, le groupe a focalisé ses prérogatives sur le renouvellement du parc machines de la société, la restructuration et l'aménagement de ses ateliers afin de maintenir le positionnement concurrentiel de la société.
- ➔ Deux années après sa reprise, le groupe LOUKIL a pu récolter les fruits de ses efforts de management et de réforme structurelle et ce par la réalisation de résultats bénéficiaires après plusieurs années de pertes sous l'égide de l'Etat.
- ➔ Courant 2012, le groupe a réalisé avec un grand succès (un niveau de sursouscription de 20x) la réintroduction en Bourse de la société.

SACEM Industries

- ➔ En 2007, le groupe LOUKIL a acquis les actifs immobiliers et mobiliers de la société SACEM Industries, en consortium avec le fonds d'investissement North Africa Holding, et ce dans le cadre d'une procédure de privatisation.
- ➔ Le groupe LOUKIL a consacré l'année 2007 à l'amélioration de la gouvernance de la société.
- ➔ A partir de 2008, SACEM Industries a commencé à générer des bénéfices importants.

	Section I	: Profil du repreneur : le groupe LOUKIL
>>	<u>Section II</u>	: Profil de la société reprise : GIF Filter
	Section III	: La transaction
	Section IV	: Les intentions du repreneur

La société reprise : GIF Filter



Profil de la société reprise : fiche signalétique

<i>Critères</i>	<i>Renseignements</i>			
Raison sociale	Générale Industrielle de Filtration – GIF Filter sa			
Forme juridique	Société Anonyme S.A			
Siège sociale	Km 35 Gp1. 8030 Grombalia. Tunisie			
Site d'implantation de l'usine	Km 35 Gp1. 8030 Grombalia. Tunisie			
Année de création	1980			
Activité	la fabrication de filtres à huile, à carburant et à air pour véhicules automobiles de tourisme et utilitaires			
Capital social	10 268 973 dinars divisé en 10 268 973 actions de 1 dinars chacune			
<i>Répartition du capital social</i>	Actionnaires	Nombre d'actions	Capital détenu	%
	Groupe LOUKIL	6 707 748	6 707 748 DT	65,32
	Autres actionnaires	3 561 225	3 561 225 DT	34,68
Dirigeants sociaux	Mr Bassem LOUKIL <i>Président du Conseil d'Administration</i>			
	Mr Mohamed JAZIRI <i>Directeur Général</i>			
Commissaire aux comptes	Cabinet KPMG pour les exercices 2011, 2012 et 2013			

La société reprise : GIF Filter



Profil de la société reprise : Produits et réseau de distribution

La société GIF fabrique et commercialise sur le marché environ 600 articles, dont un nombre de 40 représente 75% à 80% du chiffre d'affaires réalisé sur le marché local

- ▶ **Filtre à Essence** : le rôle du filtre à essence est de retenir les fines particules contenues dans l'essence.
- ▶ **Filtre à Gasoil** : il est conçu pour protéger la pompe d'injection du véhicule diesel. Il assure l'élimination des impuretés et la séparation de l'eau présente dans le gasoil.
- ▶ **Filtre à Huile** : il a la charge de retenir toutes les particules métalliques due à l'usure des organes du moteur.
- ▶ **Filtre à Air** : il a la fonction de retenir les poussières contenues dans l'air que le moteur aspire.



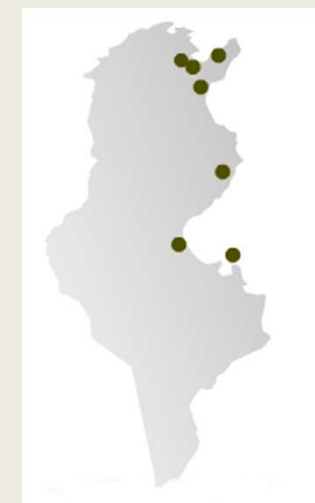
La production de l'année 2012 est de 2 630 593 filtres dépassant celle de l'année 2011 de 139 204 filtres, soit une augmentation de 5,5%.

La société GIF Filter a un réseau de distribution offrant un service de proximité.

La distribution des produits GIF est assuré par :

- ▶ 6 plates formes de distribution.
- ▶ 25 commerciaux.
- ▶ 15 camions de livraison.

Sur le territoire tunisien, la société GIF est présente par ses agences situées à Tunis, Nabeul, Sousse, Sfax et Djerba.

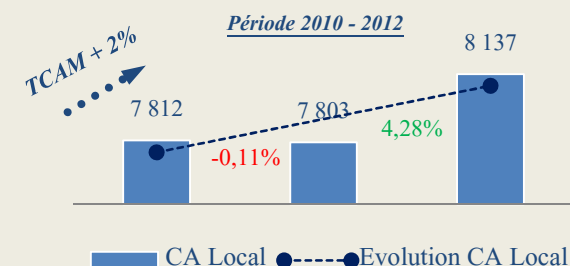


La société reprise : GIF Filter

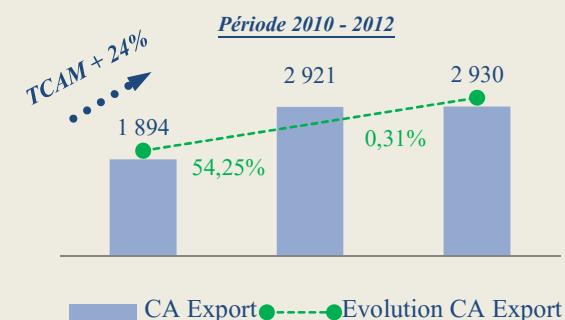


Profil de la société reprise : Evolution du CA sur la période 2010 - 2012

Le chiffre d'affaires réalisé sur le marché local pour la période 2010 – 2012 est passé de 7 812 KDT à 8 137 KDT, soit un TCAM de 2%. L'année 2011 a connu une légère régression du CA local de 0,11%.



Le chiffre d'affaires réalisé à l'exportation pour la période 2010 – 2012 est passé de 1 894 KDT à 2 930 KDT, soit un TCAM de 24%. L'année 2011 s'est clôturée avec une importante hausse de plus que 54%. Toutefois, le niveau est quasi maintenu pour l'année 2012 par rapport à 2011.



Le chiffre d'affaires total pour la période 2010 – 2012 est passé de 9 706 KDT à 11 067 KDT, soit un TCAM de 6,8%. L'année 2011 s'est clôturée avec une hausse du chiffre d'affaires cumulé de 10,5% pour s'élever à 10 724 KDT. Toutefois, l'augmentation de 2012 par rapport à 2011 n'est que de 3,2%.

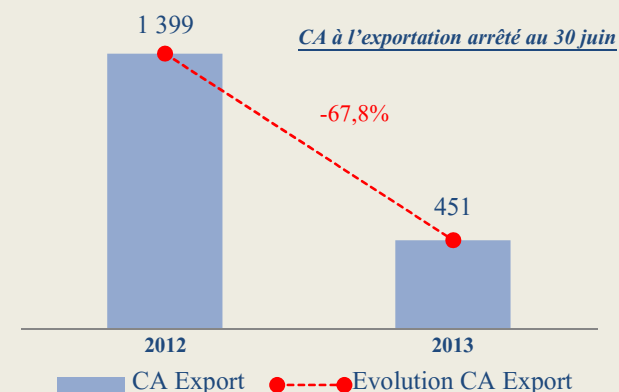


La société reprise : GIF Filter

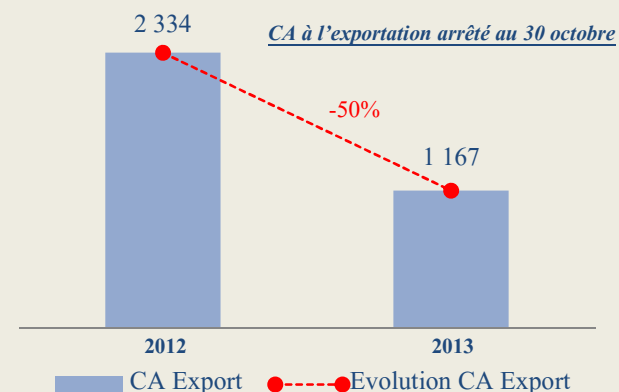


Profil de la société reprise : Une régression du CA à l'exportation courant l'année 2013

Le chiffre d'affaires à l'exportation a connu durant le premier semestre de l'année 2013 une importante baisse de 67,8% par rapport à la même période de l'année 2012. En fait, le CA s'est élevé à 451KDT contre 1 399 KDT au 30 juin 2012.



Durant le deuxième semestre de l'année 2013, le chiffre d'affaires à l'exportation a continué sa tendance baissière par rapport à 2012. En fait, il est de 1 167 KDT au 30 octobre 2013 par rapport à 2 334 KDT au 30 octobre 2012, soit une régression de 50%.

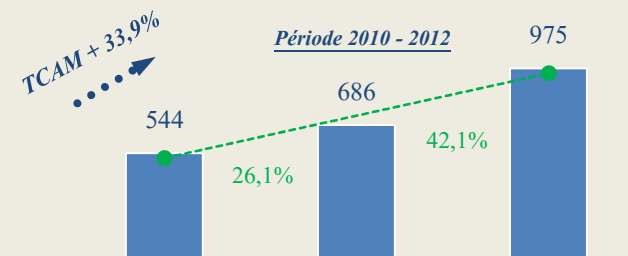


La société reprise : GIF Filter



Profil de la société reprise : Une amélioration du REX contre une régression du RN sur 2010 - 2012

Le résultat d'exploitation sur la période 2010 – 2012 affichait une tendance haussière, avec un TCAM de 33,9%. Il a atteint 975 KDT en 2012 contre 686 KDT en 2011 et 544 KDT en 2010.

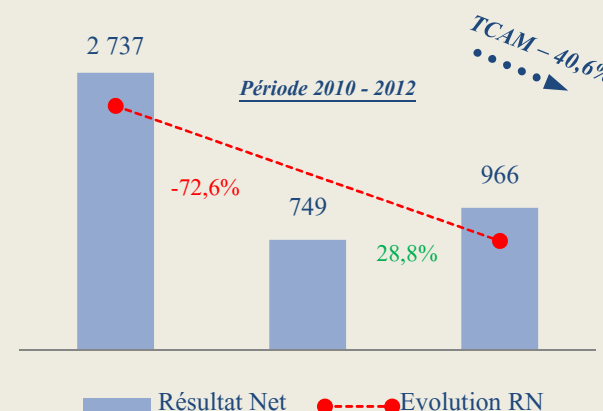


Le résultat net a enregistré une baisse en 2011 de 72,6% pour s'établir à 749 KDT par rapport à 2 737 KDT en 2010.

Toutefois, l'année 2012 s'est caractérisée par une amélioration de cet agrégat qui a atteint 966 KDT, affichant ainsi une hausse de 29% par rapport à 2011.

Le TCAM sur la période 2010 – 2012 est négatif de 40,6%.

Le résultat net de l'année 2010 a été conforté par des produits sur cessions d'immobilisations de l'ordre de 2 376 KDT. Le résultat net aurait été de 737 KDT en cas de la non prise en compte de l'impact desdits produits.



La société GIF Filter est une société non endettée. Elle enregistre un excédent de trésorerie à la fin de l'année 2012 de 3 795 KDT

Section I : Profil du repreneur : le groupe LOUKIL

Section II : Profil de la société reprise : GIF Filter

>> **Section III : La transaction**

Section IV : Les intentions du repreneur

La Transaction

acquisition d'un bloc de contrôle représentant 65,32% du capital de la société GIF Filter

Dans le cadre de cette transaction, le CMF a soumis les acquéreurs du bloc à une procédure de maintien du cours selon les conditions suivantes :

- Cours à maintenir : D. 4,100 ;
- Nombre des actions visées : 3 561 225 actions ;
- Période de maintien de cours : 15 séances de bourse, allant du 11 novembre 2013 au 29 novembre 2013 inclus.



<i>Cédants</i>	<i>Actions</i>	<i>%</i>
La société ARTIMO SARL	2 621 592	25,53%
La société IMMOBILIERE ET DEVELOPPEMENT SARL	2 295 345	22,35%
La société ENTREPRISES DALMAS ET COMPAGNIES SARL	1 790 811	17,44%
Total	6 707 748	65,32%



<i>Cessionnaires</i>	<i>Actions</i>	<i>%</i>
La société ECONOMIC AUTO SA	3 421 355	33,32%
La société AURES AUTO SA	1 314 557	12,80%
Monsieur Bassem LOUKIL	985 918	9,60%
Monsieur Walid LOUKIL	985 918	9,60%
Total	6 707 748	65,32%

Prix de cession :
2,28 DT l'action



Section I : Profil du repreneur : le groupe LOUKIL

Section II : Profil de la société reprise : GIF Filter

Section III : La transaction

>> **Section IV** : **Les intentions du repreneur**

Les intentions du repreneur



L'approche globale du Groupe LOUKIL, suite à la reprise de la société GIF Filter, consiste à mettre en œuvre une stratégie touchant tous les niveaux (commercial, marketing, social, investissement, etc...) afin de faire bénéficier la société d'une exploitation optimale, d'assurer sa pérennité ainsi que son équilibre financier et à développer ses ressources humaines.

Notre objectif majeur est de faire ressortir une valeur ajoutée vis à vis de la société reprise GIF à travers l'adéquation entre sa situation économique et financière (ses forces et faiblesses) et notre expérience, formation et compétences.

Nous estimons que cette valeur apportée sera particulièrement appréhendée sur le plan commercial. En fait, nous comptons accentuer nos efforts sur les ventes des produits de la société à l'exportation.

Les intentions du repreneur



Stratégie commerciale : vers l'amélioration des ventes à l'exportation

Afin d'améliorer les ventes à l'exportation des produits de la société GIF Filter, le groupe LOUKIL procèdera à des négociations dans le but de nouer des partenariats avec deux firmes internationales, déjà partenaires du groupe dans le cadre de la distribution des automobiles, à savoir le Groupe PSA PEUGEOT CITROËN et MAZDA MOTOR CORPORATION.

Lesdits partenariats auront pour objet la fourniture des filtres à huile, à carburant et à air aussi bien en tant que pièce de rechange (1^{ère} étape) qu'en première monte (2^{ème} étape).



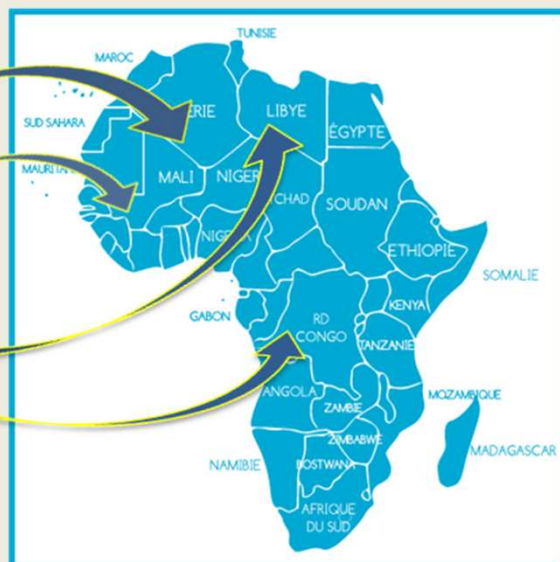
Les intentions du repreneur



Stratégie commerciale : vers l'amélioration des ventes à l'exportation

De plus, le groupe LOUKIL a une présence notable sur le continent Africain. D'une part, à travers sa filiale SODEX et ses représentations, d'autre part, dans le cadre des relations commerciales développées à l'étranger par les autres filiales du Groupe. Cette présence est illustrée par un chiffre d'affaires à l'exportation de plus de 89 MDT à fin 2012.

Considérant ceci, nous envisageons faire bénéficier à la société GIF Filter de l'expérience de nos filiales dans ce domaine et de l'usage de nos réseaux de distribution sur les marchés africains.



A travers notre filiale SODEX (ayant pour objet la promotion des ventes des produits tunisiens sur les marchés extérieurs), nous espérons pénétrer particulièrement les marchés de l'Afrique Subsaharienne. De plus, notre filiale en Algérie, la société LOUKIL B Commerce et Services sera notre façade pour s'introduire sur le marché algérien.

Les intentions du repreneur

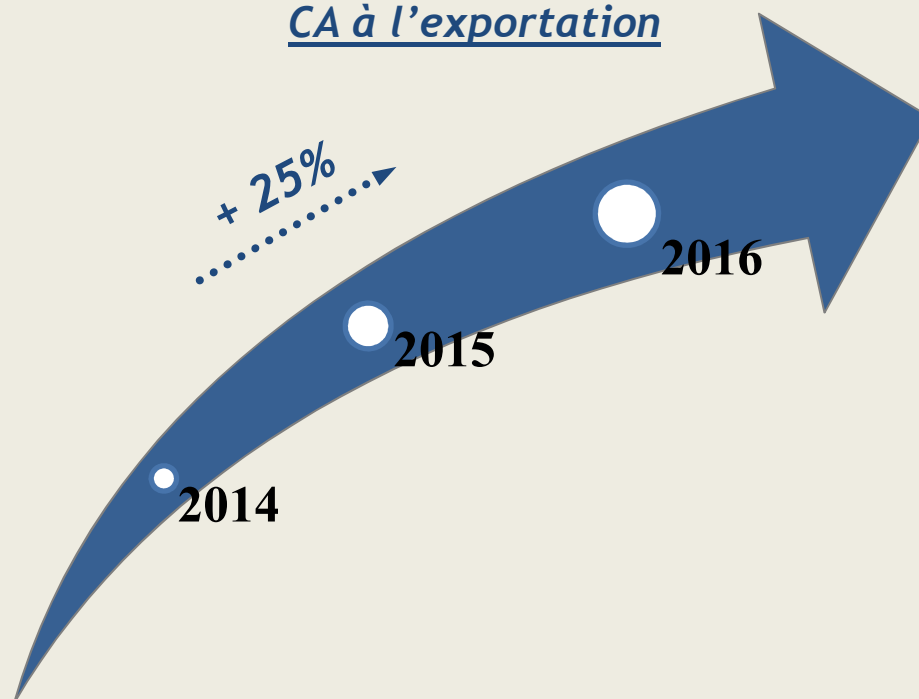


*Stratégie commerciale : une évolution annuelle de 25%
du CA à l'exportation*



En conséquence de la concrétisation de notre stratégie commerciale, nous prévoyons la réalisation d'une évolution annuelle, à partir de 2014, de 25% du chiffre d'affaires à l'exportation.

CA à l'exportation



Les intentions du repreneur



Stratégie commerciale : vers le renforcement de la position concurrentielle sur le marché local

Notre stratégie commerciale sur le marché local consiste en :

La diversification de la gamme de produits fabriqués par la société GIF dans le but d'accaparer des parts de marché additionnelles

La diversification du portefeuille client existant par le renforcement des moyens commerciaux et l'apport clientèle par le repreneur groupe LOUKIL issu de ses expériences passées

La mise en place d'un projet de fidélisation des clients CRM (Customer Relationship Management) et une bonne gestion des réclamations clients

Le redéploiement géographique par la mise en place de nouveaux canaux de distribution

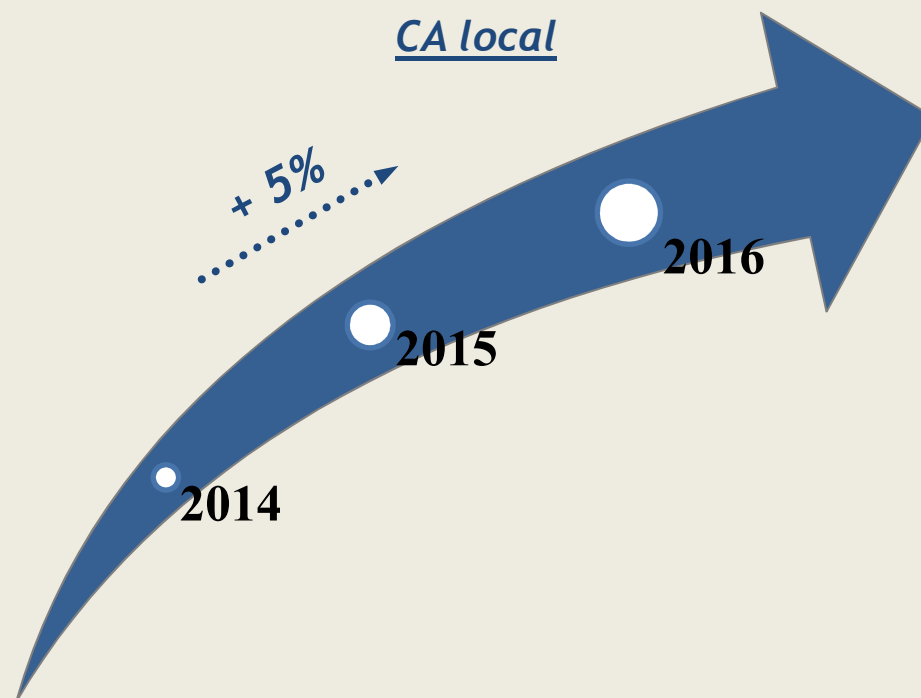
Les intentions du repreneur



*Stratégie commerciale : une évolution annuelle de 5%
du CA à réaliser sur le marché local*



A la suite de la concrétisation de notre stratégie commerciale, nous prévoyons la réalisation d'une évolution annuelle, à partir de 2014, de 5% du chiffre d'affaires sur le marché local.



Les intentions du repreneur



Stratégie Marketing : consolider la notoriété des produits

Constituant un appui incontournable de la réalisation de la stratégie commerciale, notre stratégie marketing est orientée vers :

Un marketing stratégique par gamme de produits

A la lumière d'un diagnostic de la société et de son environnement, nous estimons utile de mettre en œuvre un marketing stratégique adapté à chaque gamme de produits allant de la diversification à l'extension des marchés.

Notoriété des produits GIF

Œuvrer par les actions adéquates et nécessaires pour consolider l'image de marque de la société GIF Filter ainsi que la notoriété de ses produits acquise au fil des années.



Les intentions du repreneur



Stratégie d'investissement : vers le développement

Notre stratégie d'investissement se manifeste à travers :

Programme de mise à niveau

Le coût des investissements de ce programme de mise à niveau se situe dans l'intervalle de 6,5 MDT à 10 MDT sur une période de 2 à 3 ans.

- Afin de se concorder avec notre stratégie commerciale, nous envisageons le lancement du troisième programme de mise à niveau.
- Ce programme couvera :
 - 1- Augmentation des capacités de production pour répondre au besoin du marché local et export ;
 - 2- Renouvellement des moyens et des outils de production permettant d'offrir une technologie meilleure ;
 - 3- Amélioration de la qualité des produits ;

Les intentions du repreneur



Stratégie de production : vers la perfection et une qualité supérieure

La stratégie de production se distingue par :

1

Optimisation de la productivité de la société et l'organisation adéquate, si nécessaire, du processus de production par l'apport de l'expérience du groupe LOUKIL dans le domaine de l'industrie.

2

Soutenir l'activité de la recherche et développement et mobiliser sa structure des ressources financières nécessaires pour accomplir son activité.

3

Alimenter le processus de production par la technologie nécessaire dans le but de se perfectionner en qualité et atteindre une meilleure maîtrise des coûts de production.

Les intentions du repreneur



Stratégie sociale : développement des ressources humaines

Notre stratégie sociale est déclinée en trois volets :

Relations de travail

- Assurer la continuité des relations de travail pour l'ensemble du personnel en respectant la législation de travail, particulièrement la convention collective sectorielle relative à la métallurgie.
- Maintenir l'intégralité des droits et avantages acquis par le personnel de la société GIF Filter.

Formation et embauche

- La mise en place d'un programme de formation adapté aux besoins du personnel et en fonction des spécifications de l'activité et des contraintes internes et externes.
- Redéfinition des moyens humains et l'apport des compétences par voie d'embauche, en cas de nécessité, afin de permettre une meilleure productivité.

Climat social

- Rétablir un bon climat au travail en favorisant les contacts sociaux et le soutien social pour permettre aux employés de maîtriser leur stress et pouvoir utiliser toutes leurs capacités et répondre, in fine, aux défis et objectifs.

Les intentions du repreneur



Stratégie financière : consolider l'assise financière

Notre stratégie financière est définie par :

