

Obiz[®] annonce l'initiation de couverture de son titre par In Extenso Finance

- **Recommandation à l'Achat fort du titre Obiz[®]**
- **Objectif de cours à 12,10 €, soit un potentiel de hausse de +130%**

Lyon, le 5 juillet 2023 – 18h00 - Obiz[®] (Euronext Growth[®] - FR0014003711 - ALBIZ), plateforme digitale de marketing relationnel responsable et première GoodTech[®] sur le marché d'Euronext Growth[®] à Paris, annonce l'initiation de couverture de son titre par In Extenso Finance, société d'ingénierie financière de référence sur le marché français, dédiée aux entreprises en croissance.

In Extenso Finance a entamé le suivi du titre d'Obiz[®] avec une étude intitulée « **Croissance, récurrence & rentabilité** », publiée le 5 juillet 2023, dans laquelle In Extenso Finance recommande à l'**Achat Fort** le titre, avec un **objectif de cours de 12,1 €**, soit un **potentiel de croissance significatif de +130%** par rapport au cours de clôture du 4 juillet 2023.

Cette couverture du titre d'Obiz[®] vient renforcer la visibilité de la société auprès des investisseurs institutionnels et individuels.

L'initiation de couverture est consultable sur le [site internet d'In Extenso Finance](#), ainsi que sur [l'Espace Investisseurs du site d'Obiz[®]](#), rubrique Documents financiers.

INITIATION DE COUVERTURE

Internet / Média

Maud Servagnat
Analyste Financier
Maud.servagnat@inextenso-finance.fr

Option	1. Achat Fort
Cours (Clôt. au 4 juillet 2023)	5,28 €
Objectif de cours	12,10 € (+130,8 %)

Données boursières

Cote Reuters / Bloomberg	ALBIZ.PA / ALBIZ.FP
Capitalisation boursière	30,8 M€
Valeur d'entreprise	33,7 M€
Prix/Bénéfice	10,9 M€ (35,3%)
Nombre d'actions	3 154 332
Valeur quotidienne	18 525 €
Taux de notation du capital (1 an)	7,64%
Plus Haut (52 sem.)	7,61 €
Plus Bas (52 sem.)	5,13 €

Performances

Actif net

Prix/Bénéfice: 40,4% ; Book Value/Bénéfice: 59,3%
Auto-contrôle: 0,3%

Agenda

RS 53 2023 : 27 septembre 2023

Chiffres Clés	2021	2022	2023E	2024E	2025E	Ratios	2021	2022	2023E	2024E	2025E
CA (M€)	36,9	40,0	90,0	130,4	182,1	VE / CA	0,7	0,7	0,4	0,3	0,2
EBE (M€)	140,2%	8,2%	124,0%	44,9%	12,3%	VE / EBE	73,2	20,2	12,1	7,1	4,6
EBE (M€)	0,4	1,0	3,0	5,0	6,6	VE / ROP	na	na	33,2	15,8	8,5
ROE (M€)	-0,4	0,2	1,1	2,2	3,0	P / E	na	na	43,9	19,1	11,5
Marge op. (%)	-2,0%	0,5%	3,2%	3,7%	2,4%	Gearing (%)	0%	50%	50%	37%	8%
Res. Net. Pq (M€)	-0,6	0,1	0,7	1,5	2,5	Dettes nettes / EBE	0,1	3,3	2,0	1,3	0,2
Marge nette (%)	-1,7%	0,2%	0,7%	1,2%	1,7%	ROCE (%)	-0%	1%	4%	9%	13%
BPA	-0,15	0,02	0,13	0,25	0,42						

OBIZ

Croissance, récurrence & rentabilité - Achat Fort

Initiation à l'Achat Fort, OC 12,1 € - potentiel de hausse +130%
Nous initions la couverture d'Obiz à l'achat fort avec un OC de 12,1 €, soit un potentiel de hausse de +130%. Le titre offre un point d'entrée attractif et conjugué un modèle économique vertueux (croissance, récurrence et rentabilité) à des perspectives de croissance importantes (taux de croissance annuel moyen des BPA de +c.200% sur 2022-25E).

De solides fondamentaux soutiennent l'activité
L'activité du groupe est tirée par (i) l'enjeu de préservation du pouvoir d'achat et (ii) la demande croissante des entreprises pour valoriser les data clients. En effet, la relation clients est un enjeu majeur de différenciation pour les entreprises et la digitalisation croissante des parcours clients entraîne une forte progression du volume de données. Enfin, l'activité d'Obiz est soutenue par (iii) une réglementation de plus en plus stricte en matière de collecte, gouvernance et sécurisation des data (dont la fin des cookies « tiers »).

Nombreux axes de croissance
Le groupe a identifié deux axes de développement organique : augmentation du nombre de programmes affinitaires ; nouveaux profils de clients (partenaires locaux...) ; monétisation des boutiques e-commerce et internationalisation de l'activité. En sus, le groupe devrait poursuivre sa politique d'acquisitions, à l'image des dernières opérations réalisées : Adelya en mai 2022 et SKI Loisirs Diffusion fin Juin 2023. Les indicateurs clés du développement commercial du groupe progressent rapidement (synergies commerciales) et démontrent la pertinence de cette stratégie.

Un modèle vertueux et accroissement de la récurrence
Nous estimons que le modèle d'Obiz garantit la récurrence d'au moins 65% de l'EBITDA et ce ratio devrait continuer à progresser. D'une part, le groupe travaille à accroître la récurrence du CA des boutiques e-commerce (87% du CA / 38% de l'EBITDA) à travers des ventes payantes par abonnement depuis mars 2021. D'autre part, l'activité programmes relationnels et affinitaires (13% du CA / 62% de l'EBITDA) bénéficie de contrats pluriannuels (3-5 ans) reconduits.

Différents leviers de progression des marges
Nous prévoyons une amélioration progressive des marges, soutenues par la croissance et par des synergies avec Adelya et SKI : force de frappe plus importante dans les achats, cross-selling, monétisation des boutiques e-commerce, plus grande absorption des charges fixes et contrôle continu des coûts. En synthèse, nous estimons que l'EBITDA du groupe pourrait atteindre 6,6 M€ en 2025E vs 1 M€ en 2022.

Point d'entrée attractif et c.200% de TCAM des BPA 2022-25E
Le titre a sous-performé de c.17% le CAC Mid & Small depuis le début de l'année, et se situe 30% en dessous de son cours d'introduction du 26 mai 2021. Le titre se traite à 6,7x l'EBITDA vs une moyenne historique (2 ans environ) à 14,4x environ. Nous pensons que le point d'entrée est attractif et se conjugue aux perspectives très significatives de croissance des BPA de c.200% sur la période 2022-25E.

5 juillet 2023

À propos d'Obiz[®]

Créée en 2010, Obiz[®] est une entreprise à mission, spécialisée dans le développement des solutions de marketing relationnel innovantes et responsables qui permettent aux entreprises de fidéliser leurs clients ou collaborateurs à travers l'amélioration de leur bien-être et l'augmentation de leur pouvoir d'achat.

Grâce à sa plateforme digitale propriétaire et son équipe d'experts, le groupe Obiz[®] (constitué d'Obiz[®], Adelya[®] et SLD) conçoit, déploie et pilote des programmes relationnels et affinitaires et des plateformes e-commerce pour le compte de ses clients (grandes entreprises, associations, fédérations). Le groupe propose à ses clients des technologies d'acquisition de données marketing en temps réel utilisant tous les moyens d'identification mobiles et sans contact NFC et optiques, ainsi que des plateformes SaaS et API destinées spécialement aux CSE, inters CSE et collectivités locales.

Aujourd'hui, le groupe est présent dans 20 pays et opère plus de 100 programmes relationnels et affinitaires à destination de 35 millions de bénéficiaires ayant accès à plus de 120 000 offres promotionnelles négociées par Obiz[®] auprès de son large réseau de plus de 45 500 partenaires commerciaux, nationaux et locaux. Le groupe compte plus de 5 000 clients CSE en direct, dont plusieurs grands comptes du CAC 40 et du SBF 120. Le groupe opère 1,5 Md € de flux financiers.

Sur l'exercice 2022, Obiz[®] a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 40,0 M€. Avec 40 nouveaux programmes signés sur l'année, l'activité historique d'Obiz[®] « Programmes relationnels et affinitaires » a progressé de +93% en 2022.

Obiz[®] est qualifiée Entreprise Innovante par Bpifrance et a obtenu une notation extra-financière « Avancée + » de la part d'EthiFinance.

Obiz[®] est cotée sur le marché Euronext Growth[®] à Paris (FR0014003711 - ALBIZ).

Plus d'informations sur : www.obiz-concept.fr

Contacts

Relations Investisseurs

Zineb Essafi
+33 (0)1 53 67 36 90
obiz@actus.fr

Relations Presse

Amaury Dugast
+33(0)1 53 67 36 74
adugast@actus.fr

Rejoignez le Club des actionnaires d'Obiz[®] !

et bénéficiez de milliers d'offres exceptionnelles
pour vous et votre famille !

Gratuit et ouvert à tous les actionnaires dès la première action

