

SUIVI DE CONSEILS

INVESTIR.FR	L'ACTUALITÉ	INVESTIR.FR	L'ACTUALITÉ	INVESTIR.FR	L'ACTUALITÉ	INVESTIR.FR	L'ACTUALITÉ	INVESTIR.FR
LAFARGEHOLCIM ↘		ROTHSCHILD & CO ↗		TECHNOFAN →		BIGBEN INTERACTIVE ↗		
Selon nos confrères du Monde, Lafarge aurait été obligé de composer en Syrie avec l'Etat islamique pour permettre la libre circulation des matériaux dans le pays. Mais au bout du compte, la cimenterie de Jalabiya, en question, a été fermée. RESTER À L'ÉCART		La banque a signé une année record dans son activité de conseil financier, permettant au chiffre d'affaires de croître de 13 %, à 1,59 milliard d'euros. Le bénéfice net a bondi de 60 %. Le dividende, lui, est en hausse de 5 %. ACHETER		L'offre publique de retrait de Safran sur les actions de l'équipementier aéronautique Technofan a commencé et se déroule jusqu'au 1 ^{er} juillet inclus. Le prix est de 245 € par action. Le retrait obligatoire aura lieu le 4 juillet. ATTENDRE		Le spécialiste des jeux vidéo et des objets connectés a présenté sa gamme de produits aux investisseurs. Bigben devrait lancer six nouveaux jeux. Le groupe semble bien parti pour réussir son virage dans l'univers de l'édition. ACHETER		

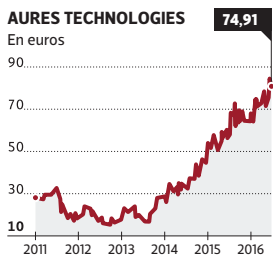
Aures Technologies met un coup d'accélérateur

CROISSANCE Les développements auprès de grands comptes et le succès des nouveaux produits devraient permettre à la société de poursuivre sa belle histoire.

La caisse enregistreuse plaît toujours aux enfants. Certains investisseurs aussi l'apprécient beaucoup, mais dans sa version 2.0 qui se vend comme des petits pains. On ne parle d'ailleurs plus de caisses enregistreuses mais de terminaux de points de vente (TPV). Ces équipements au profil d'ordinateurs sont la spécialité d'Aures Technologies, avec un certain succès. Ce concepteur et fabricant de TPV (il ne possède pas d'usines et n'est pas présent sur les logiciels d'encaissement) a bouclé l'an dernier sa vingt-sixième année d'affiliée de croissance. Il a même connu une forte accélération depuis 2012 : le chiffre d'affaires a progressé de 140 %.

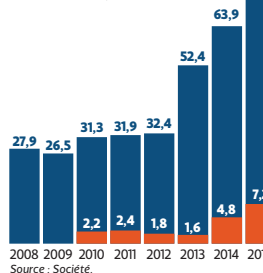
Grands comptes et Etats-Unis

Un effet lié principalement au rachat du britannique J2 en 2013 qui lui a permis, à la fois de se développer aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. Le poids de ce dernier a d'ailleurs inquiété momentanément les investisseurs vendredi, après le Brexit. Mais, sauf dans le cas d'un effondrement de l'économie outre-Manche, la société se dit évidemment « concentrée » par le choix britannique sans être toutefois « inquiète », du fait de l'absence de concurrent anglais, le dernier ayant été racheté par... Aures. Surtout cette opération lui a permis



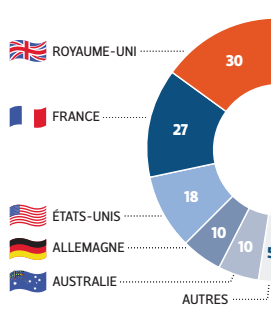
UN HISTORIQUE DE CROISSANCE ET DE RENTABILITÉ EN 2015

● Chiffre d'affaires, en M€
● Résultat net, en M€



UNE STRATÉGIE INTERNATIONALE

Répartition du chiffre d'affaires, en %



UN DÉVELOPPEMENT TIRÉ PAR LES GRANDS COMPTES...



... ET LE YUNO EN 2015
PLUS DE **15.000** machines vendues

d'atteindre une taille critique. Or, justement, « pour certains investisseurs, il n'existe pas de barrière à l'entrée protégée Aures. Ils ne voient donc pas comment une si petite société arrive à gagner face à de grands concurrents. Mais Aures vise une partie du marché délaissée par les grands groupes et prend des parts de marché grâce à sa réactivité et à des produits de qualité », explique Jean-François Delcaire, gérant chez HMG.

Ainsi, la société peut aujourd'hui soumissionner à des appels d'offres auprès de grands comptes et espérer, légitimement, gagner même face aux mastodontes tels Toshiba ou HP. Ses ventes en direction des grands comptes, notamment en France, en Allemagne et aux Etats-Unis, ont commencé à en profiter et devraient tirer la croissance. Pour preuve, certains contrats comme avec les Crous ou le stade de Wembley. Et sur les 66.000 équipements vendus en 2015, un quart portait sur son dernier terminal, le Yuno, promis à un bel avenir (lire ci-contre).

Le premier trimestre a également été satisfaisant, avec une hausse de 10,7 % à changes constants, dont + 35 % en Allemagne et + 20,6 % en France. Enfin, la société a annoncé pour la fin

UNE CROISSANCE RENTABLE

EXERCICE CLOS LE 31-12	2015	2016 (e)	2017 (e)
CHIFFRE D'AFFAIRES (EN M€)	76,85	85	95
RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT (EN M€)	9,22	9,60	10,8
MARGE OPÉRATIONNELLE (EN %)	12	11,3	11,4
RÉSULTAT NET PART DU GROUPE (EN M€)	7,14	7,50	8,20
BÉNÉFICE NET PAR ACTION (EN €)	7,14	7,50	8,20
RATIO COURS/BÉNÉFICE (EN NOMBRE DE FOIS)	10,5	10	9,1

COURS LE 24-6 : 74,91 € ; CB : 74,9 M€ ; FP : 19 M€ ; DETTE NETTE : - 4 M€ ; RATIO D'ENDETTEMENT : - 21 % ; DIVIDENDE 2016 (E) : 2 € ; RENDEMENT : 2,7 % ; MNÉMO : AURS.

d'année le lancement d'une tablette, complémentaire de ses TPV. Un vrai enjeu car « le marché va vers les tablettes », souligne Jean-François Delcaire.

Abordable

En croissance, la société est rentable : le résultat opérationnel a été multiplié par 3 entre 2012 et 2015, le bénéfice net par 4. Si la marge nette de 9,4 % en 2015 était un record, le taux pourrait tout de même se maintenir entre 7 et 9 % à l'avenir, même si les effets de changes (sur le dollar et sur la livre sterling) ne doivent pas être négligés. Enfin, la société dégage du cash et a prouvé sa capacité à se désendetter rapidement après le rachat de J2.

Autant d'éléments qui ont permis au titre de réaliser un beau parcours boursier : le cours a été multiplié par

4,5 depuis mi-2013. Pourtant, « en général, le titre ne se paie pas cher et comme la société est en hypercroissance, la valorisation reste attrayante malgré le parcours de l'action », souligne le gérant de HMG. Le début de l'année a été moins fulgurant, des cessions de titres d'un ancien dirigeant, Gilles Bouvard, ont pu peser. A l'inverse, Aures a proposé à l'assemblée générale du 16 juin une division par 4 du nominal, ce qui devrait accroître sa liquidité.

DELPHINE TILLAUX

NOTRE CONSEIL

ACHETER Le titre se paie dix fois nos prévisions 2016, un niveau très accessible au vu des perspectives. Objectif : 100 € (AURS).

PROCHAIN RENDEZ-VOUS EN SEPTEMBRE, RÉSULTATS SEMESTRIELS

CRITÈRES D'INVESTISSEMENT

COMPORTEMENT DE L'ACTION

- PERFORMANCE DU TITRE
- COURS AU 24-6-16 À 15 HEURES : 74,91 €
- VARIATION 52 S. : 25,90 % / 2016 : 10,15 %
- LIQUIDITÉ
- VOLUME QUOT. MOYEN ÉCHANGÉ : 1.494
- EXTRÊMES 52 SEMAINES : 84,50 € / 55,40 €

PERFORMANCE OPÉRATIONNELLE

- ÉVOLUTION DE L'ACTIVITÉ
- ÉVOL. MOYENNE DEPUIS 3 ANS : 33 %
- ÉVOL. 2016 ESTIMÉE : 11 %
- BNPA
- ÉVOL. MOYENNE DEPUIS 3 ANS : 60 %
- ÉVOL. 2016 ESTIMÉE : 5 %

CONFIANCE DANS LA SOCIÉTÉ

- SOLIDITÉ DU BILAN
- DETTE NETTE / FONDS PROPRES : - 21 %
- DERNIER ACTIF NET PAR ACTION : 19 €
- CONSENSUS DES ANALYSTES
- NS

INTÉRÊT BOURSIER

- RENDEMENT ESTIMÉ
- DIVIDENDE 2016 ESTIMÉE : 2 €
- ROD 2015 : 2,7 % ; ROD 2016 : 2,7 %
- VALORISATION ESTIMÉE
- PER 2016 : 10 FOIS
- PER 2017 : 9,10 FOIS

PEA-PME

UN PATRON UNE HISTOIRE...

UNE STAR EST NÉE

PERFECTION Quand Patrick Cathala parle de ses produits, on perçoit comme un soupçon d'amour dans sa voix. Il faut dire que ses terminaux de points de vente (TPV) ont à peu près autant en commun avec les bonnes vieilles caisses enregistreuses que l'iPhone 6 avec le téléphone à cadran vert-de-gris des années 1970 ! Et c'est vrai pour les trois principaux TPV de la gamme : Sango, le très haut de gamme ; Nino, le plus petit ; et Yuno, le dernier-né. Le petit nouveau n'est disponible qu'en deux couleurs (noir mat ou brillant et crème), contre huit pour le Sango, mais il est « fin, beau, très design, compact et simple d'utilisation », explique le fondateur de la société. Il a également des atouts techniques pour ses utilisateurs, avec une conception électronique simplifiée, une attention particulière aux chemins de câbles, un design pensé pour faciliter les opérations de maintenance, il offre un design abouti (pas de câbles apparents) et une fiabilité accrue.

Autant d'atouts qui, au prix proposé (secret commercial), séduisent. Une deuxième version vient de voir le jour avec une carte mère plus puissante et la possibilité d'avoir des lecteurs RFID intégrés pour le traitement des cartes de fidélité. « Ce sera vraiment intéressant », estime le PDG. Pourtant, reconnaît le dirigeant, « il a fallu plus d'un an pour le développer car on a préféré être prudents pour ne pas avoir à gérer des retours. Nous avons donc attendu la maturité du produit pour le lancer. Le résultat est qu'aujourd'hui les clients l'adorent. » Cela a permis au terminal, vieux de seulement un an, de réaliser le meilleur démarrage de toute l'histoire du groupe en termes de ventes, l'an dernier, avec plus de 15.000 unités. Et ce n'est qu'un début : « Si nous en vendons 20.000 ou 25.000 exemplaires cette année, je ne serai pas étonné. »

