

City Cars en bourse

Investissez dans le dynamisme
et la performance

BOURSE DES VALEURS MOBILIERES DE TUNIS



The Power to Surprise

- 1. Le constructeur**
2. Le secteur automobile en Tunisie
3. Présentation de la société
4. Réalisations
5. Perspectives
6. Evaluation
7. Modalités de l'offre

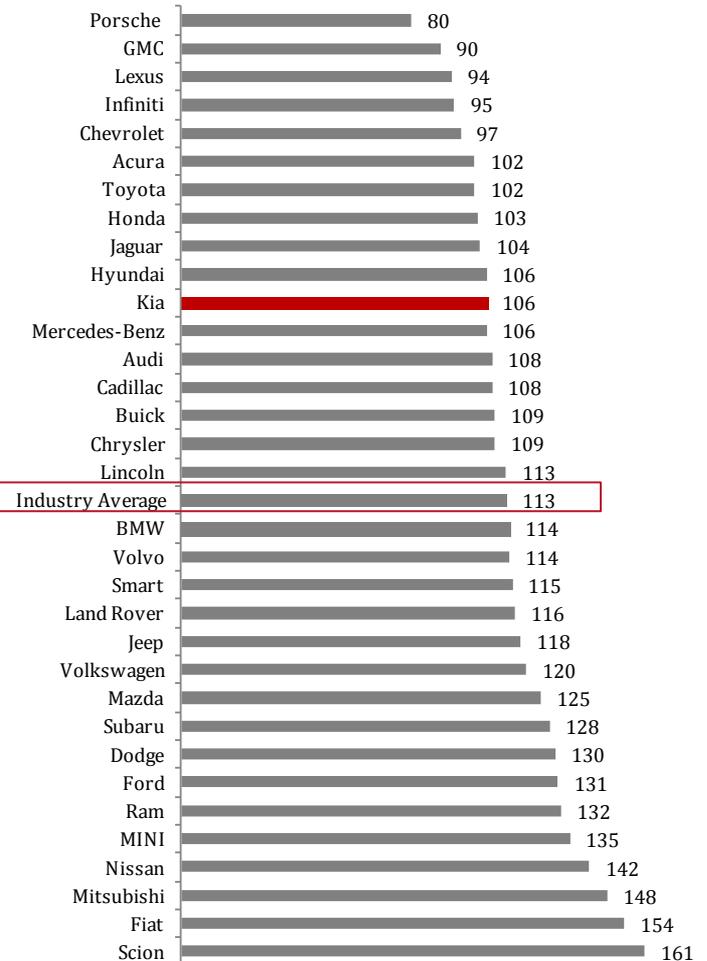
- Fondée en 1944, KIA Motors est le plus ancien constructeur automobile de Corée
- Le 1er décembre 1998, Kia Motors a été rachetée par Hyundai
- Le groupe HYUNDAI-KIA occupe le rang de quatrième constructeur mondial et, depuis, KIA a opté pour une diversification de sa gamme en lançant de très nombreux modèles, agissant ainsi sur l'ensemble des segments automobiles
- Kia s'est essentiellement différenciée par sa stratégie de communication basée sur le sponsoring des événements sportifs majeurs (toutes les compétitions officielles de football de la FIFA dont la coupe du monde, Australian Open de tennis, NBA US Basket ...) et elle a aussi choisi le tennisman Rafael Nadal en tant qu'ambassadeur de la marque à travers le monde



- Kia Motors, est également le premier constructeur automobile à offrir 7 ans de garantie (5 ans en Tunisie)
- Kia Motors a connu depuis une dizaine d'années une croissance soutenue : ses ventes ont crû de 9,4% par an entre 2011 et 2012 et de 18,7% entre 2010 et 2012, avec des taux de croissance de plus de 14% sur des marchés très compétitifs comme le marché américain et européen



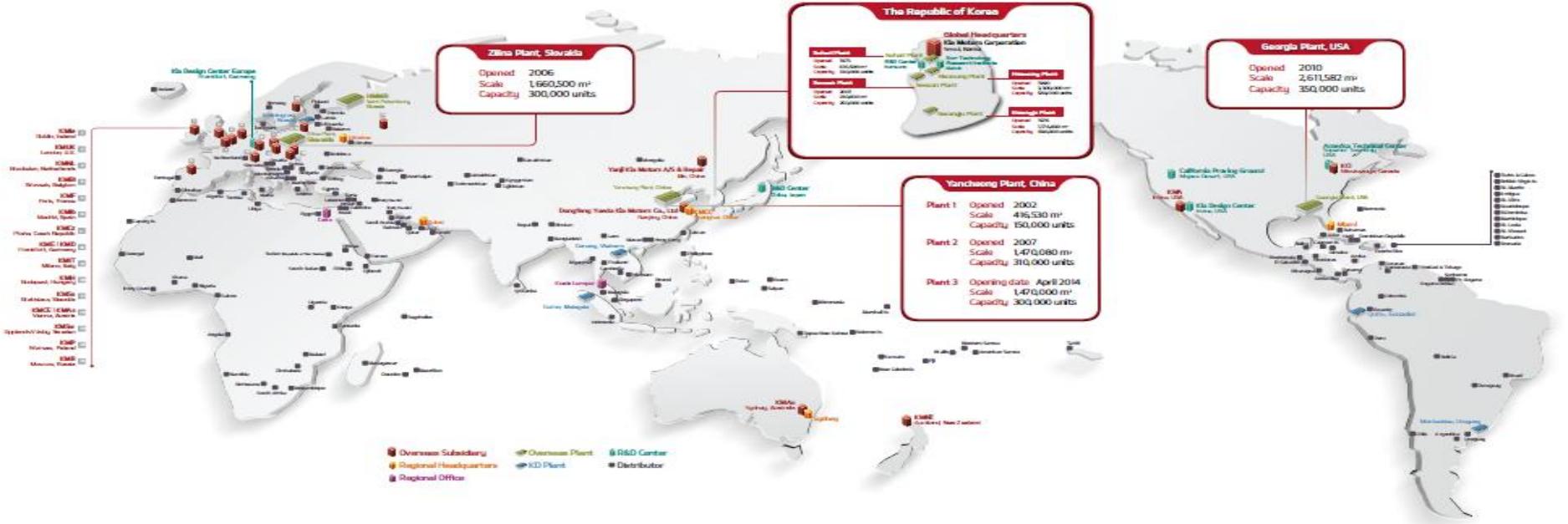
J.D Power 2012 U.S Initial Quality Study (IQS) 2013 Nameplate IQS Ranking Problems per 100 vehicles (PP100)



- Kia dispose de 15 sites de production et d'assemblage à travers le monde qui produisent plus de 2,7 millions de véhicules par an. Ces véhicules sont écoulés et entretenus par un réseau de 3300 concessionnaires présents dans 160 pays. Aujourd'hui, Kia emploie plus de 47.000 personnes et réalise un chiffre d'affaires annuel de 44 milliards de US\$



Our Expanding Global Footprint



A Never Ending Quest for Perfection

Kia is one of the fastest improving automotive brands when it comes to quality. Our state-of-the-art R&D and design centers are committed to achieving world-class quality standards by bringing to market reliable vehicles that give you ultimate peace of mind.



Red Cube
 Global showroom identity
 As part of our efforts to improve Kia's worldwide dealer network, we have been implementing a new showroom identity - called 'Red Cube' - that reflects our dynamic brand values as well as our sleek design identity.

KIA'S WORLDWIDE DESIGN CENTERS



KIA'S WORLDWIDE R&D CENTERS



KIA'S WORLDWIDE PRODUCTION FACILITIES



La marque KIA à travers le monde

CITY CARS

- Depuis près de 5 ans KIA MOTORS est régulièrement primée que ce soit pour le design de ses modèles que pour la qualité de ses produits

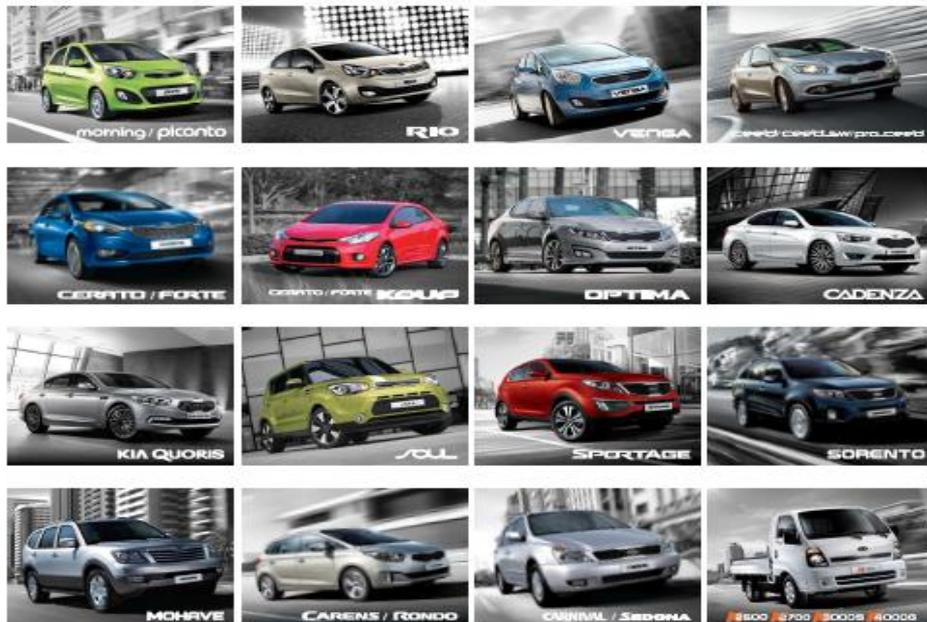


At Kia, design means constant change and innovation

Under the direction and guidance of our President & Chief Design Officer, Peter Schreyer, Kia has raised the bar when it comes to touching the inner souls of our customers with head turning designs. Our recent show cars like the Provo are not just exercises in futuristic conceptual design but are accurate hints into the styling DNA that you can expect from Kia cars sooner than you expect.

A dynamic Kia model for any lifestyle

From the Picanto to the Mohave, Kia offers a full lineup of sedans, SUVs, MPVs and light commercial vehicles that are not only practical and stylish but also put the fun back into driving.



32 wins in 5 years: Designs that amaze the world



We design for the environment



At Kia, design isn't just about creating attractive shapes. It also involves making every effort to minimize the environmental footprint of every vehicle we sell by designing bodies that cut through the air with less drag, applying eco-friendly recyclable materials to our vehicles and designing lighter weight engines and transmissions that boast industry-leading fuel economy and CO₂ emissions.



As Kia's first production electric vehicle, the Ray EV offers a glimpse into our electrified vehicle future. Featuring an advanced lithium polymer battery pack and 30kW electric motor, the Ray EV can travel up to 86 miles on a single charge while needing 6 hours to be fully charged using a 220V outlet and just 25 minutes while in "fast charge" mode.



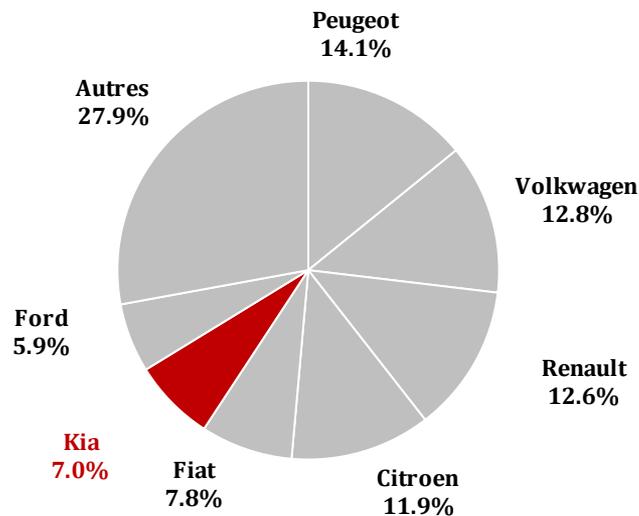
The award-winning Optima mid-size sedan is now available with a highly efficient hybrid powertrain and regenerative braking system that boosts fuel economy and lowers CO₂ emissions. In the coming years, Kia will expand our line-up of hybrid cars while also bringing to market a range of full electric and hydrogen fuel cell vehicles.



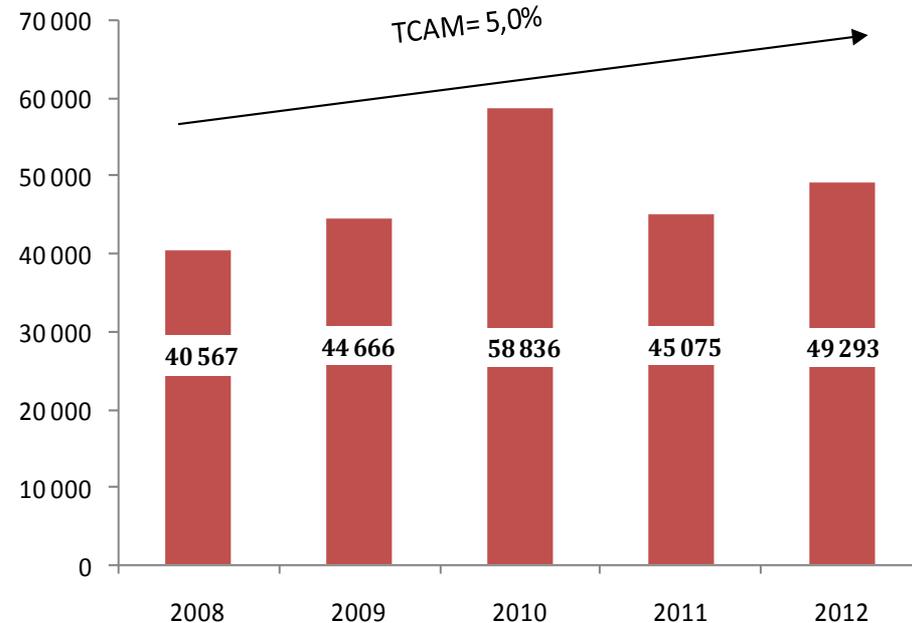
1. Le constructeur
- 2. Le secteur automobile en Tunisie**
3. Présentation de la société
4. Réalisations
5. Perspectives
6. Evaluation
7. Modalités de l'offre

Un marché automobile en croissance continue avec une demande structurellement plus importante que l'offre

Part de marché des Véhicules Légers en 2012

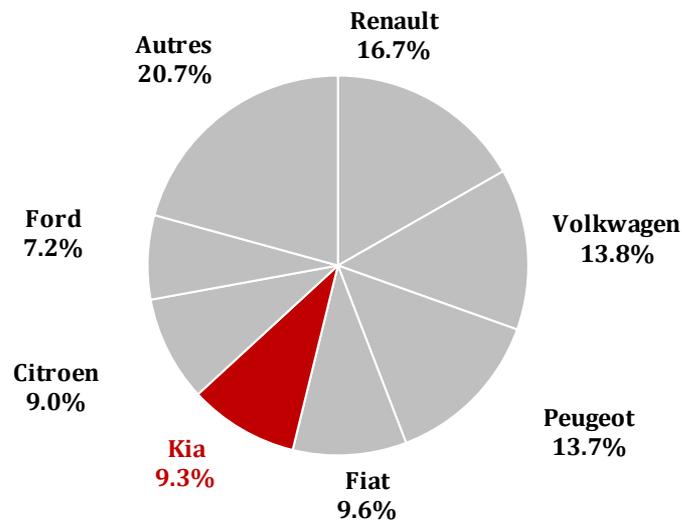


Evolution des premières immatriculations VL (en unités)

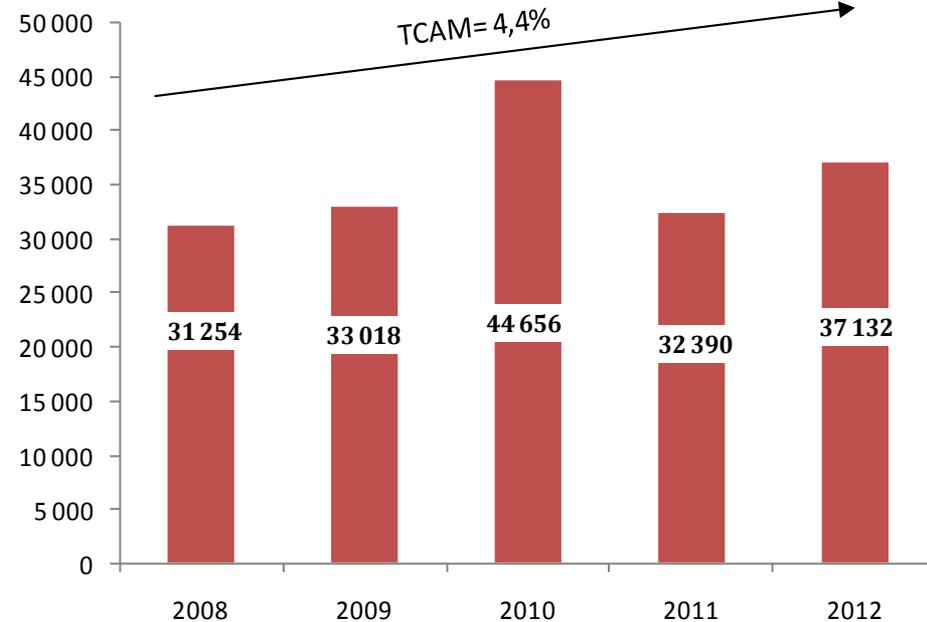


Un positionnement remarquable sur le segment des VP en dépit d'une entrée récente sur le marché

Part de marché des Véhicules Particuliers en 2012



Evolution des premières immatriculations VP (en unités)



1. Le constructeur
2. Le secteur automobile en Tunisie
- 3. Présentation de la société**
4. Réalisations
5. Perspectives
6. Evaluation
7. Modalités de l'offre

Novembre
2013

- **Introduction sur la bourse de Tunis (période de souscription allant du 21/10/2013 au 08/11/2013)**

Janvier
2013

- Acquisition de 66,7% du capital de City Cars par le Consortium HBG Holding (Groupe Hédi Bouchamaoui) & Groupe Chabchoub

Août
2012

- Levée de l'administration judiciaire

Mars
2012

- City Cars occupe la position du leader sur le marché VP au terme du premier trimestre 2012

Février
2011

- Mise sous administration judiciaire

Janvier
2011

- La révolution, détérioration du stock des Véhicules Neufs se trouvant au port La Goulette, plus de 5 Millions de Dinars de dégâts

Décembre
2010

- City Cars classée 3ème du marché des Véhicules Particuliers tunisien

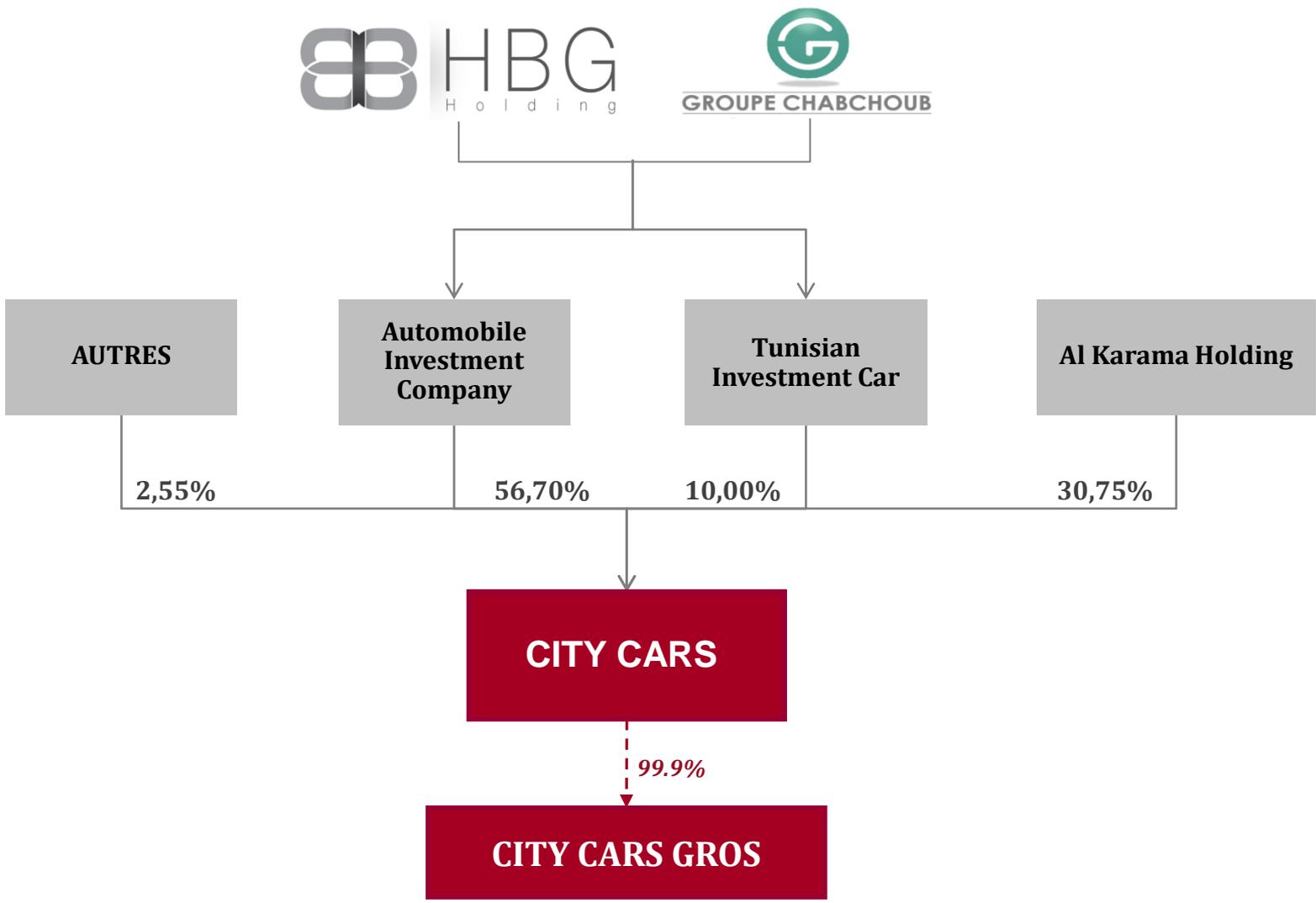
Mars
2010

- Création de sa filiale City Cars Gros, assurant les ventes en gros des PR

Décembre
2009

- Démarrage de l'activité de City Cars et lancement de la marque KIA en Tunisie

Structure de capital de City Cars au 30-09-2013





HBG holding est une société de portefeuille détenant des participations dans des sociétés opérant dans les secteurs :

- du pétrole et du gaz ;
- de la distribution automobiles ;
- du développement immobilier.



Le groupe Chabchoub regroupe 23 sociétés intervenant dans les secteurs :

- de la promotion immobilière ;
- du tourisme ;
- de la distribution ;
- des medias et de télécommunication ;
- de l'ingénierie, de génie civil ...

Suite à l'acquisition de 66,7% du capital de City Cars, le consortium HBG holding « Groupe Hedi Bouchamoui » et « Groupe Chabchoub » est devenu le principal actionnaire de City Cars

La stratégie du consortium se base sur:

1

La diversification et le développement de nouvelles activités telles que la distribution automobile

2

La création de valeur et la croissance durable à travers le développement de City Cars conformément aux meilleures pratiques de gouvernance et de gestion

3

L'investissement en infrastructures, installations et ressources humaines afin d'accompagner la croissance et le développement de City Cars

4

Consolidation des acquis de City Cars afin de la faire hisser à moyen terme au premier rang sur le marché tunisien, tant en termes de part de marché, de services après vente que d'image de marque

City Cars : une stratégie de développement ambitieuse

1

Élargissement des gammes de produits

- Améliorer le Mix produit
- Développer un Projet CKD (usine de montage) pour Pick-up

2

Développement du réseau de distribution

- Ouverture de 2 à 3 agences par an sur le Territoire pour atteindre 20 sous-concessionnaires en 2017
- Déploiement d'un réseau de service à l'intérieur du Pays

CITY CARS

3

Amélioration du SAV et de la satisfaction clients

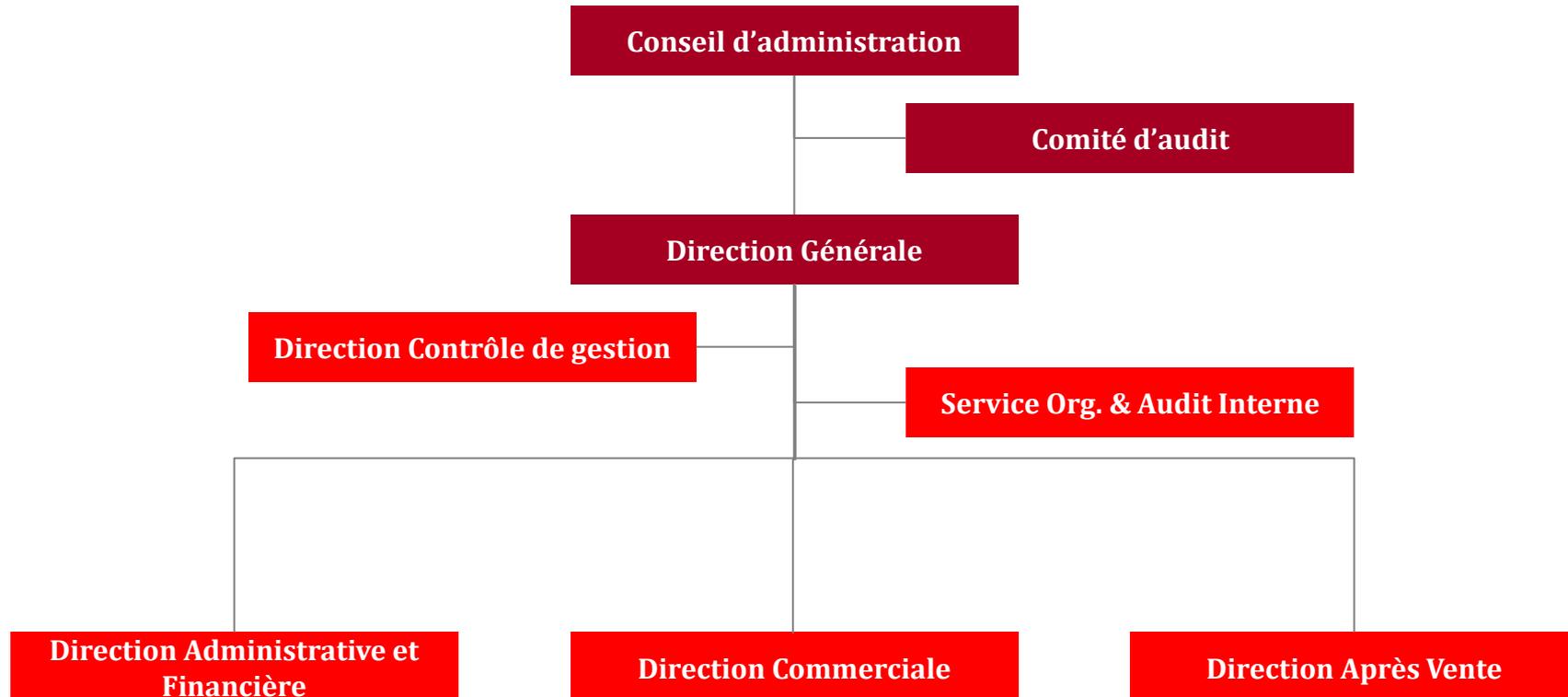
- Mise en place d'un Service de Satisfaction
- Création du concept « Express Service »
- Demander des supports pour les pièces à forte rotation afin de réduire les coût d'entretien des véhicules

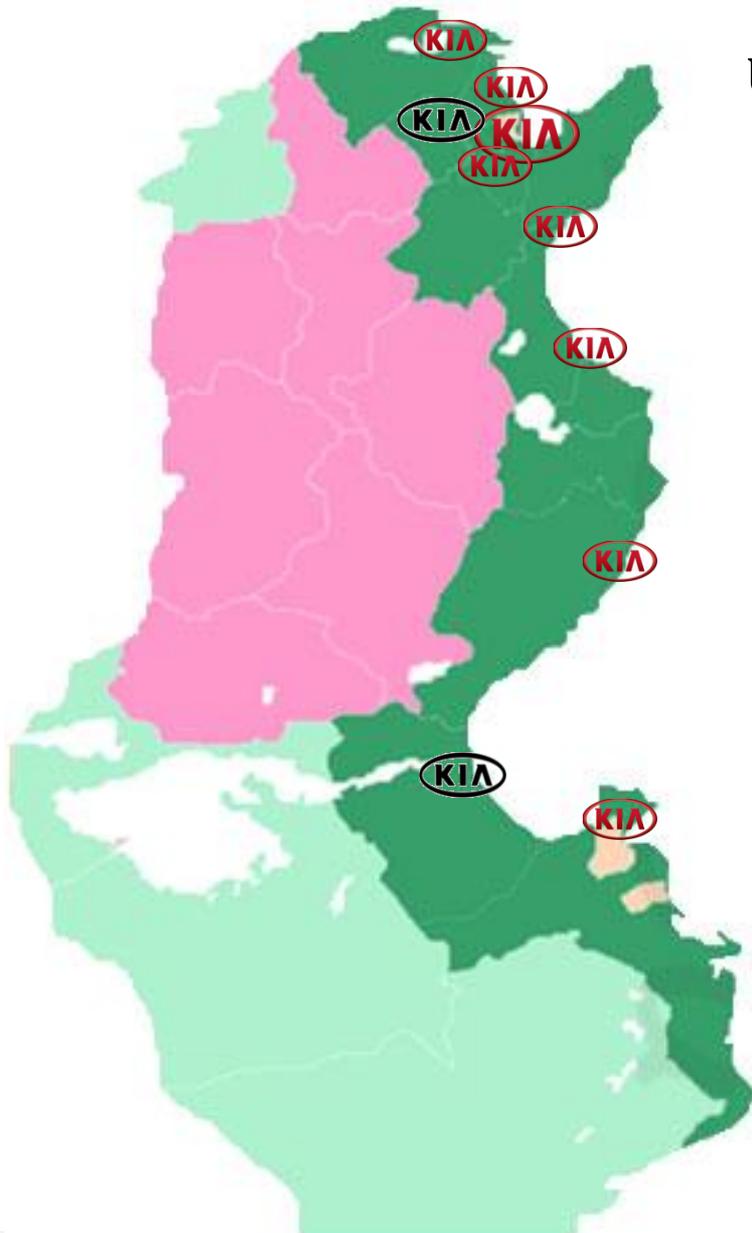
4

Renforcement du partenariat avec Kia Motors

- Lancement d'une usine de montage CKD pour l'Afrique du Nord
- Mise en place d'un plan qualité
- Strict respect des standards internationaux

Une structure optimisée avec une grande expérience dans le secteur automobile





Un réseau en plein développement couvrant les zones à fort potentiel

- Développement du réseau entamé dès les premiers mois d'activité.
- Plan de développement du réseau afin de couvrir l'ensemble du territoire
- Le réseau de distribution de City Cars se compose actuellement, en plus du siège social, de 7 agences officielles opérationnelles :
 - Charguia II
 - Ben Arous
 - Bizerte
 - Nabeul
 - Sousse
 - Sfax
 - Djerba
- 2 autres agences officielles sont en cours de finalisation sises à Mnhla et à Gabes

 Agences en cours de finalisation

 Agences existantes

Agences respectant les normes Kia Motors



Agence Sousse



Agence Ben Arous



Agence Charguia II



Agence Djerba

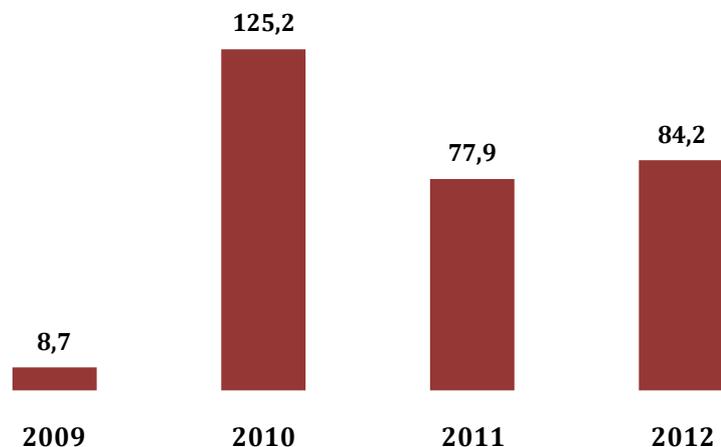
Un nouveau siège en adéquation avec l'image et l'ambition de la marque



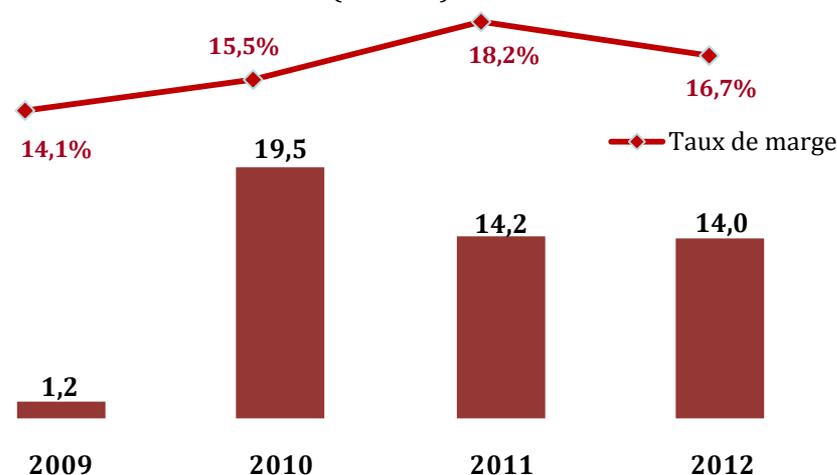
1. Le constructeur
2. Le secteur automobile en Tunisie
3. Présentation de la société
- 4. Réalisations**
5. Perspectives
6. Evaluation
7. Modalités de l'offre

Des performances financières confirmées

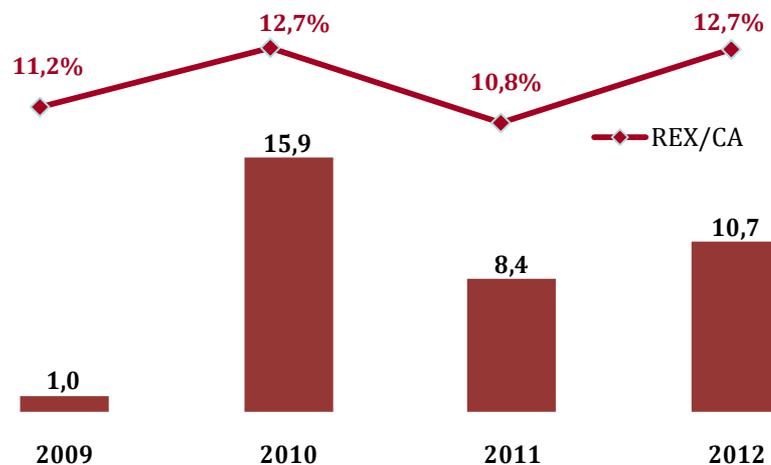
Evolution des revenus du groupe City Cars
(en MDT)



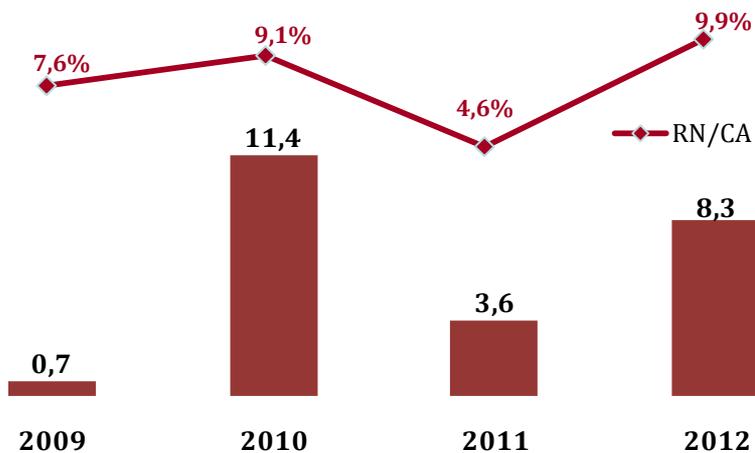
Evolution de la marge brute du groupe City Cars
(en MDT)



Evolution du résultat d'exploitation du groupe City Cars
(en MDT)



Evolution du résultat net du groupe City Cars
(en MDT)



Des réalisations 2013 en ligne avec les prévisions

Réalisations 1^{er} semestre 2013 comparées

Rubrique	1 ^{er} Semestre 2013 (1)	1 ^{er} Semestre 2012 (2)	Prévisions 2013	Δ (1)/(2)	Taux de réalisation des prévisions
Nombre des véhicules vendus	1 594	2 193	3 497	-27,3%	45,6%
Chiffre d'affaires (KDT)	45 360	51 570	99 766	-12,0%	45,5%
Résultat d'exploitation (KDT)	6 176	6 778	13 012	-8,9%	47,5%
Produits des placements (KDT)	711	387	1 052	83,7%	67,6%
Résultat avant impôt (KDT)	7 825	6 448	14 642	21,4%	53,4%
Trésorerie (KDT)	40 637	32 007	44 574	27,0%	91,2%

Réalisations au 30-09-2013 comparées

Rubrique	9 premiers mois 2013 (1)	9 premiers mois 2012 (2)	Prévisions 2013	Δ (1)/(2)	Taux de réalisation des prévisions
Nombre des véhicules vendus	2 506	2 825	3 497	-11,3%	71,7%
Chiffre d'affaires (KDT)	72 817	68 978	99 766	5,6%	73,0%

Stratégie service : Prendre soin de nos clients comme on prend soin de notre famille



"Family-like Care"



Service



Exposition Carrefour La Marsa 2010



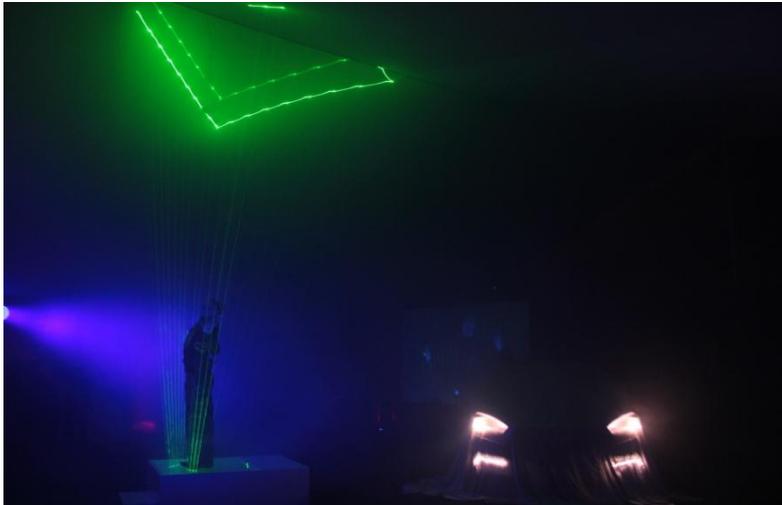
Exposition Carrefour La Marsa 2013





PHOTO CHALA @E-S-TUNIS.COM









1. Le constructeur
2. Le secteur automobile en Tunisie
3. Présentation de la société
4. Réalisations
- 5. Perspectives**
6. Evaluation
7. Modalités de l'offre

Compte tenu du cadre réglementaire actuellement restrictif en matière d'importation de véhicules, City Cars a adopté une stratégie à 3 axes qui vise à consolider sa part de marché

1

Diversification de la gamme:

- La consolidation des ventes du modèle RIO (citadine), modèle le plus vendu, à travers la proposition de finitions répondant aux attentes des clients
- L'élargissement de la gamme de véhicules afin de toucher l'ensemble des segments du marché des VP et avec une montée en gamme, afin d'améliorer le mix produits

2

Développement du réseau de distribution:

- Il représente déjà un atout important : en 3 années d'activité, 8 agences à travers le pays et eera complété par un nouveau concept 2S (Spare Parts et Services)
- Prévision : 20 agences officielles à l'horizon 2017

3

Développement des activités après vente au sein du nouveau Siège:

- Standard du constructeur
- Nouvelles capacités d'accueil pour un meilleur service

Pour réaliser ses objectifs, City Cars s'appuiera sur une politique de communication qui mettra en exergue les avantages concurrentiels des produits Kia (en particulier garantie de 5 ans)

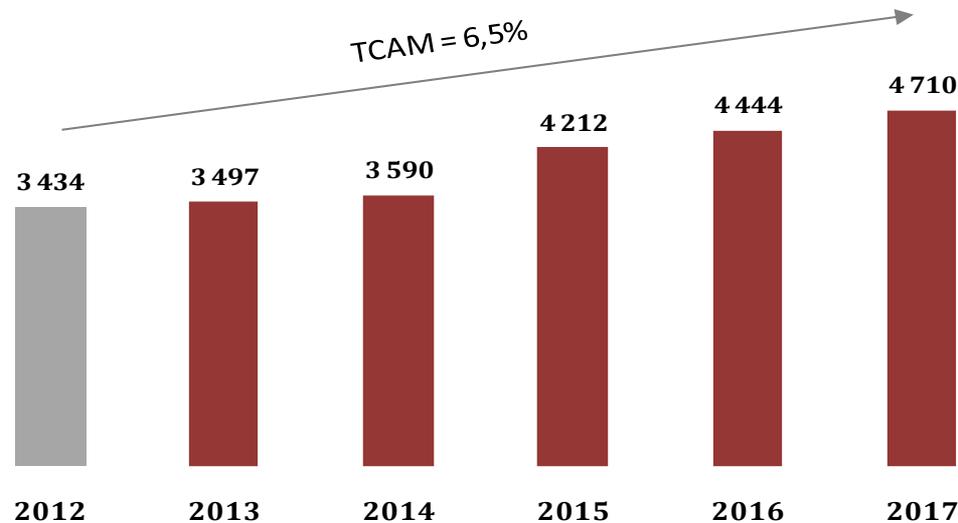
Hypothèses relatives au chiffre d'affaires

1- Chiffre d'affaires VN

Quotas :

- Volumes pour 2013 et 2014 identiques à celui de 2012 (pour lesquels il y a un engagement de l'administration tunisienne)
- Ensuite, progression faible : en 2017, on retrouve le volume de 2010

Evolution du volume de vente des Véhicules Neufs



Part de marché

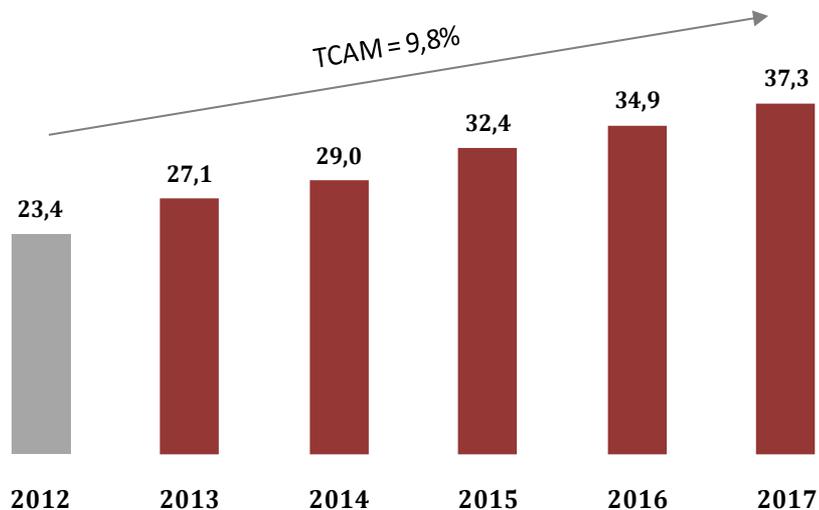
- Quasi stabilité de la part de marché de City Cars, qui passe de 7% en 2012 à 8% en 2017

Hypothèses relatives au chiffre d'affaires

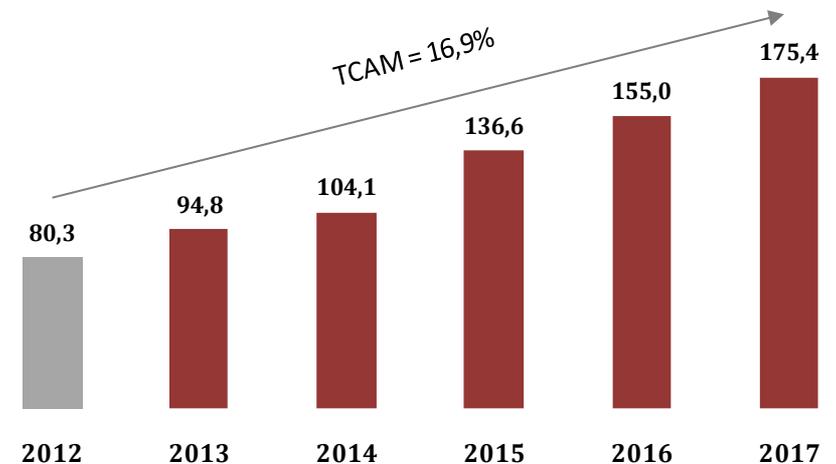
Mix produit :

- Changement en faveur des véhicules plus haut de gamme : en fin de période, les citadines (Rio + Picanto) ne représentent plus que 76,4% du volume de véhicules vendus (contre 90,4% en 2012)

Evolution du prix de vente moyen des véhicules Neufs (en KDT)



Evolution du chiffre d'affaires VN (en MDT)



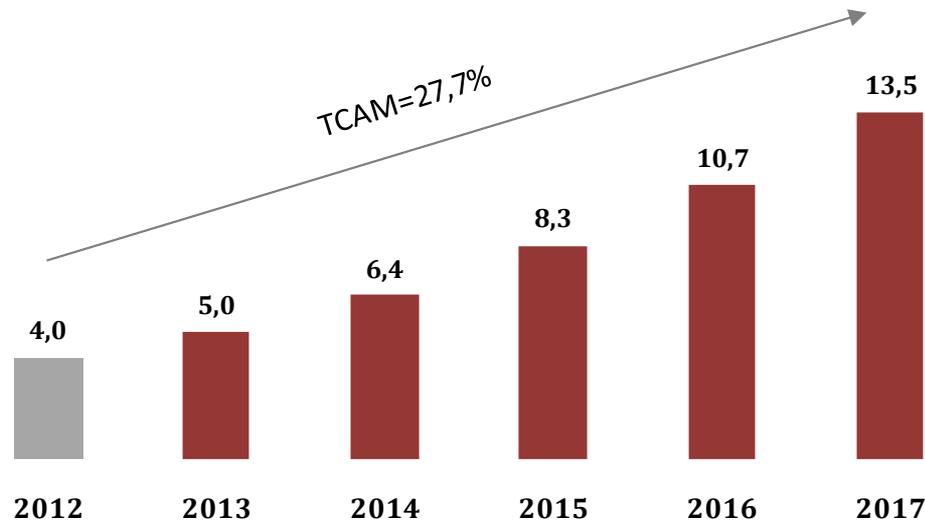
Hypothèses relatives au chiffre d'affaires

2- Chiffre d'affaires Pièces de Rechange et prestations techniques

Une plus grande contribution au CA liée :

- A l'accroissement et au vieillissement du parc;
- A l'élargissement du réseau qui induit une meilleure proximité avec la clientèle;
- A l'accroissement de la capacité d'accueil et l'élargissement des domaines de compétences suite à la construction du nouveau siège

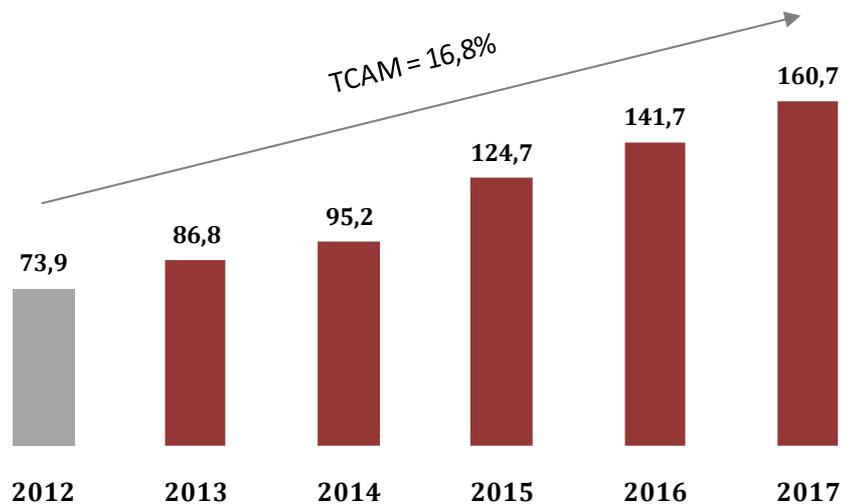
Evolution du chiffre d'affaires après vente (en MDT)



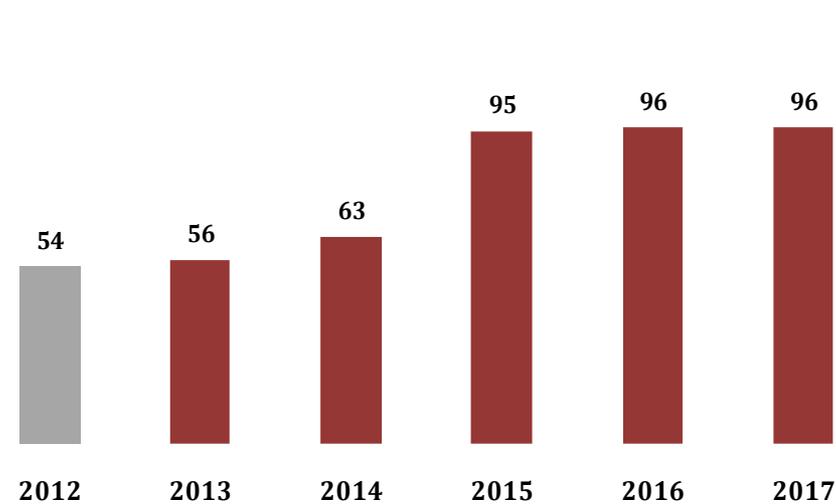
Hypothèses relatives aux charges d'exploitation

- Les charges d'exploitation ont été estimées en fonction de l'évolution de l'activité et des frais engendrés par le nouveau siège

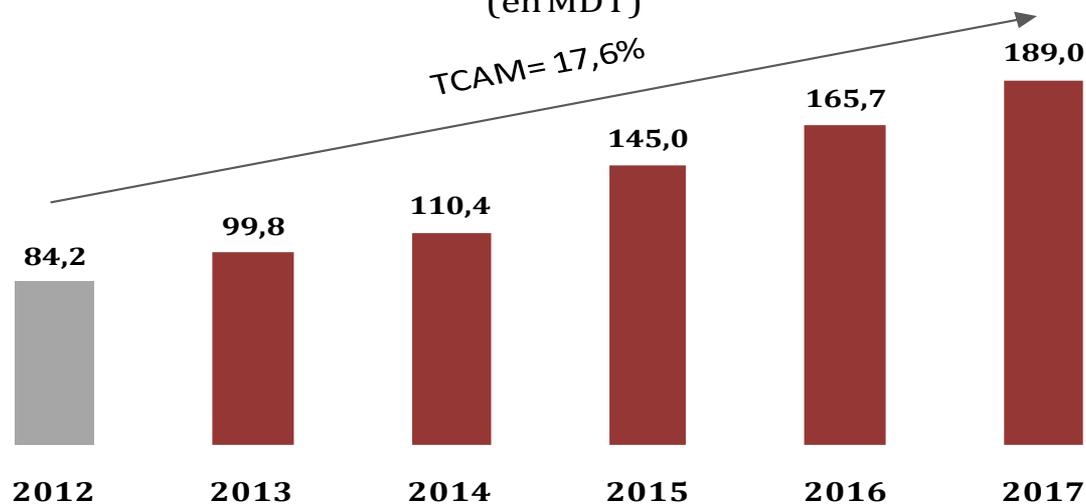
Evolution des charges d'exploitation (en MDT)



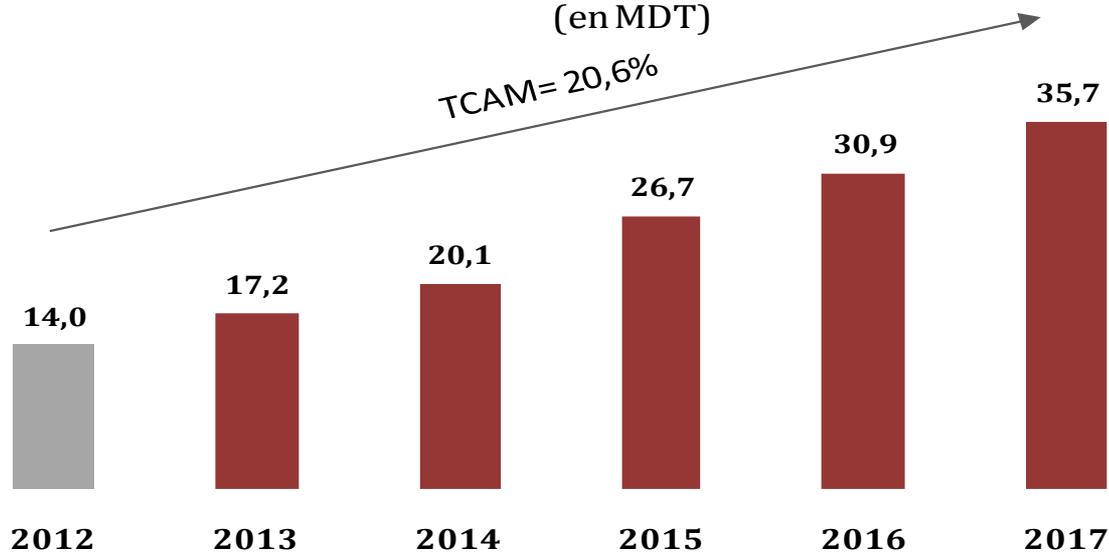
Evolution de l'effectif du groupe City cars



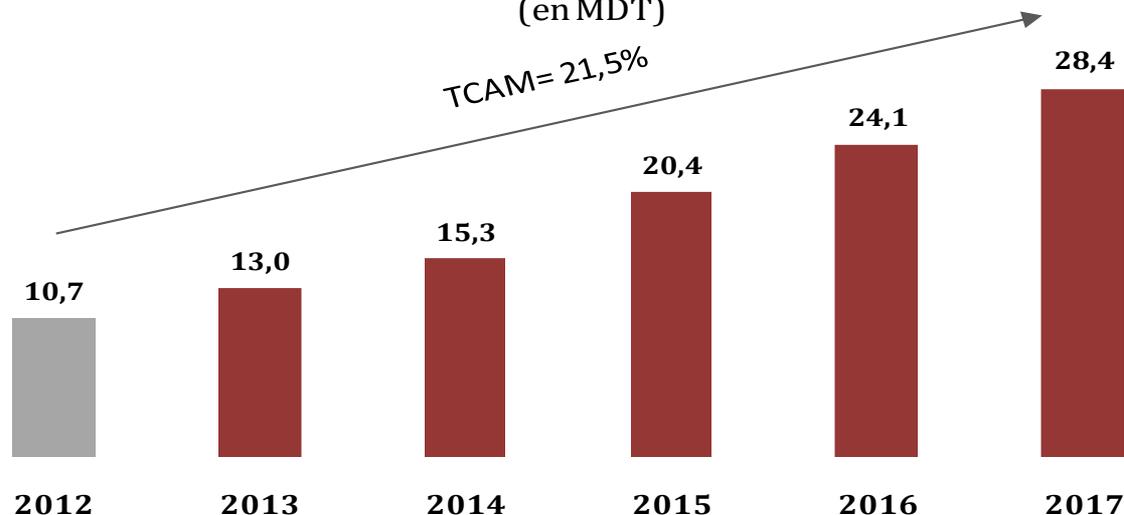
Evolution des revenus du groupe City Cars (en MDT)



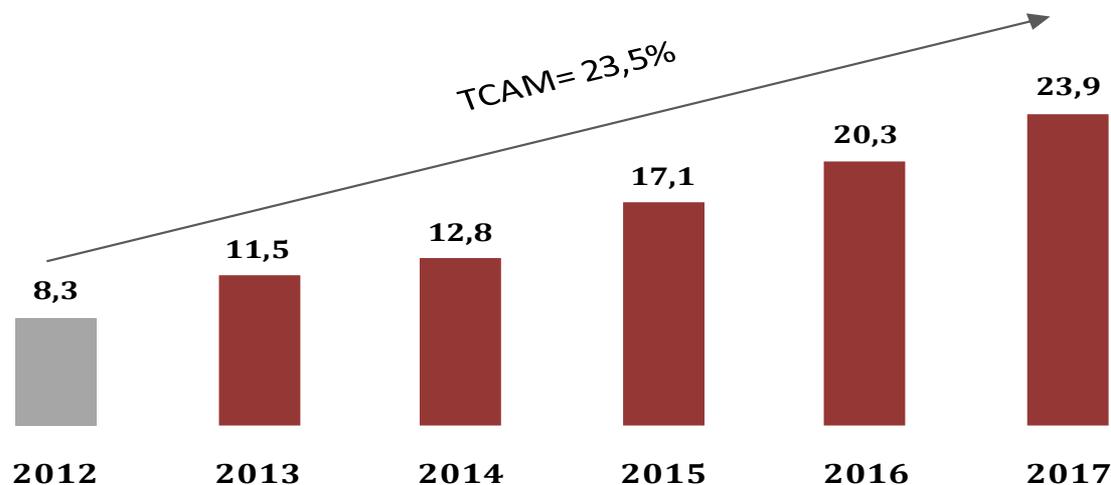
Evolution de la marge brute du groupe City Cars (en MDT)



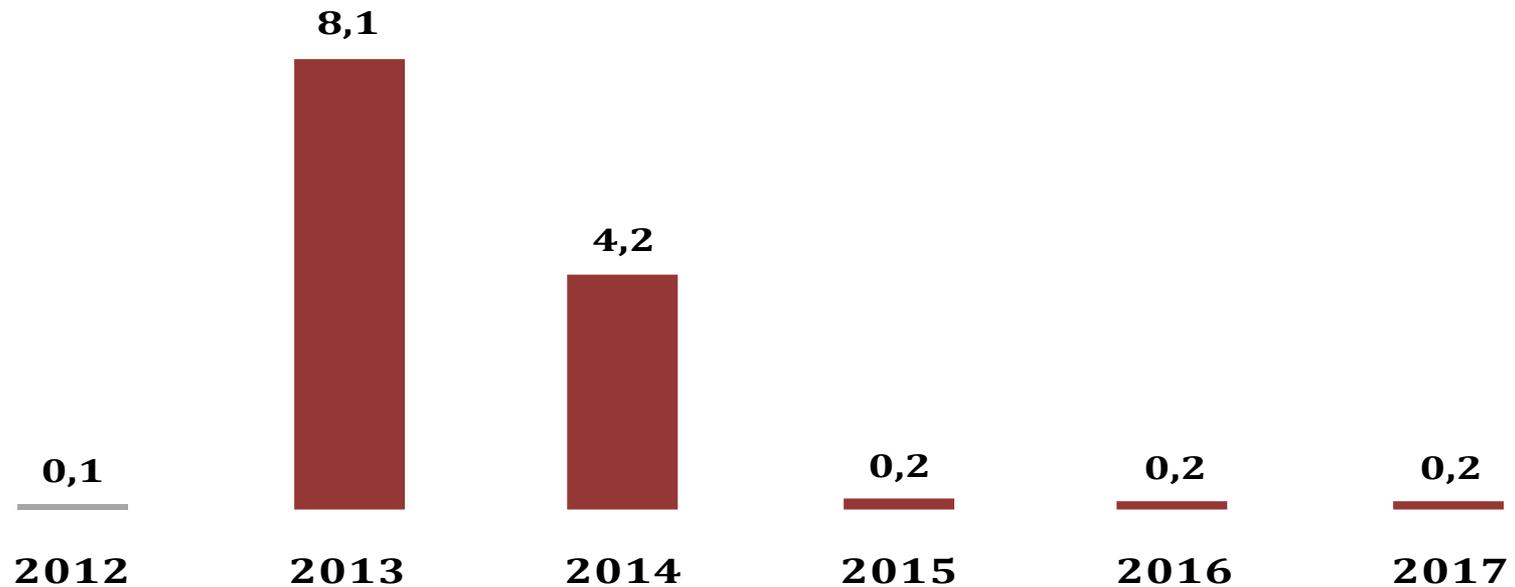
Evolution du résultat d'exploitation du groupe City Cars (en MDT)



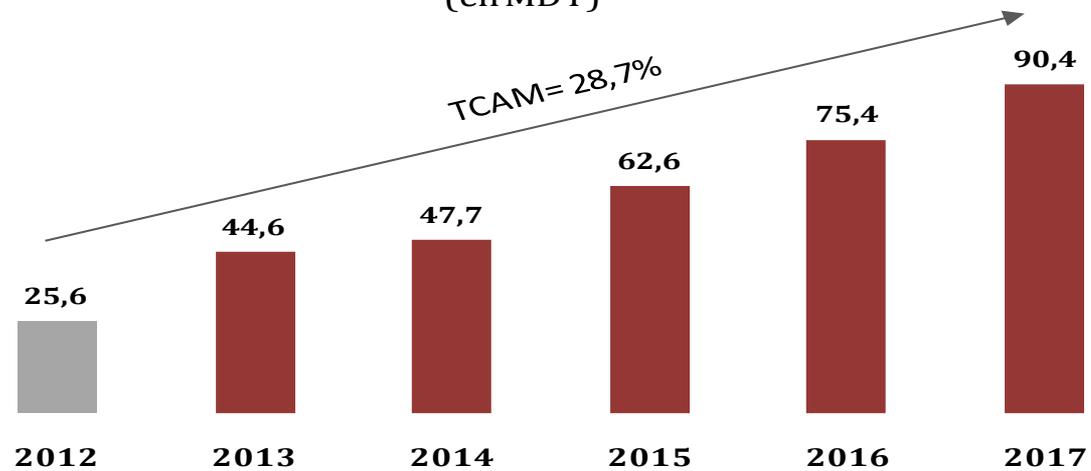
Evolution du résultat net du groupe City Cars (en MDT)



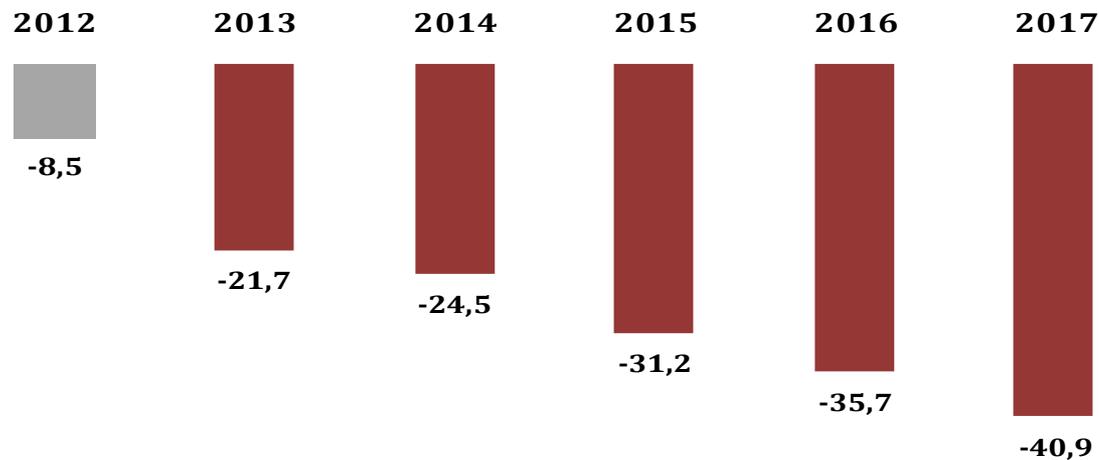
Evolution des investissements du groupe City Cars (en MDT)



Evolution de la trésorerie du groupe City Cars (en MDT)



Evolution du BFR du groupe City Cars (en MDT)



1. Le constructeur
2. Le secteur automobile en Tunisie
3. Présentation de la société
4. Réalisations
5. Perspectives
- 6. Evaluation**
7. Modalités de l'offre

- ◆ L'évaluation de City Cars a été effectuée selon deux méthodes:
 - 1- La méthode des free cash flows actualisés (DCF), la plus fréquemment utilisée parmi les méthodes de flux. Dans cette approche, la valorisation de l'entreprise se fait à partir de la génération de flux de cash telle qu'anticipée pour le futur
 - 2- La méthode par les comparables, qui est une approche comparative permettant d'extrapoler la valeur de la société à partir de:
 - Comparables boursiers: Valorisations de sociétés cotées opérant dans les mêmes secteurs d'activité
 - Comparables de transactions: Valorisation sur la base des transactions récentes sur les sociétés City Cars et Ennakl

- ◆ Les méthodes mixte (Goodwill) et patrimoniale (Actif net réévalué) n'ont pas été retenues, car peu adaptées à une entreprise commerciale et de services, qui n'a pas de patrimoine.

- ◆ Le taux d'actualisation: les flux futurs ont été actualisés au coût des fonds propres étant donné que la dette nette est structurellement négative pendant la période du BP. Le coût des fonds propres a été calculé comme suit:

Taux sans risque (BTA 10 ans) 2022	6,26%
Prime de Risque du Marché Actions	6,50%
Béta (Moyenne Artes, Ennakl) – 1 an	1,1
Coûts des Fonds Propres	13,41%

- ◆ Le taux de croissance à l'infini: 1,0%
 - Cette hypothèse est équilibrée : elle tient compte d'une part d'une faible visibilité sur la croissance du marché en termes d'approvisionnement en véhicules (marché contingenté, calendrier de libéralisation du secteur non annoncé) ; et d'autre part d'une demande extrêmement forte (possibilité pour les concessionnaires de répercuter les effets de hausse de prix et de change sans problème).

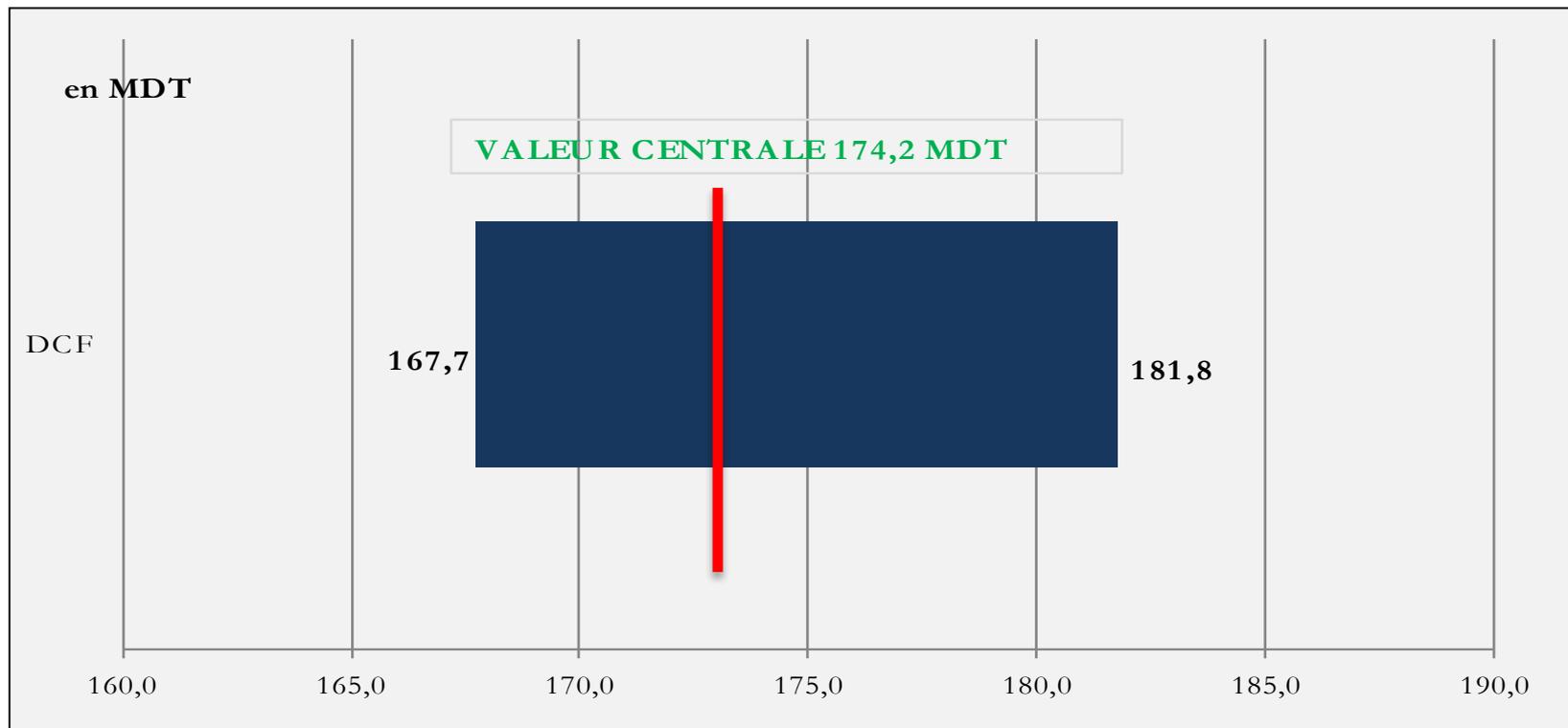
- ◆ La méthode des comparables est une approche comparative permettant d'extrapoler la valeur de la société à partir des valorisations boursières de sociétés cotées, ou de transactions récentes, sur des entreprises du même secteur.
- ◆ Nous avons utilisé :
 - Les deux concessionnaires cotés en Tunisie: Artes et Ennakl
 - Les deux concessionnaires cotés au Maroc: Auto Nejma et Auto Hall
 - Les transactions réalisées sur les bloc de City Cars et d'Ennakl à fin 2012
- ◆ Les multiples utilisés sont ceux usuels, et portent sur les exercices 2012 et 2013.
 - Le multiple des bénéfices: $x \text{ PER}$
 - La valeur d'entreprise /EBITDA : $x \text{ EBITDA}$
 - La valeur d'entreprise /CA : $x \text{ CA}$

- ◆ Les Free Cash Flow (FCF) qui ressortent du Business Plan retenu sont comme suit:

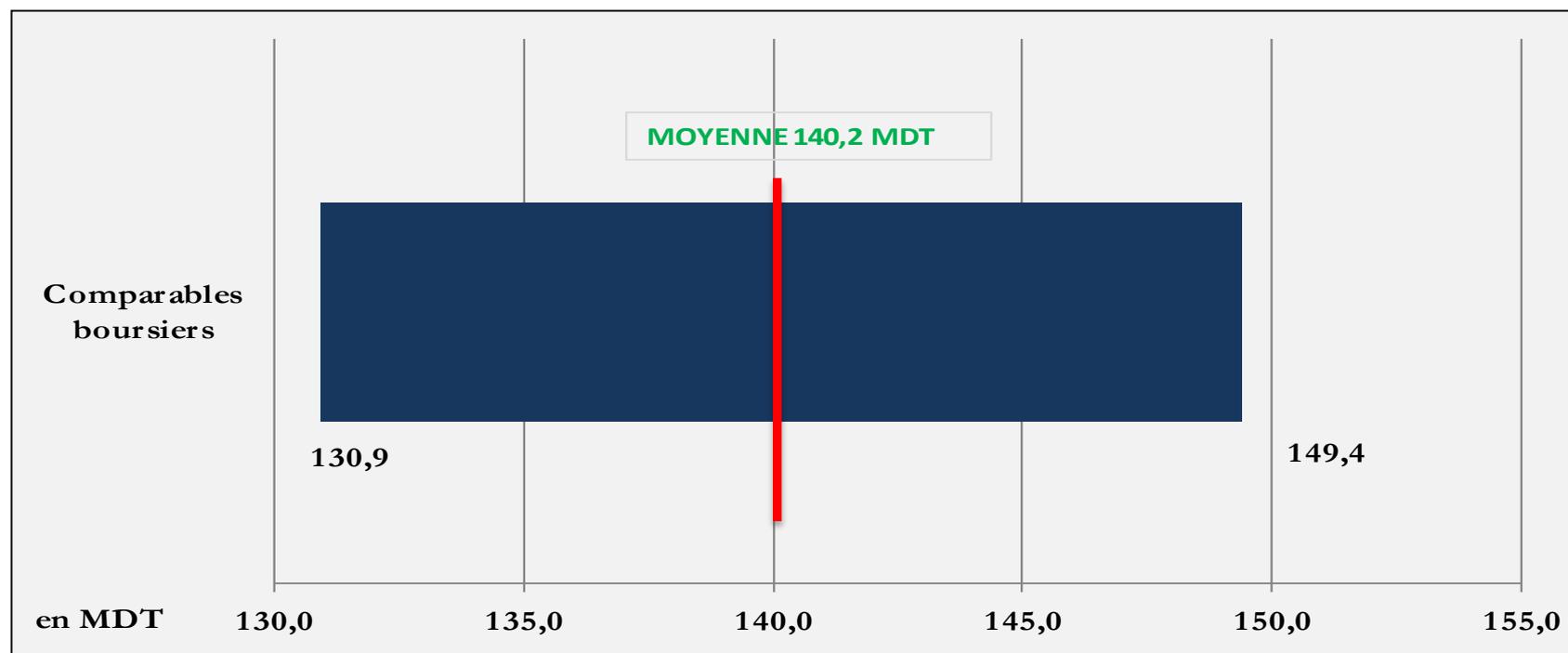
En MD	2013	2014	2015	2016	2017
Excédent Brut d'Exploitation	13,4	15,9	21,4	25,1	29,4
- Variation du BFR	-12,6	-2,7	-6,7	-4,5	-5,1
- Investissement	8,1	4,2	0,2	0,2	0,2
- Impôt	3,1	3,6	4,7	5,7	6,8
FCF	14,8	10,9	23,2	23,7	27,6
Cout des Fonds Propres	13,41%	13,41%	13,41%	13,41%	13,41%
FCF actualisé	13,0	8,4	15,9	14,3	14,7

- ◆ La Valeur d'Entreprise ressort à 148,1 MD
- ◆ La trésorerie nette considérée est celle qui ressort des travaux de DD effectués par Deloitte : elle est, au 31/12/2012 de 26,1 MD
- ◆ La Valeur des Fonds Propres ressort par conséquent à : **174,2 MD**

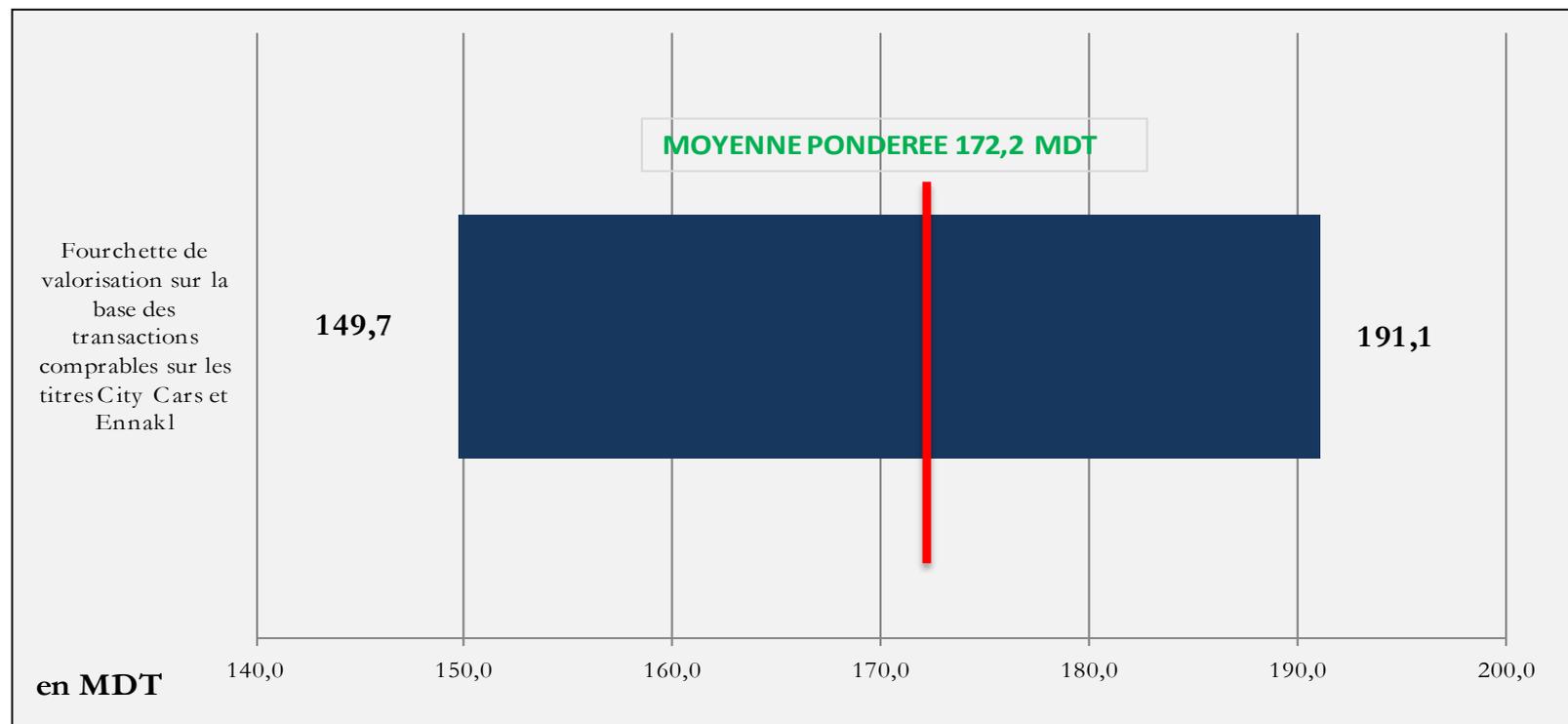
- ◆ La fourchette retenue va de 167,7MD à 181,8 MD
- ◆ La valeur centrale est de 174,2MD



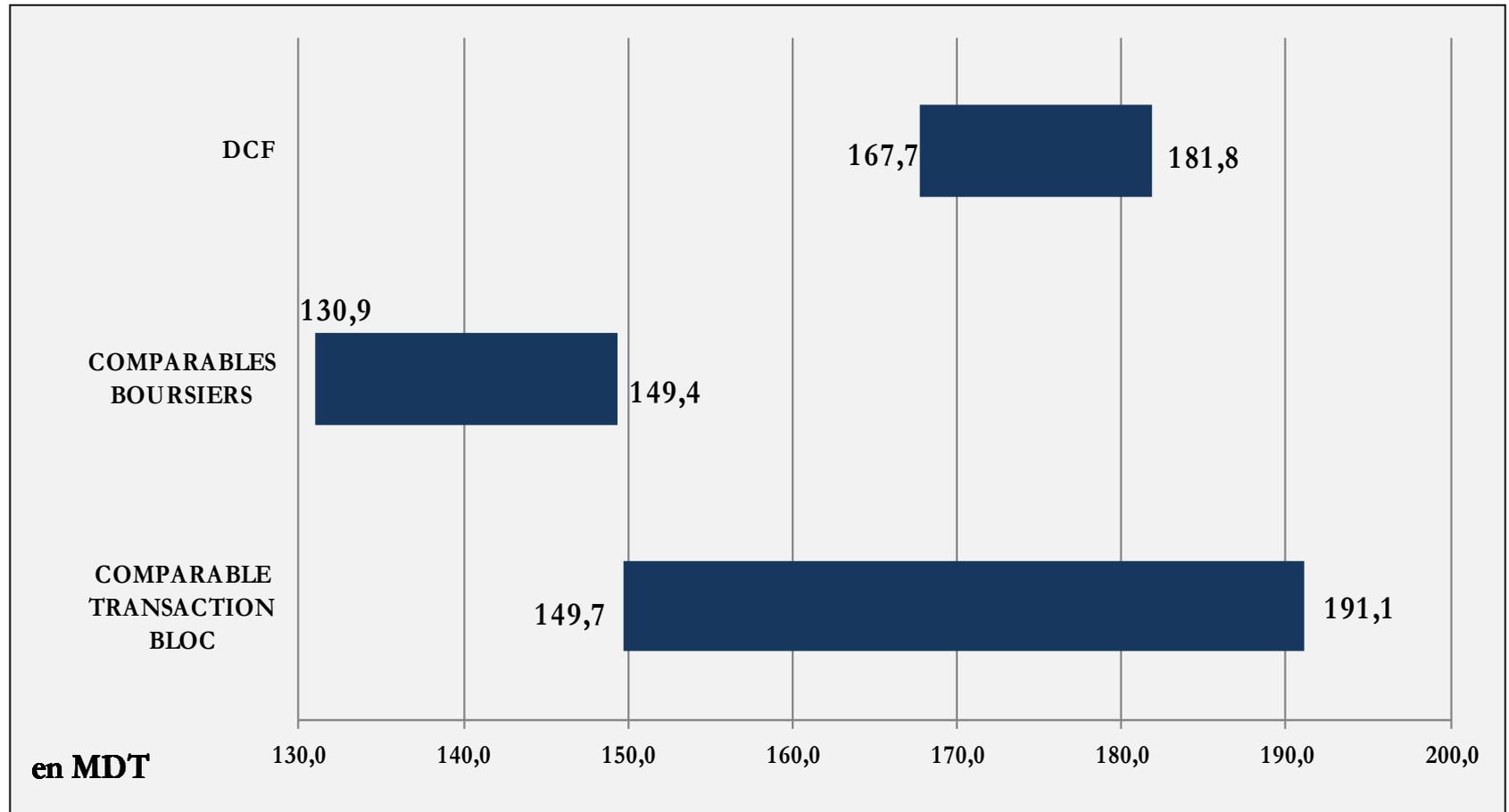
- ◆ Les comparables retenus sont les P/E 2012e et P/E 2013e des sociétés Artes et Ennakl pour la Tunisie et Auto Hall et Auto Nejma pour le Maroc

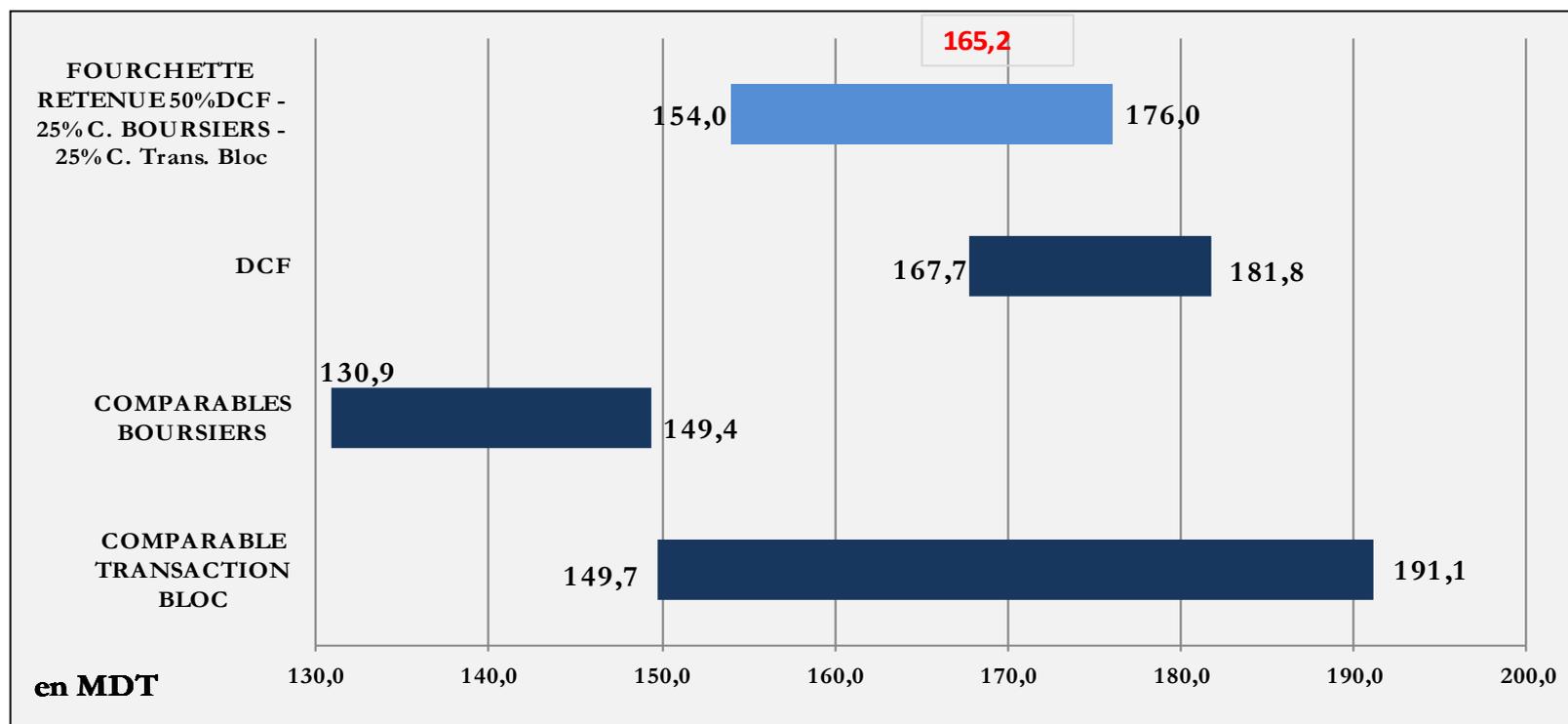


- ◆ La fourchette retenue va de 130,9MD à 149,4MD
- ◆ La valeur centrale est de 140,2MD



- ◆ La fourchette retenue pour les comparables de transactions par les multiples de CA, EBITDA et PER va de 149,7MD à 191,1MD
- ◆ La valeur centrale est de **172,2MD**





- ◆ Nous avons retenu une fourchette de valorisation entre 154,1MD et 176,0MD
- ◆ Et une valeur centrale de 165,2 (pondérations : 50% pour les DCF et 25% pour les Comparables Boursiers et les Transactions Comparables)

- ◆ A partir de la valeur centrale de 165,2 MD
- ◆ Il est proposé une décote de 10,5%, ce qui donne :
 - une valeur d'introduction de 147,8 MD,
 - Et un prix par action de **10,950 Dinars**

Ce qui correspond à :

- Un PER 2012 de 17,7x
- Un PER 2013 de 12,8 x
- Et un Dividend Yield 2013 de 5,5%

1. Le constructeur
2. Le secteur automobile en Tunisie
3. Présentation de la société
4. Réalisations
5. Perspectives
6. Evaluation
- 7. Modalités de l'offre**

- ◆ Placement Global de 2 551 500 actions (soit 27,9MDT) représentant 63% du total des actions offertes et 18,90% du capital de la société auprès d'investisseurs désirant acquérir au minimum pour un montant de 250 000 dinars.
- ◆ Offre à Prix Ferme (OPF) de 1 498 500 actions (soit 16,4MDT) représentant 37% du total des actions offertes, et 11,10% du capital de la société, centralisée auprès de la Bourse des Valeurs Mobilières de Tunis.

Modalités de l'Offre à prix ferme

Catégories	Nombre d'actions	Montant en DT	Répartition en % du capital social après cession	Répartition en % de l'OPF
<p>Catégorie A : Personnes physiques et/ou morales Tunisiennes, sollicitant au minimum 2 000 actions et au maximum 67 500 actions pour les non institutionnels et 675 000 actions pour les institutionnels.</p>	1 012 500	11 086 875	7,50%	67,57%
<p>Catégorie B : Personnes physiques et/ou morales Tunisiennes sollicitant au minimum 10 actions et au maximum 1 999 actions.</p>	166 360	1 821 642	1,23%	11,10%
<p>Catégorie C : Personnes physiques et/ou morales étrangères, sollicitant au minimum 2 000 actions et au maximum 67 500 actions pour les non institutionnels et 319 640 actions pour les institutionnels.</p>	319 640	3 500 058	2,37%	21,33%
Total	1 498 500	16 408 575	11,10%	100,00%



KIA MOTORS

The Power to Surprise™

