



Assemblée générale extraordinaire

11 février 2014

Le Plan Kaffa 2018

- S’inscrit dans la continuité du Plan Kaffa 2017 lancé en octobre 2013
- Il intègre :
 - Un repositionnement de l’entreprise sur son marché.
 - La mise en place d’une dynamique commerciale axée sur la croissance du chiffre d’affaires.
 - Un nouveau modèle opérationnel alliant flexibilité et qualité de service tout en s’adaptant à l’élargissement de la gamme.
 - Une revue complète des hypothèses soutenant le plan sur base des 12 premiers mois, ainsi que sur les performances commerciales des 6 derniers mois de 2013.
 - Une validation des hypothèses financières et opérationnelles par l’équipe de PwC.
 - Un accord global sur le refinancement de l’entreprise et sur les moyens à mettre en œuvre dans le cadre du Plan à 5 ans.

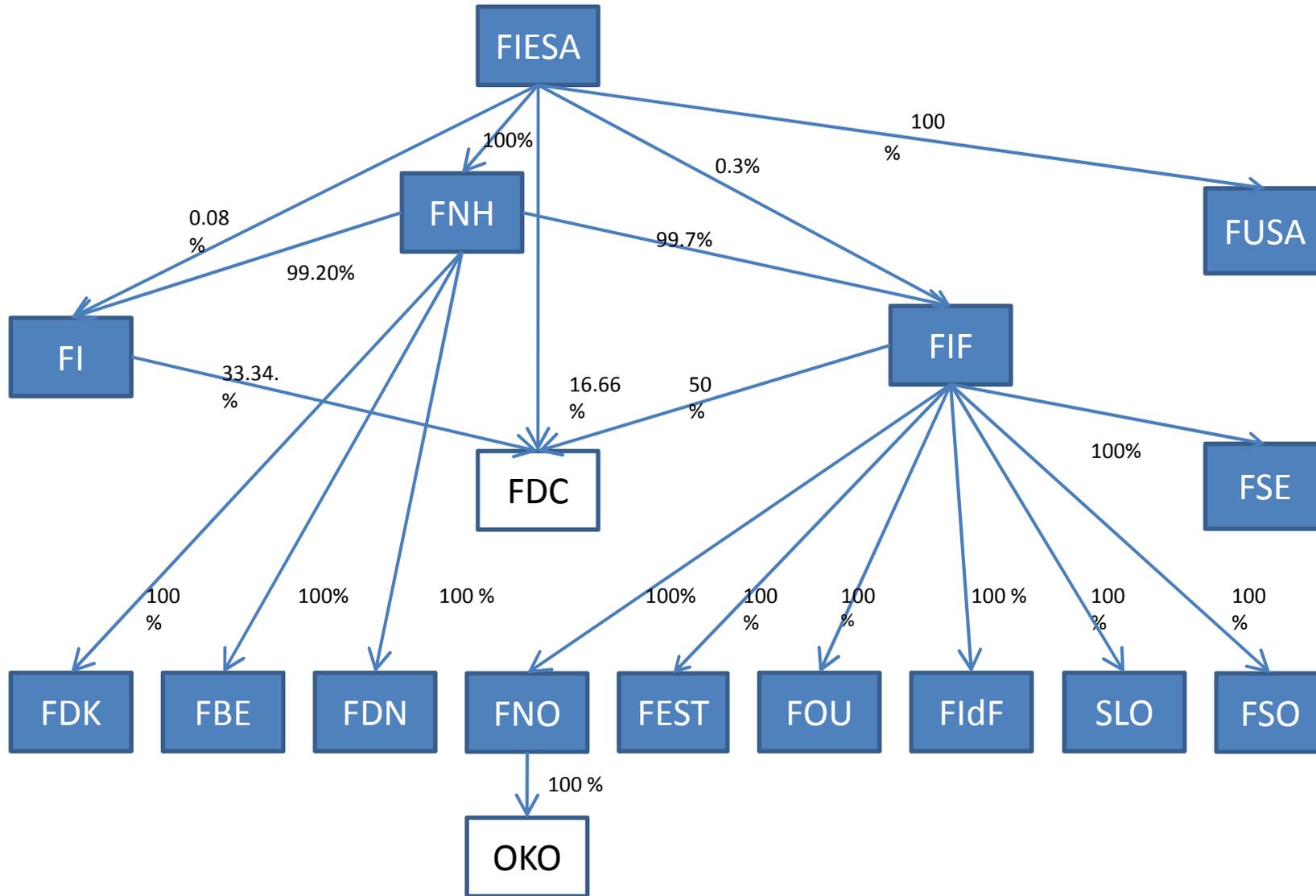
La mise en place d'une dynamique commerciale axée sur la croissance du chiffre d'affaires.

- Les résultats de 2013 ont prouvés notre capacité à développer notre parc client, avec un focus sur l'augmentation du CA moyen.
- Nous restons avec un écart important au niveau des performances, ce qui confirme la nécessité de mettre en place rapidement un plan de formation pour les équipes existantes.
- Nous devons développer une culture d'entreprise basée sur la performance et sur l'excellence dans tout les domaines. Reconnaître et communiquer, à tout les niveaux. La mise en place du club élite a permis d'améliorer la communication et la reconnaissance des performances des équipes commerciales
- Outre les hypothèses en matière de développement et de niveau de performances, le plan intègre également le recrutement de 10 collaborateurs supplémentaires en 2015.

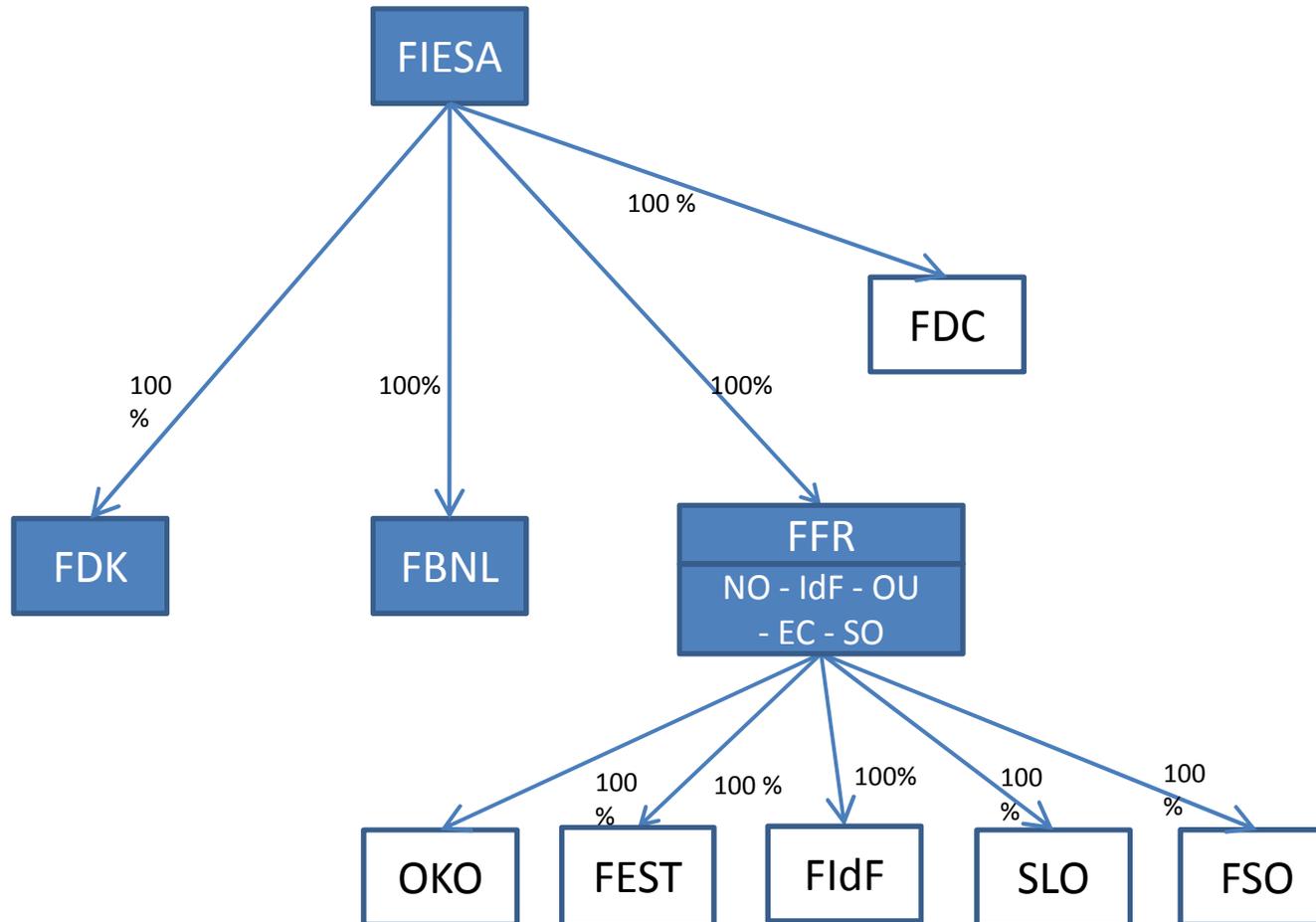
Un nouveau modèle opérationnel alliant flexibilité et qualité de service tout en s'adaptant à l'élargissement de la gamme

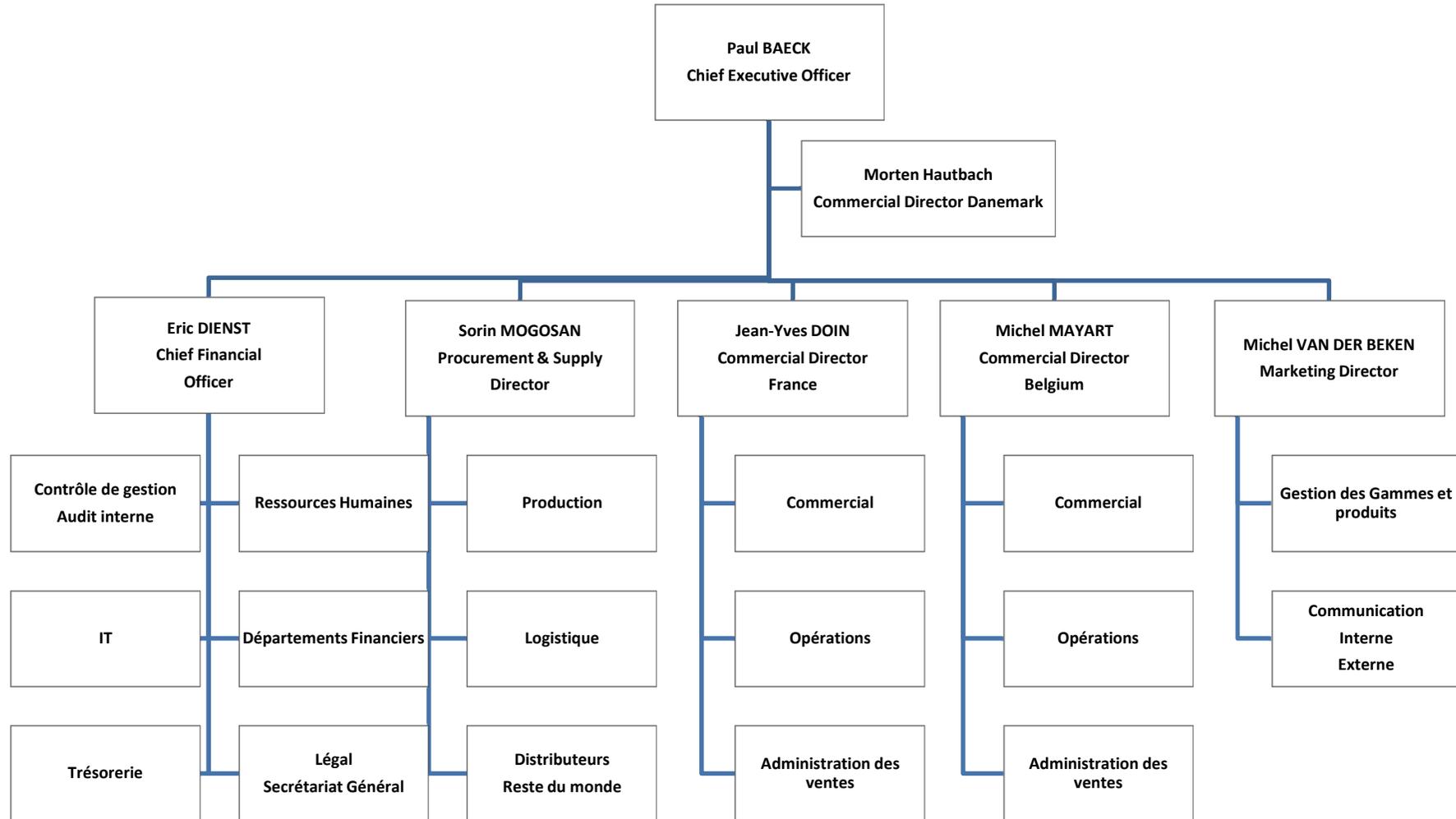
- Simplification de la structure juridique de l'entreprise
- Centralisation des activités administratives et comptables
- Nouvelle organisation commerciale et opérationnelle sur la France et sur le Benelux.
- Renforcement de l'équipe marketing
- Centralisation de l'équipe Télévente France + Belgique francophone avec une évolution vers un service client unique pour la gestion des appels entrants (Prospects, après-vente, ...)

Structure au 30/09/2012



Structure (objectif) 31/12/2014





Une revue complète des hypothèses revues et validées par PwC

- Analyse des hypothèses au niveau des coûts :
 - Frais généraux
 - Frais de personnel
 - Evolution de la marge brute avec benchmark du marché
 - Index annuel de 2% sur les frais généraux et de 1,5% sur la masse salariale
- Analyse des processus opérationnels :
 - Modèle organisationnel
 - Centralisation des activités
 - Analyse des flux logistiques et techniques
- Analyse et revue des hypothèses d'attrition sur les clients existants.
- Analyse et revue des objectifs de croissance.

Le financement (1)

- L'objectif
 - Trouver un modèle de financement adapté au rythme et aux besoins du plan Kaffa 2018, accepté par nos partenaires bancaires et soutenu par nos actionnaires principaux.
 - Retrouver un climat de confiance entre Fountain et ces partenaires financiers
 - Mettre en place une solution pérenne permettant au management de se concentrer sur la gestion opérationnelle de l'entreprise.
 - Garder une flexibilité dans le choix des outils de crédit, plus particulièrement sur la partie investissement dans le parc machine.
 - Couvrir l'ensemble des besoins sur les 5 prochaines années avec suffisamment de marge pour éviter les problèmes liés à la saisonnalité de l'activité.

Le financement (2)

- Les négociations entre les banques ING Belgique SA, BNP Paribas Fortis SA, CBC Banque SA et KBC Commercial Finance SA et Fountain ont abouti à la signature d'un accord sous la forme d'un « Term Sheet » reprenant les principaux éléments convenus par la société et ses principaux banquiers.
- En vertu de cet accord, outre la poursuite du financement par factoring par KBC Commercial Finance, les banques ING, BNP Paribas Fortis et CBC se sont engagées à accorder au Groupe Fountain des financements pour 7,7 millions d'Euros pour une durée de cinq ans.
- Le remboursement de ces financements fera l'objet d'amortissements sur la durée du plan Kaffa 2018, à partir du 31 mars 2014.
- Dans le cadre de ce crédit, Fountain doit respecter un ratio maximum de dettes financières nettes sur Ebitda et un ratio minimum de résultat d'exploitation sur frais financiers, définis semestriellement compte tenu de la saisonnalité des activités et de l'évolution dans le temps des paramètres, conformes à ceux de son plan financier avec une marge de manœuvre de 15%. Ces financements sont octroyés moyennant un taux d'intérêt Euribor plus 3,25 % en 2014 et 2015 et 2,50 % de 2016 à 2018.

Le financement (3)

- Un élément essentiel du plan de refinancement consiste à proposer une augmentation de capital aux actionnaires, d'un montant minimum de 3,000,000 d'Euros.
- Cette augmentation de capital sera faite dans le respect du droit de préférence des actionnaires existants **au prix de 2,00 EUR par action nouvelle**. Chaque actionnaire pourra donc souscrire à cette augmentation de capital en proportion de sa participation actuelle au capital de la société
- Les produits de l'augmentation de capital seront utilisés afin de garantir un fond de roulement suffisant pour les prochaines années, permettant de finaliser la réorganisation de la structure opérationnelle de l'entreprise tout en poursuivant la mise en place d'une nouvelle dynamique commerciale basée sur la conquête de nouveaux clients de tailles plus importantes.