

GROUPE PAROT MOTION DEALER

Groupe PAROT
SA au capital de 4 840 800,00 Euros
Siège social : 21 rue Daugère - 33520 Bruges France
RCS Bordeaux 349 214 825

DOCUMENT DE BASE



En application de son règlement général, notamment de l'article 212-23, l'Autorité des marchés financiers (l'« **AMF** ») a enregistré le présent document de base le 20 septembre 2016 sous le numéro I. 16-071. Ce document ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'AMF. Il a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires.

L'enregistrement, conformément aux dispositions de l'article L621-8-1-I du code monétaire et financier, a été effectué après que l'AMF a vérifié que le document est complet et compréhensible et que les informations qu'il contient sont cohérentes. Il n'implique pas l'authentification par l'AMF des éléments comptables et financiers présentés.

Ce document est disponible sans frais au siège social de la Société, ainsi qu'en version électronique sur le site de l'AMF (www.amf-france.org) et sur celui de la Société (www.Groupe-parot.com).

REMARQUES GENERALES

Dans le présent Document de base, l'expression la « Société » désigne la société Groupe Parot SA.

Les expressions « Groupe Parot » et le « Groupe » désignent l'ensemble composé de la Société, de ses filiales et sous-filiales qui représentent :

- Le périmètre de consolidation existant au 31 décembre 2015, complété de
 - L'acquisition en mai 2016 du sous-ensemble VO3000 composé des trois participations suivantes : 80% du capital de VO3000, 77,5% du capital de TAA (Trans Auto Auvergne) et 100% de la SCI B2P dénommées ensemble ci-après le « Sous-Ensemble VO 3000 » ;
 - L'acquisition du sous-ensemble BEHRA (ci-après le « Sous-Ensemble BEHRA ») avec lequel le Groupe a signé un protocole d'acquisition en juillet 2016 devant donner lieu à un transfert de propriété du Sous-Ensemble au 30 octobre 2016 à l'issue d'un programme classique de due diligences d'acquisition menées par le Groupe. Le prix d'acquisition (6,2 M€) sera acquitté au plus tard le 30 octobre 2016 à travers l'obtention d'un financement de 6,2 M€ à provenir i) d'une augmentation de capital du Groupe PAROT et /ou ii) d'un ou plusieurs emprunts.
Le Sous-Ensemble BEHRA est composé de 100% du capital de 5 sociétés sœurs (ALLIAN'S CAR, GDS AUTOMOBILES, BEHRA MORANGIS AUTOMOBILES, BEHRA ORLEANS NORD et BEHRA ORLEANS SUD). Cet ensemble détient 8 concessions dans le sud parisien et le Loiret au sein desquelles il distribue les marques FORD et MITSUBISHI ;
 - La cession sous la double condition suspensive de (i) l'obtention des financements nécessaires par les acquéreurs au plus tard le jour de l'admission des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext à Paris et (ii) la réalisation définitive de l'admission des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext à Paris de 4 filiales non directement liées à la distribution automobile (activités agricoles).

Le présent Document de base présente :

- les comptes consolidés du Groupe Parot établis selon les principes comptables généralement admis en France pour les exercices couvrant la période allant du 1^{er} janvier 2013 au 31 décembre 2015 et le 1^{er} semestre 2016 allant du 1^{er} janvier 2016 au 30 juin 2016 ainsi que
- des informations financières pro-forma du Groupe au 31 décembre 2015 et 30 juin 2016.

Informations prospectives

Le présent Document de base contient des indications sur les perspectives et la stratégie de développement de Groupe Parot. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel ou de termes à caractère prospectif tels que « considérer », « envisager », « penser », « avoir pour objectif », « s'attendre à », « entendre », « devoir », « ambitionner », « estimer », « croire », « souhaiter », « pouvoir », ou, le cas échéant, la forme négative de ces mêmes termes, ou toute autre variante ou expression similaire. Ces informations ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétées comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront. Ces informations sont fondées sur des données, des hypothèses et des estimations considérées comme raisonnables par la Société. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire. Ces informations sont mentionnées dans différents paragraphes du présent Document de base et contiennent des données relatives aux intentions, aux estimations et aux objectifs de Groupe Parot concernant, notamment, le marché, la stratégie, le déploiement commercial, la croissance, les résultats, la situation financière et la trésorerie de Groupe Parot. Les informations prospectives mentionnées dans le présent Document de

base sont données uniquement à la date du présent Document de base. Sauf obligation législative ou réglementaire qui s'appliquerait, la Société ne prend aucun engagement de publier des mises à jour des informations prospectives contenues dans le présent Document de base afin de refléter tout changement affectant ses objectifs ou les événements, conditions ou circonstances sur lesquels sont fondées les informations prospectives contenues dans le présent Document de base. Groupe Parot opère dans un environnement concurrentiel, il peut donc ne pas être en mesure d'anticiper tous les risques, incertitudes ou autres facteurs susceptibles d'affecter son activité, leur impact potentiel sur son activité ou encore dans quelle mesure la matérialisation d'un risque ou d'une combinaison de risques pourrait avoir des résultats significativement différents de ceux mentionnés dans toute information prospective, étant rappelé qu'aucune de ces informations prospectives ne constitue une garantie de résultat.

Informations sur le marché et la concurrence

Le présent Document de base contient, notamment au chapitre 6 « Description des activités », des informations relatives à l'activité menée par Groupe Parot et à sa position concurrentielle. Certaines informations contenues dans le présent Document de base sont des informations publiquement disponibles que la Société considère comme fiables mais qui n'ont pas été vérifiées par un tiers indépendant. La Société ne peut garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les segments d'activités obtiendrait les mêmes résultats. Compte-tenu des nombreuses transactions menées qui marquent le secteur d'activité de Groupe Parot, il est possible que ces informations s'avèrent erronées ou ne soient plus à jour. Le positionnement concurrentiel de Groupe Parot pourrait en conséquence évoluer de manière différente de celle décrite dans le présent Document de base. Groupe Parot ne prend aucun engagement de publier des mises à jour de ces informations, excepté dans le cadre de toute obligation législative ou réglementaire qui lui serait applicable.

Facteurs de risques

Les investisseurs sont invités à lire attentivement les facteurs de risque décrits au chapitre 4 « *Facteurs de risques* » du présent Document de base (pages 16 à 25) avant de prendre toute décision d'investissement. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet défavorable sur les activités, les résultats, la situation financière ou les perspectives de Groupe Parot. En outre, d'autres risques, non encore identifiés ou considérés comme non significatifs par la Société à la date du présent Document de base, pourraient également avoir un effet défavorable.

Arrondis

Certaines données chiffrées (y compris les données exprimées en milliers ou en millions) et pourcentages présentés dans le présent Document de base ont fait l'objet d'arrondis. Le cas échéant, les totaux présentés dans le présent Document de base peuvent légèrement différer de ceux qui auraient été obtenus en additionnant les valeurs exactes (non arrondies) de ces données chiffrées.

TABLE DES MATIERES

1	PERSONNES RESPONSABLES.....	9
1.1	RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE	9
1.2	ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE.....	9
1.3	RESPONSABLE DE L'INFORMATION FINANCIERE	10
2	CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES	10
2.1	COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES	10
2.2	COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS	10
3	INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES	12
4	FACTEURS DE RISQUES	19
4.1	RISQUES LIES AU MARCHÉ SUR LEQUEL INTERVIENT LA SOCIÉTÉ.....	19
4.1.1	Risques liés à la conjoncture économique	19
4.1.2	Risques liés à l'évolution des comportements concernant les véhicules de tourisme	19
4.1.3	Risques liés à la concurrence.....	20
4.2	RISQUES LIES A L'ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ	20
4.2.1	Risques liés aux relations avec les constructeurs.....	20
4.2.2	Risques liés aux emplacements des concessions	21
4.2.3	Risques liés à la garantie accordée sur les biens commercialisés	22
4.2.4	Risques liés à la saisonnalité	22
4.3	RISQUES LIES A LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATÉGIE	22
4.3.1	Risques liés à l'existence de quelques acteurs significatifs susceptible de freiner le développement par croissance externe	22
4.3.2	Risques liés au développement d'une offre digitale	22
4.4	RISQUES LIES A L'ORGANISATION DU GROUPE.....	23
4.4.1	Risques relatifs à la politique de croissance externe	23
4.4.2	Risques liés à la nécessité de recruter et fidéliser des collaborateurs pour accompagner la croissance	23
4.4.3	Risques liés aux systèmes d'information.....	24
4.5	RISQUES JURIDIQUES ET RÉGLEMENTAIRES	24
4.5.1	Risques liés à la réglementation	24
4.5.2	Risques liés à la responsabilité du fait des produits.....	25
4.5.3	Risques liés à la propriété intellectuelle	25
4.6	RISQUES FINANCIERS	26
4.6.1	Risque de liquidité.....	26
4.6.2	Risque de change.....	26
4.6.3	Risque de crédit	26
4.6.4	Risque de taux d'intérêt.....	27
4.6.5	Risque lié à la saisonnalité du besoin en fond de roulement.....	27
4.6.6	Risque de dilution.....	27
4.7	ASSURANCES ET COUVERTURE DES RISQUES	28
4.8	RISQUES LIES AUX CONTENTIEUX AUXQUELS LA SOCIÉTÉ EST PARTIE	28

5	INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE	29
5.1	HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE	29
5.1.1	Dénomination sociale de la Société	29
5.1.2	Lieu et numéro d'enregistrement de la Société	29
5.1.3	Date de constitution et durée	29
5.1.4	Siège social de la Société, forme juridique, législation régissant ses activités	29
5.1.5	Evènements marquants dans le développement de la Société	29
5.2	INVESTISSEMENTS	31
5.2.1	Principaux investissements réalisés depuis le 1 ^{er} janvier 2013	31
5.2.2	Principaux investissements réalisés par le Groupe depuis le 30 juin 2016 et mode de financement	33
5.2.3	Principaux investissements envisagés	33
6	APERCU DES ACTIVITES	34
6.1	PRESENTATION GENERALE	34
6.2	LES MARCHES DU GROUPE	38
6.2.1	L'organisation du marché de la distribution automobile en France	38
6.2.2	Le marché Français des Véhicules Particuliers (VP) : évolution récente et perspectives	41
6.2.3	Les acteurs du marché	44
6.2.4	La distribution automobile sur la voie inéluctable de la numérisation	47
6.2.5	Le marché des véhicules commerciaux	49
6.2.6	Le marché du service après-vente (Pièces de rechange et réparations)	50
6.3	L'OFFRE	52
6.3.1	Un distributeur multimarques centré sur le Véhicule Particulier	52
6.3.2	Une organisation opérationnelle autour de deux secteurs d'activité	55
6.3.3	La politique d'approvisionnements	59
6.3.4	La politique commerciale orientée client	61
6.3.5	Le lancement prochain d'une offre digitale	63
6.4	UN GROUPE STRUCTURE POUR ACCOMPAGNER UN DEVELOPPEMENT AMBITIEUX	65
6.4.1	Une structure adaptée	65
6.4.2	Des comités au service d'une gouvernance performante	66
6.4.2	Une capacité d'intégration démontrée	66
6.5	STRATEGIE	69
6.5.1	Accélérer le déploiement national de l'offre	69
6.5.2	Conquérir le marché du véhicule d'occasion	69
6.5.3	Lancer une offre disruptive de distribution de véhicules d'occasion 100% digitale d'ici l'été 2017	71
6.6	LE CADRE REGLEMENTAIRE	72
6.6.1	La réglementation liant les distributeurs et les constructeurs	72
6.6.2	Relations contractuelles avec les constructeurs	75
6.6.3	Réglementation de l'intermédiation en opérations de crédit et en assurances	78
7	ORGANIGRAMME	79
7.1	ORGANIGRAMME JURIDIQUE	79
7.2	SOCIETES DU GROUPE	80
7.3	PRINCIPAUX FLUX INTRA-GROUPE	83

8	FACTEURS ENVIRONNEMENTAUX SUSCEPTIBLES D'INFLUENCER L'UTILISATION DES IMMOBILISATIONS DU GROUPE	85
8.1	PRINCIPALES INSTALLATIONS	85
8.2	QUESTION ENVIRONNEMENTALE	86
9	EXAMEN DU RESULTAT ET DE LA SITUATION FINANCIERE	88
9.1	INTRODUCTION	88
9.1.1	Information sectorielle	88
9.1.2	Principaux facteurs ayant une incidence sur les résultats du Groupe	88
9.1.3	Modifications du périmètre de consolidation	89
9.1.4	Saisonnalité	89
9.1.5	Présentation des données comptables et financières	90
9.2	COMMENTAIRES SUR LES RESULTATS DES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2013,2014 et 2015 90	
9.2.1	Formation du résultat d'exploitation	90
9.2.2	Analyse de la formation du résultat net consolidé Groupe	96
9.2.3	Résultat net par action	99
9.3	COMMENTAIRES SUR LES RESULTATS DEGAGES AU COURS DU 1ER SEMESTRE CLOS LE 30 JUIN 2016 100	
9.3.1	Formation du résultat d'exploitation	100
9.3.2	Analyse de la formation du résultat net consolidé Groupe	106
9.3.3	Résultat net par action	108
10	TRESORERIE ET CAPITAUX	109
10.1	INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX, LIQUIDITES ET SOURCES DE FINANCEMENT DU GROUPE 109	
10.1.1	Informations sur les liquidités	109
10.1.2	Informations sur les sources de financement du Groupe	110
10.1.3	Engagements hors-bilan	113
10.2	FLUX DE TRESORERIE	114
10.2.1	Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	115
10.2.2	Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	119
10.2.3	Flux de trésorerie liés aux activités de financement	120
10.3	RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX	120
10.4	SOURCES DE FINANCEMENT NÉCESSAIRES A L'AVENIR	120
11	RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES, MARQUES ET NOMS DE DOMAINE	121
11.1	POLITIQUE D'INNOVATION	121
11.2	ELEMENTS DE PROPRIETE INTELLECTUELLE	121
12	TENDANCES	123
12.1	PRINCIPALES TENDANCES DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2015	123
12.2	TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE, DEMANDE D'ENGAGEMENT OU EVENEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SUR LES PERSPECTIVES DE LA SOCIETE	123
13	PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE	124
14	ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE	125
14.1	DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS	125
14.1.1	Composition du Conseil d'administration	125
14.1.2	Autres mandats sociaux	126

14.1.3	Biographies des administrateurs.....	127
14.2	CONFLITS D'INTERET AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE LA DIRECTION GENERALE.....	127
15	Rémunérations et avantages.....	128
15.1	REMUNERATIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	128
15.2	SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	131
15.3	BSA OU BSPCE OU AUTRES TITRES DONNANT ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	131
16	FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION.....	132
16.1	DIRECTION DE LA SOCIETE	132
16.2	INFORMATIONS SUR LES CONTRATS LIANT LES DIRIGEANTS ET LA SOCIETE	132
16.3	COMITES SPECIALISES – GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE	132
16.4	DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE.....	132
16.5	RAPPORT DU PRESIDENT SUR LE CONTROLE INTERNE	134
17	SALARIES	136
17.1	RESSOURCES HUMAINES.....	136
17.1.1	Organigramme opérationnel.....	136
17.1.2	Nombre et répartition des effectifs	139
17.2	PARTICIPATIONS ET STOCK-OPTIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	139
17.3	PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE	140
17.4	CONTRATS D'INTERESSEMENT ET DE PARTICIPATION	140
17.5	INSTANCES REPRESENTATIVES DU PERSONNEL	140
18	PRINCIPAUX ACTIONNAIRES.....	141
18.1	REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE AU 15 SEPTEMBRE 2016.....	141
18.2	ACTIONNAIRES SIGNIFICATIFS NON REPRESENTES AU CONSEIL D'ADMINISTRATION.....	141
18.3	DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	141
18.4	CONTROLE DE LA SOCIETE.....	141
18.5	ACCORD POUVANT ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE	142
18.6	ETAT DES NANTISSEMENTS	142
18.6.1	Nantissements portant sur des actions de la Société	142
18.6.2	Nantissements d'actifs de la Société ou d'une de ses filiales	143
19	OPERATIONS AVEC LES APPARENTES.....	144
19.1	OPERATIONS INTRA-GROUPE.....	144
19.2	OPERATIONS AVEC LES APPARENTES	144
19.2.1	Conventions de prestations de services entre la SARL Alain PAROT et certaines filiales du Groupe.....	144
19.2.2	Contrats de travail de certains mandataires non dirigeants.....	144
19.3	RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES ETABLI AU TITRE DE L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2015.....	145
20	Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de l'émetteur.....	146
20.1	COMPTES CONSOLIDES PAR DESTINATION ETABLIS SELON LE REFERENTIEL FRANCAIS POUR LA PERIODE ALLANT DU 1 ^{er} JANVIER 2013 AU 31 DECEMBRE 2015.....	146
20.2	INFORMATIONS FINANCIERES PROFORMA AU 31 DECEMBRE 2015	199
20.3	ETATS FINANCIERS HISTORIQUES DE GROUPE PAROT S.A.	213

20.4	VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES.....	213
20.4.1	Rapport d’audit des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés établis selon les principes comptables généralement admis en France pour la période allant du 1 ^{er} janvier 2013 au 31 décembre 2015.....	213
20.4.2	Rapport des commissaires aux comptes relatifs aux données financières consolidés pro-forma au 31 décembre 2015.....	214
20.4.3	Autres informations vérifiées par le contrôleur légal.....	215
20.5	DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES	215
20.6	INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES	216
20.6.1	Comptes semestriels consolidés au 30 juin 2016.....	216
20.6.2	Informations financières pro-forma au 30 juin 2016	260
20.6.3	Rapport d’examen limité des commissaires aux comptes sur les comptes semestriels consolidés	275
20.6.4	Rapport des commissaires aux comptes relatifs aux données financières consolidés pro-forma au 30 juin 2016	276
20.7	POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES.....	277
20.7.1	Dividendes versés au cours des trois derniers exercices.....	277
20.7.2	Politique de distribution de dividendes.....	277
20.8	PROCEDURES JUDICIAIRES ET D’ARBITRAGE	277
20.9	CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE	279
21	INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES.....	280
21.1	CAPITAL SOCIAL	280
21.1.1	Montant du capital social.....	280
21.1.2	Titres non représentatifs du capital.....	280
21.1.3	Acquisition par la Société de ses propres actions.	280
21.1.4	Valeurs mobilières ouvrant droit à une quote-part de capital	282
21.1.5	Capital autorisé.....	282
21.1.6	Informations sur le capital de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option	282
21.1.7	Historique du capital social	283
21.2	ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS	285
21.2.1	Objet social.....	285
21.2.2	Dispositions statutaires ou autres relatives aux membres des organes d’administration et de direction.	285
21.2.3	Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions de la Société.....	288
21.2.4	Modalités de modification des droits des actionnaires	289
21.2.5	Assemblées générales d’actionnaires	289
21.2.6	Dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle.....	291
21.2.7	Franchissements de seuils statutaires.....	291
21.2.8	Stipulations particulières régissant les modifications du capital.....	291
22	CONTRATS IMPORTANTS	292
23	INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D’EXPERTS ET DÉCLARATIONS D’INTERETS	293
23.1.1	Loyers versés à des sociétés hors Groupe ayant des actionnaires communs	293
23.1.2	Conclusions sur les prix de cession retenus dans le cadre des opérations de cession entre actionnaires en commun	295
24	DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC.....	296
25	INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS	297
26	ANNEXE.....	297

1 PERSONNES RESPONSABLES

1.1 RESPONSABLE DU DOCUMENT DE BASE

Monsieur Alexandre PAROT, Président-directeur général de Groupe Parot.

1.2 ATTESTATION DE LA PERSONNE RESPONSABLE

« J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent Document de base sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.

J'ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière, les comptes et informations financières pro forma donnés dans le présent document de base ainsi qu'à la lecture d'ensemble du Document de base.

Les comptes consolidés établis selon les principes comptables généralement admis en France, pour la période courant du 1^{er} janvier 2013 au 31 décembre 2015, figurant au paragraphe 20.1 du présent Document de base ont fait l'objet d'un rapport d'audit des contrôleurs légaux, figurant au paragraphe 20.4.1 du présent Document de base, qui contient l'observation suivante :

« Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note « 3.2 Base de préparation des comptes consolidés » et la note « 1.4. Evénements marquants de l'exercice clos le 31 décembre 2015 », relative à la dépréciation exceptionnelle des stocks de véhicules commerciaux et aux litiges opposants : la société Parot Premium au liquidateur de la société Hélice Auto et la société Parot V.I. à la société Commarieu ».

Les comptes semestriels consolidés établis selon les principes comptables généralement admis en France, pour la période courant du 1^{er} juin 2016 au 30 juin 2016, figurant au paragraphe 20.6.1 du présent Document de base ont fait l'objet d'un rapport d'examen limitée des contrôleurs légaux, figurant au paragraphe 20.6.3 du présent Document de base, qui contient la même observation que celle émise au titre des comptes consolidés pour la période courant du 1^{er} janvier 2013 au 31 décembre 2015 mentionnée ci-dessus.

Les informations financières pro forma, pour l'exercice clos au 31 décembre 2015 et pour la période courant du 1^{er} janvier 2016 au 30 juin 2016 figurant respectivement aux paragraphes 20.2 et 20.6.2 du présent document de base ont fait l'objet de rapports sur ces informations de la part des contrôleurs légaux figurant respectivement aux paragraphes 20.4.2 et 20.6.4 du présent Document de base.

Le 20 septembre 2016
Alexandre Parot
Président-directeur général

1.3 RESPONSABLES DE L'INFORMATION FINANCIERE

Monsieur Alexandre Parot Président-directeur Général 21 rue Daugère, 33520 Bruges Téléphone : 05 33 89 22 10 Adresse électronique dédiée : pdg@groupe-parot.com	Monsieur Olivier TCHOU-KIEN Secrétaire Général 21 rue Daugère, 33520 Bruges Téléphone : 05 33 89 22 10 Adresse électronique dédiée : newsfi@groupe-parot.com
--	---

2 CONTROLEURS LEGAUX DES COMPTES

2.1 COMMISSAIRES AUX COMPTES TITULAIRES

- **Serge FERRIERE**

Membre de la compagnie régionale des commissaires aux comptes de Limoges
6 Avenue du Maréchal Bugeaud - 19100 Brive-La -Gaillarde

Monsieur Serge Ferrière a été nommé commissaire aux comptes titulaire par l'assemblée générale ordinaire du 28 juillet 2005 pour une durée de 6 ans. Le mandat a été renouvelé par l'assemblée générale ordinaire du 29 juin 2011 pour une durée de 6 ans expirant à l'issue de l'assemblée générale ordinaire annuelle devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016.

- **Auditoria représenté par Monsieur Pierre RIBAC**

Membre de la compagnie régionale des commissaires aux comptes de Bordeaux
2 rue Claude Boucher – 33070 Bordeaux

Monsieur Noël Ducher a été nommé commissaire aux comptes par l'assemblée générale ordinaire du 29 septembre 2006 pour une durée de 6 ans. Suite à l'intégration de Monsieur Noël Ducher et au changement de dénomination sociale du cabinet devenue « Auditoria », le cabinet Auditoria a été nommé commissaire aux comptes titulaire par l'assemblée générale mixte du 31 décembre 2009 pour la durée du mandat restant à courir. Le mandat a été renouvelé par l'assemblée générale ordinaire du 29 juin 2012 pour une durée de 6 ans expirant à l'issue de l'assemblée générale ordinaire annuelle devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2017.

2.2 COMMISSAIRES AUX COMPTES SUPPLEANTS

- **Madame Francine LACOMBE**

Membre de la compagnie régionale des commissaires aux comptes de Limoges
6 Avenue du Maréchal Bugeaud - 19100 Brive-La -Gaillarde

Madame Francine Lacombe a été nommée commissaire aux comptes suppléant par l'assemblée générale ordinaire du 28 juillet 2005 pour une durée de 6 ans. Le mandat a été renouvelé par l'assemblée générale ordinaire du 29 juin 2011 pour une durée de 6 ans expirant à l'issue de l'assemblée générale ordinaire annuelle devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2016.

- **Monsieur Walter MOTARD**

Membre de la compagnie régionale des commissaires aux comptes de Bordeaux
21 Avenue des Mondaults – 33270 Floirac

Monsieur Walter Motard a été nommé commissaire aux comptes suppléant par l'assemblée générale ordinaire du 29 septembre 2006 pour une durée de 6 ans. Le mandat a été renouvelé par l'assemblée générale ordinaire du 29 juin 2012 pour une durée de 6 ans expirant à l'issue de l'assemblée générale ordinaire annuelle devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2017.

Durant la période couverte par les informations financières historiques, il n'y a pas eu de démission ni de mise à l'écart des contrôleurs légaux.

3 INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES

Les informations financières sélectionnées sont extraites :

- des comptes consolidés du Groupe, établis conformément aux principes comptables généralement admis en France, couvrant la période allant du 1^{er} janvier 2013 au 31 décembre 2015 figurant au paragraphe 20.1 du présent Document de base et ayant fait l'objet d'un rapport d'audit des commissaires aux comptes présenté au paragraphe 20.4.1 ci-après du présent Document de base ;
- des comptes consolidés semestriels du Groupe au 30 juin 2016, établis conformément aux principes comptables généralement admis en France, figurant au paragraphe 20.6.1 du présent Document de base et ayant fait l'objet d'un rapport d'examen limité des commissaires aux comptes présenté au paragraphe 20.6.3 ci-après.

Comme détaillé aux paragraphes 20.2 et 20.6.2, des données financières consolidées pro-forma au 31 décembre 2015 et au 30 juin 2016 ont été établies afin de prendre en compte la configuration juridique du Groupe qui existera au jour de la 1^{ère} cotation de ses actions après prise en compte des événements juridiques suivants intervenus depuis la clôture du dernier exercice :

- L'acquisition en mai 2016 du sous-ensemble VO3000 spécialisé dans le négoce entre professionnels de véhicules d'occasion et composé des trois entités suivantes : 80% du capital de VO3000, 77,5% du capital de TAA (Trans Auto Auvergne) et 100% de la SCI B2P dénommées ensemble ci-après le « Sous-Ensemble VO 3000 »,
- L'acquisition du sous-ensemble BEHRA (ci-après le « Sous-Ensemble BEHRA ») avec lequel le Groupe a signé un protocole d'acquisition en juillet 2016 devant donner lieu à un transfert de propriété du Sous-Ensemble au 30 octobre 2016 à l'issue d'un programme classique de due diligences d'acquisition menées par le Groupe.

Ce protocole d'acquisition comprend 12 conditions suspensives qui devront être levées au jour de la réalisation du transfert de propriété, à la date du présent Document de base, 6 d'entre elles ont été levées. Outre la condition suspensive relative au financement citée ci-après, les conditions suspensives restant à lever au jour du présent Document de base et pour lesquelles les parties sont en cours de travaux sont les suivantes :

- Réalisation des audits juridique, social, comptable et fiscal pour lesquels les conclusions ne devront pas laisser apparaître d'éléments susceptible d'altérer significativement la décision du cessionnaire d'acquiescer le Sous-Ensemble ;
- Réalisation d'un audit technique sur la conformité des bâtiments hébergeant les concessions aux normes françaises et européennes en considération de la poursuite d'une exploitation commerciale identique ;
- Agrément du cessionnaire dans les conditions actuelles du cédant par FORD et MITSUBISHI ;
- Accord des Autorités de la Concurrence dans le cadre du contrôle des concentrations s'il est applicable ;
- Solde des créances intragroupe Behra afin d'exclure les créances hors périmètre de cession (ne pourra être effectué qu'au jour du transfert de propriété).

Les dirigeants de la Société estiment que les conditions suspensives précitées, usuelles dans ce type de transaction ne sont pas de nature à remettre en cause la volonté d'acquisition du Sous-Ensemble (mais pourrait impacter par exemple le montant de la Garantie de Passif reçu), à la différence des transactions sous condition suspensive citées au point suivant qui ne trouveraient pas à se réaliser si notamment la Société ne réalisait pas son introduction en bourse. Pour cette raison, le management considère que le Sous-Ensemble pour lequel ce protocole a été signé doit être inclus dans les informations financière pro forma présentées.

Le prix d'acquisition (6,2 M€) sera acquitté au plus tard le 30 octobre 2016 à travers l'obtention d'un financement de 6,2 M€ à provenir i) d'une augmentation de capital du Groupe PAROT et /ou ii) d'un ou plusieurs emprunts. Au jour du présent Document de base, le management estime néanmoins pouvoir obtenir de la part de ses partenaires bancaires, comme pour ses acquisitions précédentes, le montant du financement nécessaire à l'acquisition du Sous-Ensemble si une augmentation de capital ne s'avérait pas possible ou insuffisante, voire impossible au regard des conditions de marché.

Le Sous-Ensemble BEHRA est composé de 100% du capital de 5 sociétés sœurs (ALLIAN'S CAR, GDS AUTOMOBILES, BEHRA MORANGIS AUTOMOBILES, BEHRA ORLEANS NORD et BEHRA ORLEANS SUD). Cet ensemble détient 8 concessions dans le sud parisien et le Loiret au sein desquelles il distribue les marques FORD et MITSUBISHI.

- La cession sous la double condition suspensive de (i) l'obtention des financements nécessaires par les acquéreurs au plus tard le jour de l'admission des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext à Paris et (ii) la réalisation définitive de l'admission des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext à Paris de 4 filiales non directement liées à la distribution automobile (activités agricoles).
- Le versement d'un dividende de 400 K€ financé par la trésorerie issue des cessions mentionnées au paragraphe ci-dessus.

Les informations financières sélectionnées présentées ci-dessous doivent être lues conjointement avec (i) les comptes consolidés annuels et semestriels du Groupe, (ii) les données consolidées pro-forma du Groupe au 31 décembre 2015 et 30 juin 2016 figurant respectivement aux Chapitres 20.2 et 20.6.2 du présent Document de base, (ii) l'analyse de la situation financière et du résultat du Groupe présentée au Chapitre 9 et (iii) l'analyse de la trésorerie et des capitaux du Groupe présentée au Chapitre 10.

Comptes consolidés 2013, 2014 et 2015 et données financières pro-forma 2015

Données consolidées (référentiel français) (en K€)	Exercice 2013 Audités	Exercice 2014 Audités	Exercice 2015 Audités	Exercice 2015 PROFORMA
Ecart d'acquisition et fonds de commerce	3 578	4 627	4 265	8 114
Immobilisations incorporelles	226	227	261	15 927
Immobilisations corporelles	10 385	15 016	14 766	
Immobilisations financières	700	389	387	
Titres mis en équivalence	29	(12)	(78)	
Total actif immobilisé	14 918	20 247	19 602	24 041
Stocks et en-cours	52 166	54 148	55 523	83 071
Créances clients et comptes rattachés	26 387	20 979	24 642	29 924
Autres créances et comptes de régularisation	11 417	8 942	10 888	
Impôts différés actifs	220	247	710	20 889
Disponibilités	5 145	9 857	7 973	9 193
Total Actif	110 254	114 419	119 338	167 118
Total capitaux propres	14 330	19 711	18 144	23 360
Provisions pour risques et charges	720	643	519	519
Emprunts et dettes financières	21 959	23 464	22 360	30 552
Fournisseurs et comptes rattachés	54 972	46 044	49 709	76 263
Autres dettes et comptes de régularisation	17 947	22 721	26 909	36 424
Impôts différés passifs	326	1 835	1 697	
Total Passif	110 254	114 419	119 338	167 118

Données consolidées (référentiel français) (en K€)	Exercice 2013 Audités	Exercice 2014 Audités	Exercice 2015 Audités	Exercice 2015 PROFORMA
Chiffre d'affaires	178 522	202 991	225 892	363 163
Marge brute	26 882	29 235	32 277	48 260
Marge brute contributive	11 258	11 958	13 044	18 888
Résultat d'exploitation	902	1 711	1 306	2 359
Résultat financier	(633)	(775)	(582)	(1 088)
Résultat courant des entreprises intégrées	269	935	723	1 270
Résultat exceptionnel	639	(61)	(1 910)	(2 434)
Impôts sur les résultats	(191)	(102)	543	405
Résultat net des entreprises intégrées	716	773	(643)	(759)
Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence	17	10	(71)	(71)
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition	(242)	(234)	(283)	(283)
Résultat net de l'ensemble consolidé	492	549	(998)	(1 113)

Données consolidées (référentiel français) (en K€)	Exercice 2013 Audités	Exercice 2014 Audités	Exercice 2015 Audités
Marge brute d'autofinancement des sociétés intégrées	1 140	2 413	685
Variation du BFR d'exploitation	(2 801)	(2 936)	(677)
Impôt sur les sociétés décaissés	(335)	-	(171)
Flux nets de trésorerie lié à l'activité	3 606	5 349	1 191
Flux nets de trésorerie lié aux opérations d'investissements	(1 552)	(1 954)	(1 699)
Flux nets de trésorerie lié aux opérations de financement	193	(527)	(1 200)
Variation de trésorerie	2 247	2 868	(1 709)

Informations sectorielles 2013, 2014 et 2015 et données financières pro-forma 2015

	Comptes publiés						Données proforma	
	2013		2014		2015		2015	
	K€	% du CA total	K€	% du CA total	K€	% du CA total	K€	% du CA total
Chiffre d'affaires	178 522	100,0%	202 991	100,0%	225 892	100,0%	363 163	100,0%
Véhicules particuliers	59 260	33,2%	91 452	45,1%	111 048	49,2%	248 319	68,4%
Véhicules commerciaux	119 262	66,8%	111 539	54,9%	114 843	50,8%	114 843	31,6%
Marge brute	26 882	15,1%	29 235	14,4%	32 277	14,3%	48 260	13,3%
Véhicules particuliers	9 103	5,1%	13 780	6,8%	16 271	7,2%	32 254	8,9%
Véhicules commerciaux	17 780	10,0%	15 455	7,6%	16 006	7,1%	16 006	4,4%
Marge brute contributive	11 258	6,3%	11 957	5,9%	13 044	5,8%	18 888	5,2%
Véhicules particuliers	3 292	1,8%	5 534	2,7%	6 093	2,7%	11 937	3,3%
Véhicules commerciaux	7 966	4,5%	6 423	3,2%	6 951	3,1%	6 951	1,9%
Résultat d'exploitation	902	0,5%	1 710	0,8%	1 306	0,6%	2 359	0,6%
Véhicules particuliers	611	0,3%	1 507	0,7%	1 599	0,7%	2 652	0,7%
Véhicules commerciaux	567	0,3%	685	0,3%	493	0,2%	493	0,1%
Coûts non affectés	(276)	-0,2%	(482)	-0,2%	(786)	-0,3%	(786)	-0,2%
EBITDA	2 124	1,2%	3 039	1,5%	3 199	1,4%	4 593	1,3%
Véhicules particuliers	1 132	0,6%	2 021	1,0%	2 213	1,0%	3 606	1,0%
Véhicules commerciaux	1 092	0,6%	1 310	0,6%	1 564	0,7%	1 564	0,4%
Coûts non affectés	(100)	-0,1%	(291)	-0,1%	(578)	-0,3%	(578)	-0,2%

Nombre de véhicules total livrés	6 576	8 268	9 145	18 873
Véhicules particuliers	4 026	5 716	6 390	16 118
Dont véhicules neufs	1 588	2 297	2 542	5 841
Dont véhicules d'occasion	2 438	3 419	3 848	10 277
Véhicules commerciaux	2 550	2 552	2 755	2 755
Dont véhicules neufs	1 349	1 224	1 266	1 266
Dont véhicules d'occasion	1 201	1 328	1 489	1 489

Comptes consolidés semestriels 30 juin 2016 et données financières pro-forma au 30 juin 2016

Données consolidées (référentiel français) (en K€)	Exercice 2015 Audités	Exercice 2015 PROFORMA	1er sem. 2016 Examen limité	1er sem. 2016 PROFORMA
Ecart d'acquisition et fonds de commerce	4 265	8 114	6 232	6 822
Immobilisations incorporelles	261	15 927	454	
Immobilisations corporelles	14 766		15 847	17 939
Immobilisations financières	387		416	
Titres mis en équivalence	(78)		(27)	(27)
Total actif immobilisé	19 602	24 041	22 922	24 734
Stocks et en-cours	55 523	83 071	63 442	85 322
Créances clients et comptes rattachés	24 642	29 924	25 691	31 065
Autres créances et comptes de régularisation	10 888		11 614	
Impôts différés actifs	710	20 889	555	19 834
Disponibilités	7 973	9 193	5 036	7 474
Total Actif	119 338	167 118	129 259	168 036
Total capitaux propres	18 144	23 360	19 022	23 805
Provisions pour risques et charges	519	519	660	660
Emprunts et dettes financières	22 360	30 552	28 940	33 038
Fournisseurs et comptes rattachés	49 709	76 263	51 216	74 925
Autres dettes et comptes de régularisation	26 909	36 424	27 617	35 608
Impôts différés passifs	1 697		1 805	
Total Passif	119 338	167 118	129 259	168 036

Données consolidées (référentiel français) (en K€)	Exercice 2015 Audités	Exercice 2015 PROFORMA	1er sem. 2016 Revue limitée	1er sem. 2016 PROFORMA
Chiffre d'affaires	225 892	363 163	126 090	192 477
Marge brute	32 277	48 260	19 150	26 412
Marge brute contributive	13 044	18 888	8 891	11 425
Résultat d'exploitation	1 306	2 359	1 269	1 003
Résultat financier	(582)	(1 088)	(438)	(556)
Résultat courant des entreprises intégrées	723	1 270	830	447
Résultat exceptionnel	(1 910)	(2 434)	(53)	(419)
Impôts sur les résultats	543	405	(199)	(205)
Résultat net des entreprises intégrées	(643)	(759)	579	(176)
Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence	(71)	(71)	13	13
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition	(283)	(283)	(142)	(142)
Résultat net de l'ensemble consolidé	(998)	(1 113)	450	(306)

Données consolidées (référentiel français) (en K€)	Exercice 2015 Audités	1er sem. 2016 Revue limitée
Marge brute d'autofinancement des sociétés intégrées	685	1 959
Variation du BFR d'exploitation	(677)	(3 889)
Impôt sur les sociétés décaissés	(171)	
Flux nets de trésorerie lié à l'activité	1 191	(1 930)
Flux nets de trésorerie lié aux opérations d'investissements	(1 699)	(7 619)
Flux nets de trésorerie lié aux opérations de financement	(1 200)	2 705
Variation de trésorerie	(1 709)	(6 845)

Informations sectorielles au 30 juin 2016 et données financières pro-forma au 30 juin 2016

	Comptes publiés				Données proforma	
	30-juin-15		30-juin-16		30-juin-16	
	K€	% du CA total	K€	% du CA total	K€	% du CA total
Chiffre d'affaires	113 842	100,0%	126 090	100,0%	192 477	100,0%
Véhicules particuliers	54 338	47,7%	65 714	52,1%	132 100	68,6%
Véhicules commerciaux	59 504	52,3%	60 377	47,9%	60 377	31,4%
Activité Digitale						
Marge brute	16 538	14,5%	19 150	15,2%	26 412	13,7%
Véhicules particuliers	8 214	7,2%	9 530	7,6%	16 792	8,7%
Véhicules commerciaux	8 324	7,3%	9 620	7,6%	9 620	5,0%
Activité Digitale						
Marge brute contributive	7 124	6,3%	8 891	7,1%	11 425	5,9%
Véhicules particuliers	3 282	2,9%	4 191	4,1%	6 725	58,9%
Véhicules commerciaux	3 842	3,4%	4 700	52,9%	4 700	41,1%
Activité Digitale	0		0			
Résultat d'exploitation	700	0,6%	1 269	1,0%	1 003	0,5%
Véhicules particuliers	880	0,8%	1 456	1,2%	1 190	0,6%
Véhicules commerciaux	340	0,3%	540	0,4%	540	0,3%
Activité Digitale			(50)	0,0%	(50)	0,0%
Coûts non affectés	(520)	-0,5%	(677)	-0,5%	(677)	-0,4%
EBITDA	1 749	1,5%	2 409	1,9%	2 363	1,2%
Véhicules particuliers	1 248	1,1%	1 889	1,5%	1 843	1,0%
Véhicules commerciaux	887	0,8%	933	0,7%	933	39,5%
Activité Digitale			(50)	0,0%	(50)	0,0%
Coûts non affectés	(387)	-0,3%	(364)	-0,3%	(364)	-0,2%
Nombre de véhicules total livrés	4 607		5 355		9 731	
Véhicules particuliers	3 203		3 832		8 208	
Dont véhicules neufs	1 135		1 287		3 041	
Dont véhicules d'occasion	2 068		2 545		5 167	
Véhicules commerciaux	1 404		1 523		1 523	
Dont véhicules neufs	704		739		739	
Dont véhicules d'occasion	700		784		784	

Indicateurs alternatifs de performance

En plus des indicateurs de performance tels que le Chiffre d'affaires, la marge brute contributive ou le résultat net qui sont directement issus des comptes, le Groupe analyse également son activité au regard de quatre Indicateurs Alternatifs de Performance :

- l'EBITDA pour faire abstraction de la politique de dépréciation ;
- l'endettement financier net retraité ;
- le gearing retraité et enfin,
- le besoin en fond de roulement retraité.

L'analyse de ces trois derniers IAP s'impose du fait du choix de financer une partie de ses stocks par le biais de lignes bancaire CT (billets de trésorerie) dédiées à ces éléments d'actif circulant. La réglementation comptable impose de classer ces billets de trésorerie en dettes financières alors que le Groupe les analyse comme un financement d'exploitation se substituant à des crédits fournisseurs classiques.

Indicateurs alternatifs	Apport de l'indicateur	Méthode de calcul/Réconciliation avec les comptes	2013	2014	2015	2015 Proforma	30 06 2015	30 06 2016	30 06 2016 Proforma
EBITDA	Mesure le taux de performance des activités du Groupe hors effet de la politique d'amortissements et de provisions	Résultat d'exploitation (-) Dotations aux amo & provisions nettes de reprises EBITDA	902 1 222 2 124	1 710 1 329 3 039	1 306 1 893 3 199	2 359 2 234 4 593	700 1 048 1 749	1 269 1 140 2 409	1 003 1 360 2 363
Taux d'EBITDA		Taux d'EBITDA = EBITDA / Chiffre d'affaires	1,19%	1,50%	1,42%	2,03%	1,5%	1,9%	1,2%
Endettement financier net retraité	Reflète l'endettement financier net hors lignes CT spécifiquement dédiées au financement de stocks de véhicules	Emprunts et dettes financières (-) Lignes CT dédiées au financement des stocks (-) Trésorerie disponible Endettement financier net retraité	21 959 (13 847) (5 145) 2 967	23 465 (15 743) (9 857) (2 135)	22 359 (15 397) (7 973) (1 011)	30 551 (20 722) (9 193) 636	23 446 (16 678) (4 139) 2 629	28 940 (19 247) (5 036) 4 657	33 038 (22 337) (7 082) 3 619
Gearing retraité	Le ratio d'endettement par rapport aux capitaux propres reflète la capacité du Groupe à recourir au levier de l'endettement	Endettement financier net retraité / Capitaux propres consolidés Gearing retraité	2 967 14 330 21%	(2 135) 19 711 -11%	(1 011) 18 144 -6%	636 23 360 3%	2 629 19 364 14%	4 657 19 021 24%	3 619 23 805 15%
BFR retraité	Donne une image économique du BFR hors impact de la classification comptable en dettes financières des sources de financement adossées à des éléments de l'actif circulant	(+) Stocks (+) Créances clients (-) Dettes fournisseurs (+) Autres créances et impôts différés actifs (-) <u>Autres dettes et comptes de régularisation</u> BFR (Besoin en fond de roulement) (-) Lignes CT dédiées au financement des stocks BFR retraité	52 166 26 387 (54 972) 11 839 (16 956) 18 464 (13 847) 4 617	54 148 20 979 (46 044) 9 189 (22 744) 15 528 (15 743) (215)	55 523 24 642 (49 709) 11 598 (27 203) 14 851 (15 397) (546)	83 068 29 924 (76 263) 20 889 (36 424) 21 194 (20 722) 472	49 870 21 255 (35 852) 12 680 (26 940) 21 013 (16 678) 4 335	63 442 25 691 (51 216) 12 169 (27 617) 22 469 (19 247) 3 222	85 322 31 065 (74 925) 19 834 (35 608) 25 688 (22 337) 3 351

4 FACTEURS DE RISQUES

Les investisseurs sont invités à prendre en considération l'ensemble des informations figurant dans le présent Document de base, y compris les facteurs de risques décrits dans le présent chapitre, avant de décider de souscrire ou d'acquérir des actions de la Société. La Société a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats, ses perspectives ou sa capacité à réaliser ses objectifs. A la date d'enregistrement du présent Document de base, la Société n'a pas connaissance d'autres risques significatifs que ceux présentés dans le présent chapitre.

L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques et incertitudes décrits ci-dessous n'est pas exhaustive. D'autres risques ou incertitudes inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée par la Société, à la date d'enregistrement du présent document de base, comme susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives, peuvent exister ou pourraient devenir des facteurs importants susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement ou ses perspectives.

Dans chaque paragraphe ci-dessous, les facteurs de risques sont présentés par ordre d'importance décroissante selon l'appréciation de la Société à la date d'enregistrement du présent document de base. La survenance de faits nouveaux, soit internes au Groupe, soit externes, est donc susceptible de modifier cet ordre d'importance dans le futur.

4.1 RISQUES LIÉS AU MARCHÉ SUR LEQUEL INTERVIENT LA SOCIÉTÉ

4.1.1 Risques liés à la conjoncture économique

Le marché de la distribution des véhicules neufs pour particuliers, ainsi que celui des poids lourds et des véhicules utilitaires se caractérisent par une sensibilité plus ou moins forte face à un contexte économique difficile ou incertain. La baisse des immatriculations constatées lors de périodes économiques difficiles traduit le décalage de la décision d'investissement des particuliers dans un contexte incertain. De la même manière, les ventes de poids lourds et utilitaires sont également affectées par un contexte économique tendu au cours duquel les entreprises clientes sont elles-mêmes confrontées à un ralentissement de leurs activités respectives conduisant à des reports en matière d'élargissement, voire de renouvellement de flottes de véhicules.

Le segment de l'occasion ne connaît pas cette forme de dépendance. A l'inverse, il peut tirer profit d'un contexte économique difficile où afin de limiter les budgets d'investissements, des acquéreurs peuvent se reporter sur des véhicules d'occasion plutôt que sur des véhicules neufs.

Grâce à une offre portant sur les segments du neuf et de l'occasion, le Groupe estime ne pas être confronté à une telle dépendance vis-à-vis de la conjoncture économique ou de manière très marginale. Cependant, il ne peut exclure y être confronté un jour, en cas de crise financière et/ou économique grave et durable. Il pourrait alors en résulter un impact défavorable quant à l'activité, la situation financière, les résultats et aux perspectives de développement du Groupe.

4.1.2 Risques liés à l'évolution des comportements concernant les véhicules de tourisme

Face à la sensibilisation croissante aux problèmes environnementaux et au développement de l'économie collaborative, une évolution de la consommation du véhicule de tourisme est constatée depuis quelques années avec un recours croissant à des solutions alternatives comme le covoiturage ou l'autopartage. Malgré la multiplication des initiatives en la matière, le Groupe estime qu'elles restent dans une large mesure essentiellement destinées aux populations urbaines des grandes villes. Elles

n'offrent pas de solutions de mobilité adaptées aux besoins d'une population périurbaine auto-dépendante pour de nombreux besoins (trajets bureaux, écoles, loisirs...) qui demeurent la cible de clientèle privilégiée du Groupe. En conséquence, ce dernier considère que le développement de solutions de mobilité alternatives ne constitue pas un risque susceptible d'impacter son activité, ses résultats et ses perspectives de développement du Groupe. Il demeure en revanche en veille face aux évolutions possibles vers une « uberisation » croissante de la filière automobile lesquelles pourraient faire apparaître à termes de nouvelles menaces mais également de nouvelles opportunités de développement.

4.1.3 Risques liés à la concurrence

Le marché de la distribution de véhicules est composé d'une part de réseaux mono-marque affiliés aux constructeurs et d'autre part, de distributeurs indépendants. Sur ce dernier segment où le Groupe se positionne, le marché est relativement atomisé (se reporter au chapitre 6.2.3 ci-après). Cet état de fait constitue une opportunité pour le Groupe dont la croissance historique a été en grande partie tirée par des opérations de croissance externe. Il est cependant à noter que le marché compte quelques indépendants de taille significative disposant de moyens financiers supérieurs à ceux du Groupe susceptibles de freiner le rythme de la politique de croissance externe ou encore de générer une forme d'inflation sur le prix des transactions.

L'existence de concurrents dont quelques significatifs au regard du nombre de points de vente dont ils disposent à travers le territoire, ne constitue pas un risque majeur pour l'activité traditionnelle de distribution physique des véhicules dès lors que celle-ci s'adresse à une clientèle locale. En revanche, l'existence de circuits de distribution digitale notamment menée par des mandataires constitue également une forme de concurrence. Cependant, le Groupe considère que son degré plus élevé d'intégration de la chaîne de valeur devrait lui permettre de proposer un positionnement attractif sur un marché plus particulièrement dirigé par les prix.

4.2 RISQUES LIES A L'ACTIVITE DE LA SOCIETE

4.2.1 Risques liés aux relations avec les constructeurs

Une large part du chiffre d'affaires du Groupe est fondée sur l'existence de contrats de distribution agréée et de contrats de réparateur agréé conclus avec des constructeurs. La perte d'un ou plusieurs contrats, à l'occasion par exemple du non renouvellement de ceux d'entre eux conclus pour une durée déterminée, contraindrait le Groupe à interrompre la commercialisation de véhicules neufs et des services associés à ces ventes du ou des constructeurs concernés.

L'activité de distribution de véhicules de tourisme, de poids lourds et utilitaires neufs, de pièces détachées d'origine ainsi que de la réalisation de prestations de services associés requiert l'existence d'un contrat avec chacun des constructeurs sans lequel l'activité ne pourrait être exercée. Bien que le Groupe maintienne depuis longtemps des relations avec la plupart de ses partenaires constructeurs, certains des contrats du Groupe avec ces derniers sont conclus pour des durées déterminées et, en conséquence, font l'objet de renouvellements périodiques. En outre, tous les contrats comportent des clauses de changement de contrôle et il ne peut être exclu que certains partenaires invoquent ces clauses du fait de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché Alternext Paris. Une dégradation des relations du Groupe avec ses principaux constructeurs partenaires ou le non-renouvellement ou la résiliation anticipée des principaux contrats conclus avec les constructeurs pourraient avoir un effet défavorable significatif sur l'image, les activités, les résultats, la situation financière, et les perspectives du Groupe.

Le Groupe estime cependant ce risque comme limité compte-tenu de la qualité des relations qu'il entretient avec ses partenaires et d'un historique de relations avec les constructeurs n'ayant jamais conduit à la résiliation d'un contrat à l'initiative de l'un d'entre eux (se référer au paragraphe 6.6.2 du présent Document de base).

Les contrats conclus avec les constructeurs peuvent contraindre le Groupe à des dépenses régulières.

Relevant d'un système de distribution sélective qualitative, les concessions doivent respecter un certain nombre de standards en matière de vente, d'après-vente ou d'organisation, établis par le constructeur en vue de l'assurer de l'homogénéité de son réseau et du respect de son image de marque (se reporter au paragraphe 6.6.2 ci-après). A ce titre, les concessions peuvent être contraintes à des dépenses régulières afin d'accompagner toute évolution du constructeur quant à sa communication institutionnelle et produits.

Les ventes de véhicules sont dépendantes de la demande des clients largement influencée par la perception qu'ils ont de la qualité de certaines marques.

Toute baisse de la qualité des véhicules et de la réputation d'un constructeur, pouvant par exemple résulter du rappel de séries défectueuses ou encore de plaintes et/ou d'actions en justice ainsi que des renouvellements de gammes ne répondant pas aux attentes du marché sont susceptibles d'affecter le niveau d'activité du Groupe. Malgré l'existence de plusieurs contrats avec des constructeurs limitant le poids relatif de chacun dans les ventes du Groupe, la survenance d'événements de ce type pourrait avoir un effet défavorable sur l'activité, les résultats ou les perspectives du Groupe.

La capacité du Groupe à conclure des ventes de véhicules et à gérer ses stocks dépend du bon fonctionnement du mode opératoire mis en place avec les constructeurs en matière d'approvisionnement et de l'exécution par des tiers de prestations de services dans les délais.

La capacité du Groupe à vendre des véhicules et à gérer ses stocks dépend du bon fonctionnement du mode opératoire avec les constructeurs à la fois en termes de définition des objectifs de ventes, que de planification de la production afin de mettre à la disposition des concessions du Groupe les véhicules commandés dans les délais prévus. Le Groupe est également dépendant des prestataires en charge de l'acheminement des véhicules du lieu de stockage de la production jusqu'aux concessions. Toute défaillance significative des sites de production des constructeurs et/ou de la chaîne logistique pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'image, les activités, les résultats, la situation financière et les perspectives du Groupe.

4.2.2 Risques liés aux emplacements des concessions

Le succès commercial du Groupe dépend en partie de la qualité des emplacements de ses concessions or, le Groupe peut être exposé au risque de non-renouvellement de ses baux ou connaître des tensions avec ses bailleurs à l'occasion du renouvellement de ses baux. Le Groupe estime cependant le risque de perte d'un ou plusieurs d'entre eux comme limité dans la mesure où 18 sur 32 des emplacements exploités à ce jour sont loués à des SCI détenues par le même groupe familial que celui contrôlant le Groupe. Les autres sont loués dans le cadre de baux commerciaux à des tiers extérieurs au Groupe.

Le Groupe ne peut cependant garantir ne jamais être confronté à un non renouvellement de bail, ni au cas où cette situation devait se présenter, être en mesure d'identifier et de conclure de nouveaux baux pour des emplacements de qualité à des conditions acceptables. La survenance de tels cas de figure serait susceptible d'avoir un effet défavorable sur l'activité, les résultats, la situation financière et les perspectives du Groupe.

4.2.3 Risques liés à la garantie accordée sur les biens commercialisés

Dans le cadre de ses activités, à l'exception du Sous-Ensemble VO3000 le Groupe accorde des garanties sur les produits et services commercialisés. Néanmoins, le Groupe n'est pas confronté à des risques financiers dans la mesure où :

- Pour les véhicules neufs, les prestations qu'il est susceptible d'effectuer au titre de la garantie seraient refacturées aux constructeurs ;
- Pour la vente de pièces de rechange, le Groupe ne commercialisant que des pièces d'origine (issues de constructeurs ou d'équipementiers uniquement), celles-ci bénéficient d'une garantie d'origine ; et
- Pour les véhicules d'occasion pour lesquels des garanties de 6 à 12 mois sont proposées, ainsi que de manière optionnelle des extensions de garantie, le Groupe souscrit des contrats d'« assurance-garantie » auprès de tiers couvrant l'intégralité des coûts susceptibles d'être engagés au titre de ces garanties.

4.2.4 Risques liés à la saisonnalité

L'activité du Groupe ne connaît pas une saisonnalité structurelle marquée. Néanmoins, traditionnellement, les 2^{ème} et 4^{ème} trimestres sont généralement légèrement plus faibles que les 1^{er} et 3^{ème} trimestres. Les semestres étant dans leur ensemble équivalents en termes d'activité.

4.3 RISQUES LIES A LA MISE EN ŒUVRE DE LA STRATEGIE

4.3.1 Risques liés à l'existence de quelques acteurs significatifs susceptible de freiner le développement par croissance externe

Le marché de la distribution automobile est un marché morcelé en phase de consolidation propice à de nombreuses transactions. La stratégie de développement que mène le Groupe se fonde en partie sur des opérations de croissance externe. L'existence de quelques acteurs significatifs aux moyens financiers sensiblement plus importants que ceux du Groupe pourrait contraindre le Groupe à renoncer à certaines acquisitions susceptibles d'affecter le rythme de croissance anticipé. Il en résulterait alors un effet défavorable sur les perspectives de développement du Groupe.

4.3.2 Risques liés au développement d'une offre digitale

La Société a pour ambition de diversifier son mode de commercialisation des véhicules d'occasion par le lancement d'une offre digitale. Malgré le recrutement de collaborateurs expérimentés dédiés à ce projet, le Groupe ne dispose que de peu d'expérience en matière de commerce électronique. L'aboutissement de ce projet pourrait nécessiter la mise en œuvre de moyens plus importants que ceux anticipés à ce jour et requérir des délais sensiblement plus longs que ceux actuellement planifiés. Par ailleurs, il pourrait entraîner une mobilisation de l'équipe dirigeante et la détourner temporairement des activités existantes du Groupe. La survenance de ces situations pourrait avoir un impact défavorable sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement et les perspectives du Groupe.

4.4 RISQUES LIES A L'ORGANISATION DU GROUPE

4.4.1 Risques relatifs à la politique de croissance externe

La croissance externe constituera un des leviers du développement du Groupe afin d'étendre notamment son déploiement sur le territoire et l'étendue de son offre de solutions de mobilité. La mise en œuvre de cette stratégie dépend, en partie, de la capacité de la Société à identifier des cibles attractives, à réaliser ces acquisitions à des conditions satisfaisantes et à les intégrer avec succès dans ses opérations et son organisation actuelles.

Le Groupe pourrait cependant ne pas être en mesure d'identifier des cibles attractives ou de conclure des opérations au moment opportun et/ou à des conditions satisfaisantes. De plus, compte tenu du contexte concurrentiel particulièrement actif avec des acteurs aux moyens financiers significatifs, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de mener à terme les opérations de développement et de croissance externe qu'il envisagerait au regard de ses critères d'investissement, ce qui pourrait avoir un impact négatif significatif sur la mise en œuvre de sa stratégie.

La croissance externe implique des risques et notamment les suivants :

- la non réalisation des hypothèses des plans d'affaires sous-tendant les valorisations, en particulier en ce qui concerne les synergies et les économies d'échelle escomptées entre concessions d'une même marque constructeur ;
- la réussite de l'intégration au Groupe des sociétés acquises et de leurs salariés ;
- l'incapacité à retenir certains salariés ou fidéliser le portefeuille clients des sociétés acquises ;
- l'accroissement du niveau d'endettement en vue de financer les acquisitions ou l'émission de titres de capital, ce qui pourrait faire prendre au Groupe des risques financiers et se voir imposer certaines restrictions ou avoir un impact dilutif pour ses actionnaires ;
- la mobilisation de l'équipe dirigeante autour de ces projets ce qui pourrait la détourner temporairement des activités existantes du Groupe ; ainsi que
- le décalage par rapport aux délais anticipés en termes de retour sur investissements attendus des acquisitions futures ou réalisées.

Enfin, les acquisitions de concessions ou de fonds de commerce de concessions sont soumises à un accord préalable du ou des constructeurs concernés qui ont ainsi la possibilité de s'opposer à des transactions. De plus, certaines acquisitions nécessitent l'accord des autorités de la concurrence dans le cadre du contrôle des concentrations.

L'activité, la situation financière, les résultats, le développement et les perspectives du Groupe à moyen et long terme pourraient être significativement affectés par la réalisation de l'un ou plusieurs de ces risques

4.4.2 Risques liés à la nécessité de recruter et fidéliser des collaborateurs pour accompagner la croissance

Le succès de la Société dépend largement du travail et de l'expertise de la direction générale, des membres du comité exécutif, du comité de direction, de l'encadrement et plus généralement, de l'ensemble de ses collaborateurs. Si la gestion familiale du Groupe a largement contribué et continue de contribuer à la réussite et de la pérennité du Groupe, il n'en demeure pas moins qu'Alexandre PAROT et Virginie PAROT-GAUZIGNAC, actuels dirigeants du Groupe, ont veillé depuis de nombreuses années à mettre en place une organisation interne destinée à la fois à optimiser la circulation et le partage d'informations ainsi que de permettre des prises de décisions collectives à travers la mise en place d'un comité exécutif et d'un comité de direction regroupant les responsables des principaux pôles de compétences du Groupe et qui seraient à même de palier ainsi au risque d'indisponibilité provisoire ou permanent de l'un des membres de la famille PAROT.

Malgré cette organisation interne la structure mise en place afin de sécuriser le développement du Groupe, l'indisponibilité prolongée ou le départ de l'une ou plusieurs de ces personnes ou d'autres collaborateurs clés pourrait entraîner des pertes de relationnel clients et constructeurs et/ou des carences en termes de compétences commerciales et /ou techniques pouvant ralentir l'activité et altérer à terme, la capacité du Groupe à atteindre ses objectifs.

La Société aura besoin de recruter de nouveaux cadres dirigeants et d'autres collaborateurs notamment techniques pour les activités d'entretien et réparation. Malgré l'attrait que peut présenter le Groupe en termes de perspectives de développement, son incapacité à attirer, recruter dans des délais raisonnables, former et retenir ces personnes clés pourrait l'empêcher ou le freiner dans l'atteinte de ses objectifs et ainsi avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats, sa situation financière, son développement et ses perspectives.

4.4.3 Risques liés aux systèmes d'information

Le Groupe exploite des systèmes d'information (notamment pour la gestion de ses stocks, de ses ventes et de ses commandes ainsi que pour la tenue de sa comptabilité et de son reporting) qui sont indispensables à la conduite efficace de son activité commerciale. La sécurité des systèmes d'information est assurée pour les logiciels métiers, sites internet et messagerie par un hébergement et des sauvegardes quotidiennes auprès des concepteurs et/ou distributeurs des logiciels utilisés ainsi que sur le serveur administré en interne par le Groupe et pour lequel un système de monitoring quotidien a été déployé. Quant à l'infrastructure réseau, le Groupe a installé des systèmes de secours sur les sites principaux.

Bien qu'à ce jour le Groupe n'a jamais été confronté à des situations de pannes et/ou interruption de ses systèmes d'information et malgré une politique de renforcement des programmes de secours de ses systèmes d'information et de ses infrastructures, une défaillance de l'un d'entre eux pourrait avoir un impact défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats ou les perspectives du Groupe.

En outre, le Groupe pourrait faire l'objet d'attaques ciblées de ses réseaux informatiques (intrusions ou de tentatives d'intrusion de son système de sécurité informatique) à l'instar d'un nombre croissant de sociétés. Les techniques mises en œuvre pour pirater, interrompre, dégrader la qualité ou saboter les systèmes informatiques évoluant constamment, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de se prémunir contre de telles techniques de piratage ou de mettre en place rapidement un système de réponse approprié et efficace. Toute panne ou interruption des services informatiques liée à de telles intrusions ou à d'autres facteurs, serait susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats ou les perspectives du Groupe.

4.5 RISQUES JURIDIQUES ET REGLEMENTAIRES

4.5.1 Risques liés à la réglementation

Deux règlements d'exemption régissent les activités de distribution pour le marché de la vente des véhicules neufs et pour l'après-vente (distribution des pièces de rechange et des prestations d'entretien et de réparation).

Les activités de distributeur agréé et de réparateur agréé de marques constructeurs sont menées dans un cadre contractuel relevant de deux règlements d'exemption (se reporter au paragraphe 6.6.1 ci-après). Il en découle certaines clauses contractuelles pouvant s'avérer contraignantes pour le Groupe tel que cela est décrit ci-avant au paragraphe 4.2.1.

Par ailleurs, toute évolution de cette réglementation pourrait imposer aux constructeurs de revoir tout ou partie des termes de ces contrats. Il pourrait alors en résulter des contraintes et/ou des coûts supplémentaires pour le Groupe afin de se mettre en conformité ce qui pourrait avoir un impact défavorable significatif sur l'activité, les résultats et les perspectives du Groupe.

Certaines activités du Groupe sont également affectées par la réglementation en matière d'environnement.

Les activités d'après-vente (entretien, réparation) sont concernées par la réglementation en matière d'environnement ce qui peut augmenter les contraintes pesant sur les concessions (récupérations de pièces ou de liquides polluants notamment) ou engendrer des impacts défavorables. Ainsi, le délai d'écoulement des stocks de véhicules particuliers et commerciaux constitue un enjeu majeur car des délais trop longs peuvent impliquer la nécessité de déprécier certains véhicules en stocks. En 2015, le Groupe a ainsi été contraint de constituer une provision de 1,5 M€ sur certains véhicules industriels concernés par la nouvelle norme antipollution EURO 6 applicable depuis septembre 2015.

Bien que la Société opère un suivi régulier et une veille des réglementations auxquelles elle est soumise, des modifications de ces réglementations ou de leurs modalités d'application, ou des modifications importantes de la législation, pourraient entraîner une hausse des coûts et une diminution des marges de l'activité services d'après-vente. Cela serait susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur les activités, les résultats, la situation financière, et les perspectives de la Société.

Le Groupe est soumis à une réglementation spécifique relative à l'activité d'intermédiation en matière d'assurance et de crédit

La vente de prestations de services associés à la vente d'un véhicule (assurance, financement) pour lesquelles le Groupe agit en tant qu'intermédiaire sont soumises à une réglementation spécifique (se reporter au paragraphe 6.6.3). Toute modification de cette réglementation pourrait le cas échéant contraindre le Groupe au respect d'un cadre de plus en plus strict et à supporter de nouvelles obligations en la matière ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur son activité, sa rentabilité et ses perspectives de développement.

4.5.2 Risques liés à la responsabilité du fait des produits

En sa qualité de distributeur de véhicules, le Groupe pourrait voir sa responsabilité engagée du fait des produits qu'il distribue quand bien même ces produits bénéficient de la garantie des constructeurs. La responsabilité civile délictuelle du Groupe pourrait notamment être engagée si le véhicule vendu est à l'origine d'un dommage subi par un tiers. Ainsi, si le véhicule vendu est atteint d'un vice caché et que cette défaillance est à l'origine d'un accident causant un préjudice à un tiers, ce dernier peut se prévaloir de la faute du vendeur pour engager sa responsabilité civile et obtenir réparation de son préjudice au titre de la responsabilité civile délictuelle.

Afin de se prémunir contre un tel risque, le Groupe a souscrit une assurance responsabilité civile professionnelle ad hoc étant précisé qu'il aurait par ailleurs la faculté de se retourner contre les constructeurs concernés. Néanmoins, à ce jour, le Groupe n'a jamais été confronté à une telle situation.

4.5.3 Risques liés à la propriété intellectuelle

Les droits de propriétés intellectuels détenus par la Société sont détaillés au chapitre 11 du présent Document de base. La remise en cause d'une marque ou d'un nom de domaine pourrait contraindre le Groupe à des dépenses liées à l'intervention de conseils juridiques et le cas échéant, au paiement de dommages et intérêts. Néanmoins, compte-tenu de son activité de distribution de véhicules aux marques

constructeurs, la remise en cause d'une marque ou d'un nom de domaine ne devrait pas affecter significativement l'activité commerciale du Groupe mais pourrait le contraindre à engager des coûts destinés à développer une nouvelle politique de marque ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur les résultats et la situation financière du Groupe.

4.6 RISQUES FINANCIERS

4.6.1 Risque de liquidité

Le Groupe gère le risque de liquidité en établissant des prévisions de trésorerie et en analysant les écarts entre les prévisions et réalisations ainsi qu'en essayant d'aligner au mieux les profils d'échéances des actifs et des passifs financiers.

Au 30 juin 2016, l'échéancier de la dette consolidée est le suivant :

en K€	Solde au 30/06/2016	< 1 an	de 1 an à 5 ans					Total 1 à 5 ans	> 5 ans
		< 30 juin 2017	juil. 17 à juin 18	juil. 18 à juin 19	juil. 19 à juin 20	juil. 20 à juin 21	juil. 21 à juin 22	juil. 17 à juin 22	> juin 2022
Emprunts bancaires portés par la holding (SA Groupe Parot)	4 045	405	414	663	673	683	604	3 038	603
Emprunts bancaires portés par le secteur "Véhicules Particuliers"	3 866	982	846	647	381	700	154	2 728	156
Emprunts bancaires portés par le secteur "Véhicules Commerciaux"	517	229	93	195	-	-	-	288	-
Emprunts bancaires portés par les sociétés agricoles (SCEAs et SCIs)	159	40	31	26	27	29	6	119	-
Lignes Court Terme	20 314	20 314						-	-
Total des dettes financières	28 901	21 969	1 384	1 532	1 082	1 412	764	6 173	759

La part prépondérante des lignes court terme résulte d'un choix de financement des stocks du Groupe à travers la mise en place de billets de trésorerie à ces éléments d'actif circulant (se reporter au paragraphe 10.1.2).

La Société a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et considère être en mesure de faire face à ses échéances à venir pour les douze prochains mois à la date du présent Document de base.

4.6.2 Risque de change

Néant, le Groupe effectuant l'intégralité de ses achats et ventes en euro.

4.6.3 Risque de crédit

Le Groupe n'est pas exposé à un risque de crédit significatif et est principalement concentré sur les créances clients.

Solvabilité des clients

Le Groupe est peu confronté à des problèmes de solvabilité clients l'ayant conduit à devoir provisionner des créances clients face à l'incertitude liée à un risque de non-recouvrement. Cette nécessité est appréciée au cas par cas. Au titre des exercices clos les 31 décembre 2015 et 2014, la dotation aux provisions pour créances douteuses s'est élevée à 40 K€ et 164 K€, soit pour chaque année moins de 0,1% du chiffre d'affaires consolidé, et reste faible au 1^{er} semestre 2016 (dotation nette de 132 K€).

Délais de règlements clients

Le délai de règlement moyen accordés aux clients s'analyse au regard des spécificités des deux secteurs d'activité du Groupe.

Concernant la vente de véhicules particuliers, le délai moyen est inférieur à un mois. Il résulte d'un mix entre des ventes de voitures à particuliers acquittées soit au comptant, soit à crédit auquel cas le montant de la vente est perçu dans un délai de l'ordre d'une semaine, puis la vente de pièces détachées principalement à des mécaniciens réparateurs agréés auxquels des délais de l'ordre de 30 à 60 jours sont accordés et la vente de véhicules d'occasion à des professionnels bénéficiant d'un délai de paiement de l'ordre de 30 jours.

Concernant la vente de véhicules commerciaux, le délai moyen est de l'ordre de deux mois qu'il s'agisse de la vente de véhicules ou de services à destination de professionnels. Ce délai peut atteindre près de trois mois concernant les ventes au profit d'administrations ou services publics.

Risques de dépendance vis-à-vis d'un nombre restreint de clients

Le Groupe ne connaît aucune dépendance vis-à-vis d'un nombre restreint de client. Le premier client du Groupe a contribué à hauteur de moins de 3% de son chiffre d'affaires consolidé pour l'exercice 2015.

4.6.4 Risque de taux d'intérêt

Au 31 décembre 2015 sur 5 884 K€ d'emprunts bancaires, seule une fraction marginale a été souscrite à taux variable (163 K€ indexés sur l'Euribor 3M et 1M), les lignes de financements bancaires court terme sont par ailleurs rémunérées à taux fixe.

S'agissant des avances financières dédiées aux stocks octroyées par des établissements spécialisés, sur les 8 700K€ d'avances figurant en dettes d'exploitation au Bilan au 31 décembre 2015, seules 1 982 K€ ont été réalisées sur la base d'un taux variable (Euribor 1 an + 1%).

Au regard de la charge d'intérêt financier nette de produits financiers constatés dans les comptes au 31 décembre 2015, soit (623) K€, une variation de +/-10% des taux d'intérêts applicables sur l'ensemble de l'endettement financier ainsi que sur les avances financières sur stock obtenus aurait eu un impact inférieur à 100 K€ et peut ainsi être considéré au regard du résultat net consolidé 2015 comme marginal.

Cette situation est inchangée au 30 juin 2016.

4.6.5 Risque lié à la saisonnalité du besoin en fond de roulement

Le besoin en fond de roulement du Groupe connaît une forme de saisonnalité à la clôture du semestre au 30 juin résultant de la comptabilisation des remises à obtenir des constructeurs. Elles viennent majorer le poste « Autres créances » alors qu'en fin d'exercice, la plupart des sommes dues sont encaissées par le Groupe.

4.6.6 Risque de dilution

La Société n'a jamais encore procédé à l'émission ou l'attribution d'instruments financiers donnant accès au capital de la Société. Il ne peut être exclu que dans un futur plus ou moins proche la Société procède à l'émission ou l'attribution de tels plans dans le cadre, notamment, de sa politique de motivation de ses dirigeants et salariés ou que dans le cadre de sa politique de croissance externe, une ou plusieurs acquisitions puissent notamment faire l'objet d'une rémunération totale ou partielle en titres de la Société. Dans de tels cas, il en résulterait une dilution, potentiellement significative, pour les actionnaires de la Société.

4.7 ASSURANCES ET COUVERTURE DES RISQUES

Le Groupe a mis en œuvre une politique de couverture des principaux risques liés à son activité et susceptibles d'être assurés avec des montants de garantie qu'il estime compatible avec la nature de son activité, et continuera à appliquer la même politique dans le cadre du développement futur de son activité. Les polices d'assurance souscrites par le Groupe contiennent des exclusions et plafonds de garantie ainsi que les franchises habituellement imposées par les compagnies d'assurance sur le marché.

Ces polices couvrent principalement les risques relatifs à la responsabilité civile du Groupe ainsi que celle des dirigeants :

Police d'assurance	Assureur	Risques couverts	Montant des garanties	Expiration
Responsabilité Civile Professionnelle (maison mère et filiales)	AXA	RC Professionnelle	Dommages corporels, matériels et immatériels confondus : 7 650 000 € sans pouvoir excéder pour les dommages matériels et immatériels confondus 350 000 € par sinistre dont 180 000 € pour les dommages immatériels confondus Disposition particulières : - dommages immatériels : dommages immatériels non consécutifs 180 000 € par sinistre - dommages aux véhicules des préposés : dommages matériels et immatériels non consécutifs 180 000 € par sinistre - faute inexcusable et faute intentionnelle : dommages corporels 1 000 000 € par sinistre	01/01/2017 - Renouvellement automatique
		RC après travaux et livraison des véhicules livraison	Dommages corporels, matériels et immatériels confondus : 1 350 000 € par année d'assurance dont 180 000 € pour les dommages immatériels	
Responsabilité des dirigeants	AXA	RC DES DIRIGEANTS	5 000 000 €	01/09/2017 - Renouvellement tacite -
Multirisques de l'entreprise	AXA	Incendie	Risques locatifs, bâtiments, matériels et mobiliers en valeur à neuf : 68 525 208 €	01/01/2017 - Renouvellement automatique
		Vol	101 814 €	
		Bris de glaces	31 653 €	
		Accidents d'ordre électrique	150 397 €	
		Bris de machines	700 000 €	
Automobile	AXA	Perte d'exploitation	selon marge brute 2014 40 494 448 €	01/01/2017 - Renouvellement automatique
		RC Automobile	Véhicules assurés : confiés, neufs non immatriculés, sous trois volets, de propriété - Dommages corporels : illimités - Dommages immatériels : 7 622 500 €	
		Plafond global par accident + incendie + explosion + tempête	4 000 000 € par événements	
		Plafond par catégories de véhicules	76 000 € par véhicule de - de 3,5 T 152 450 € par véhicule de +3,5 T	
Mutuelle	IRP AUTO	Garantie de santé et prévoyance	Détails dans les clauses contractuelles	31 décembre 2016- renouvellement automatique

Même si le Groupe a souscrit une assurance responsabilité civile, les actions en responsabilité peuvent parfois aboutir à des paiements importants, dont une partie pourrait ne pas être prise en charge par ses assureurs. Le Groupe ne peut pas garantir que les plafonds de couverture de ses programmes d'assurance seront adéquats pour le protéger de demandes d'indemnisation futures ou contre des pertes d'exploitation encourues à la suite de sinistres intervenus sur ses sites de distribution ou du fait de véhicules commercialisés et qu'il sera en mesure à l'avenir de maintenir ces polices d'assurance dans des conditions favorables (montants des primes, niveau de franchise etc.). Les activités, les résultats, la situation financière et les perspectives du Groupe pourraient être significativement affectés si les polices d'assurance du Groupe devaient à l'avenir s'avérer insuffisantes.

4.8 RISQUES LIES AUX CONTENTIEUX AUXQUELS LA SOCIETE EST PARTIE

Se reporter au paragraphe 20.8 du présent Document de base.

5 INFORMATIONS CONCERNANT LA SOCIETE

5.1 HISTOIRE ET EVOLUTION DE LA SOCIETE

5.1.1 Dénomination sociale de la Société

La Société a pour dénomination sociale : Groupe Parot.

5.1.2 Lieu et numéro d'enregistrement de la Société

Groupe Parot est inscrit auprès du RCS de Bordeaux sous le N° 349 214 825 depuis le 20/02/2015 (anciennement inscrite auprès du RCS de Brive).

5.1.3 Date de constitution et durée

La Société a été constituée pour une durée de 99 ans s'achevant le 20 février 2065, sauf dissolution anticipée ou prorogation.

5.1.4 Siège social de la Société, forme juridique, législation régissant ses activités

Initialement constituée sous forme de société civile et transformée en société anonyme à directoire et conseil de surveillance en juin 1999, par décision de l'assemblée générale des actionnaires réunie le 30 juin 2016, la Société a modifié son mode de gouvernance pour devenir une société anonyme à conseil d'administration.

La Société, régie par le droit français, est principalement soumise pour son fonctionnement aux articles L. 225-1 et suivants du Code de commerce.

Le siège social de la Société est situé 21 rue Daugère 33520 Bruges (France).

Les coordonnées de la Société sont les suivantes :

Téléphone : +33 (0)5 33 89 22 10

Adresse courriel : newsfi@groupe-parot.com

Site Internet : www.groupe-parot.com

5.1.5 Evènements marquants dans le développement de la Société

1978 : Rachat de la société « PLS » Poids Lourds Service (alors concessionnaire de la marque DAF) dans le secteur des véhicules commerciaux implantée à Brive-la-Gaillarde par Alain Parot.

1978 – 2000 : 1^{ère} phase de développement au rayonnement local

1980 : Développement sur le secteur des Véhicules Particuliers. La Société devient concessionnaire Volkswagen et Audi puis Alfa-Romeo, Seat et Honda, marques abandonnées dans les années 80 au profit de la marque FORD.

1988 : Signature du premier contrat de concession avec FORD France sur le secteur des Véhicules Particuliers.

1993 : Résiliation par PLS du contrat de concession DAF. Signature d'un contrat de concession IVECO (sur le secteur des véhicules commerciaux) avec trois implantations à Brive, Périgueux et Limoges. Les effectifs de la Société passent à près de 90 personnes.

2000 : Rachat des concessions automobiles FORD à Tulle et Sarlat.

2001-2014 : Alexandre Parot rejoint le groupe familial - Recentrage sur l'activité de distribution de véhicules et accélération du déploiement au niveau régional

2001 : Acquisition par PLS de la concession IVECO de Bordeaux (Aquitaine Véhicules Industriels - AVI). Avec deux implantations supplémentaires à Bordeaux et Agen, l'ensemble PLS et AVI devient l'un des trois plus importants concessionnaires IVECO de France. Alexandre Parot rejoint le groupe familial.

2002 : Rachat de la concession IVECO de Bayonne, Pau et Tarbes. Le Groupe Parot devient également distributeur Mazda sur le secteur des Véhicules Particuliers.

2003 : Fusion et absorption de la société AVI par PLS. Création de la société GAP TRUCKS. Rachat de la succursale MAN de Bordeaux sur le secteur des véhicules commerciaux.

2004 : Rachat des concessions FORD de Périgueux et Bergerac. Création de la société GAP Industrie location – distribution de semi-remorques et de pièces de rechange -.

2006 : Virginie Parot rejoint le groupe familial

2007 : Acquisition de la société RIONDEL véhicules industriels, distributeur des marques IVECO, MAN et Fiat Professional (secteur des véhicules commerciaux) sur le territoire Poitou-Charentes.

2008 : Rachat des concessions FORD de Langon et de Libourne. AUTO SERVICE devient GAP AUTOMOTIVE.

2010 : Rachat de la concession IVECO à Toulouse.

2011 : PLS devient GAP VI.

2013 : Création de la société GAP Premium où sont logés les fonds de commerce BMW-MINI (secteur Véhicules Particuliers) de Brive et Limoges acquis en mai et octobre. Alexandre Parot est nommé Président du Directoire. Alain Parot devient Président du Conseil de surveillance.

2014-2020 : Transmission du contrôle du Groupe à Alexandre et Virginie Parot. Déploiement de la stratégie de développement axée sur les véhicules particuliers avec une ambition de développement national grâce à l'intensification et la diversification du réseau de commercialisation

Octobre 2014 : Rachat du fonds de commerce FORD d'Angoulême.

Fin 2014 : évolution de l'actionnariat. Dans le cadre d'une opération mixte d'apport et transmission de titres :

- Dans un premier temps, modification de l'actionnariat du Groupe en décembre 2014 suite à la donation par Alain et Liliane Parot de 69,29% du capital au bénéfice d'Alexandre et Virginie Parot qui à l'issue de cette opération détiennent chacun 39,13% du capital ;
- Dans un deuxième temps, renforcement des capitaux propres du Groupe par l'apport des titres de 3 SCI (24/87, Les Vignes, 64) hébergeant les sites de vente des activités Poids-Lourds (secteur des « Véhicules Commerciaux ») de Limoges, Périgueux et Bayonne par Virginie et Alexandre Parot qui à l'issue de ces opérations détiennent chacun 42,20% du capital de la Société.

Juin 2015 : Finalisation de la transmission du contrôle du Groupe à Alexandre et Virginie Parot à travers :

- l'apport à une structure holding ad hoc dénommée AV Holding de 78,00% du capital de la Société (39% pour Alexandre et Virginie Parot) ;
- l'achat de 15,60% du capital par la holding AV Holding à Alain Parot financé par dette.

A l'issue de l'opération, AV Holding détient 93,59% du capital et Alexandre et Virginie Parot détiennent par ailleurs directement 6,40% du capital

Décembre 2015 : Changement de dénomination des filiales afin de valoriser la marque Parot sur un plan commercial. GAP Automotive devient Parot Automotive, GAP Premium devient Parot Premium, GAP V.I. devient Parot V.I., GAP Trucks devient Parot Trucks et GAP Industrie devient Parot Industrie.

Mai 2016 : acquisition du Sous-Ensemble VO 3000, marchand spécialisé dans le négoce de véhicules d'occasion auprès de professionnels, avec plus de 5000 ventes en 2015 à partir de deux plateformes logistiques situées à Clermont Ferrand et Poligny (CA 2015 : 57,1 M€)

29 Juillet 2016 : signature d'un protocole d'acquisition d'un groupe de distribution indépendant installé dans la région Ile de France et le Loiret (Sous-Ensemble BEHRA) (CA 2015 : 80,1 M€) et distribuant les marques FORD et MITSUBISHI à travers 8 concessions.

5.2 INVESTISSEMENTS

5.2.1 Principaux investissements réalisés depuis le 1^{er} janvier 2013

Les principaux investissements réalisés au cours de la période présentée sont les suivants :

Investissements consolidés (en K€)	Exercice 2013 12 mois - Audités	Exercice 2014 12 mois - Audités	Exercice 2015 12 mois - Audités	1er semestre 2016 6 mois - exam limité
Ecart d'acquisition et Fonds de commerce	1 119	1 346	0	2 152
Immobilisations incorporelles	41	62	111	203
Immobilisations corporelles	3 121	1 830	1 840	1 049
Immobilisations financières	11	0	0	27
TOTAL	4 292	3 238	1 951	3 431

Ecart d'acquisition et fonds de commerce

Au titre de 2013, les investissements ont concerné principalement l'acquisition de deux fonds de commerce situés à Brive et Limoges repris successivement le 1^{er} mai et 1^{er} octobre 2013 permettant au Groupe d'élargir son offre de véhicules particuliers à un segment « Premium » à travers les marques BMW et MINI. Ces acquisitions de fonds de commerce se sont accompagnées du rachat (i) de stocks ainsi que (ii) d'agencement et aménagements attachés aux sites de distribution acquis (cf. ci-dessous).

Au titre de 2014, les investissements ont concerné principalement les écarts d'acquisitions constatés en complément des écarts d'évaluation identifiés sur les constructions (cf. ci-dessous) suite à l'intégration dans le Groupe de trois SCI hébergeant les sites de vente des activités Poids-Lourds (secteur des « Véhicules Commerciaux ») de Limoges, Périgueux et Bayonne. Ces SCI ont été apportées par Alexandre et Virginie Parot le 31 décembre 2014 en contrepartie d'une augmentation de capital de la Société à leur profit (se référer au § 21.1.7.2) et n'ont donc pas donné lieu à décaissement de trésorerie de la part du Groupe.

Au cours du 1^{er} semestre 2016, le montant de 2 152 K€ concerne exclusivement l'écart d'acquisition résiduel résultant de l'entrée dans le périmètre du Groupe du Sous-Ensemble VO 3000 à compter du 1^{er} juin 2016.

Immobilisations incorporelles

Les investissements incorporels sont marginaux et concernent exclusivement pour la période présentée des acquisitions de logiciels. Dans le cadre du projet Digital (se référer au § 6.3.5 et 6.5.3) lancé par le Groupe, 17 K€ de frais de développement de logiciel ont été activés à fin 2015 et 151 K€ complémentaires ont fait l'objet d'une activation au cours du 1^{er} semestre 2016.

Immobilisations corporelles

En 2013, à l'occasion du rachat des fonds de commerce de Brive et Limoges hébergeant les marques BMW et MINI, le Groupe a repris pour près de 1 300 K€ d'agencements et aménagements liés aux constructions des sites.

Il a également investi près de 750 K€ en agencements et installations dans le cadre de la mise aux standards préconisée par le constructeur FORD¹. Puis, au titre du rajeunissement du parc de véhicules de courtoisie (véhicules mis à la disposition des clients pendant la durée de réparation de leurs véhicules) et de démonstration sur le secteur Véhicules Commerciaux, plus de 700 K€ ont été investis dans l'acquisition de matériels de transport. A noter que ce rajeunissement s'est accompagné de cessions de véhicules pour près de 600 K€ (soit un impact d'investissement net de l'ordre de 100 K€).

Le montant d'investissement résiduel de l'ordre de 400 K€ a concerné des investissements « de maintien » permettant le fonctionnement des activités (renouvellement de matériels et outillages industriels ainsi que d'agencements et installations obsolètes).

Au titre de 2014, le parc de véhicules de courtoisie et de démonstration sur le secteur Véhicules Particuliers, en particulier sur le segment Premium (marques BMW et MINI) a fait l'objet d'un nouveau rajeunissement représentant un investissement de près de 900 K€. Il s'est accompagné de cessions de véhicules pour près de 500 K€ (soit un impact d'investissement net de l'ordre de 400 K€).

Près de 300 K€ ont également été consacrés à des opérations de reboisement du parc agricole (verger) détenu par la filiale SCE Bois La Mandrie (cédée postérieurement au 31 décembre 2015, cf. § 20.2).

Le montant résiduel d'investissement résiduel de l'ordre de 400 K€ a porté sur des investissements « de maintien » destiné aux activités courantes des concessions (renouvellement de matériels et outillages industriels ainsi que d'agencements et installations obsolètes).

Enfin, dans le cadre de l'entrée dans le Groupe des trois SCI hébergeant les sites de vente des activités Poids-Lourds (secteur des « Véhicules Commerciaux ») de Limoges, Périgueux et Bayonne (cf. ci-dessus), 4 577 K€ de constructions au titre d'écarts d'évaluation ont été constatés suite à la valorisation du patrimoine immobilier desdites SCI. L'acquisition des trois SCI ayant été rémunérée en titres de la Société, aucun décaissement n'est intervenu.

Au titre de 2015, les principaux investissements ont concerné la mise aux standards préconisée par les constructeurs : environ 700 K€ sur les sites BMW et MINI de Brive et Limoges et près de 500 K€ sur les sites FORD de Libourne, Tulle et Sarlat. Près de 300 K€ ont également été consacrés à la modernisation de ses infrastructures informatiques. Le montant résiduel d'investissement d'environ 200 K€ a concerné des investissements « de maintien » des concessions (renouvellement de matériels et outillages industriels ainsi que d'agencements et installations obsolètes).

¹ Se référer au § 6.6.2 concernant les relations contractuelles avec les constructeurs.

Sur le 1^{er} semestre 2016, la majeure partie des investissements corporels concernaient d'une part des agencements et installations techniques à hauteur de 300 K€, de l'acquisition de véhicules de courtoisie à hauteur de 217 K€ et enfin des travaux d'aménagement du nouveau bâtiment hébergeant la holding du Groupe à hauteur de 262 K€.

Immobilisations financières

Les seules variations sur les périodes présentées concernent des compléments de dépôt de loyer sur des sites exploités par le Groupe.

5.2.2 Principaux investissements réalisés par le Groupe depuis le 30 juin 2016 et mode de financement

Après l'acquisition du Sous-Ensemble VO 3000 en mai 2016 pour un montant de 4,2 M€ financé à hauteur de 0,6 M€ via la trésorerie du Groupe et pour 3,6 M€ par dette bancaire, le Groupe a mené une nouvelle opération de croissance externe en juillet 2016 portant sur l'acquisition du Sous-Ensemble BEHRA avec effet au 30 octobre 2016 pour un montant de 6,2 M€ (se reporter aux paragraphes 12.1, 20.2 et 20.6.1 (notes 1.2, 1.3 et 1.1 des comptes semestriels au 30 juin 2016)). Le prix d'acquisition sera acquitté au plus tard le 30 octobre 2016 à travers l'obtention d'un financement de 6,2 M€ à provenir i) d'une augmentation de capital du Groupe PAROT et /ou ii) d'un ou plusieurs emprunts.

Les autres investissements réalisés depuis le début du second semestre 2016 sont de même nature et d'un ordre de grandeur similaire à ceux engagés au titre des périodes présentées et sont relatifs à la fois au fonctionnement des activités (investissements « de maintien ») et au développement de la plateforme digitale.

5.2.3 Principaux investissements envisagés

La Société ne prévoit pas, pour le moment, de réaliser d'investissements significatifs pour les années à venir et pour lesquels les organes de direction de la Société ont pris des engagements fermes.

Cependant comme cela est décrit au chapitre 6.5.3, la stratégie à mener au cours des prochains années devrait conduire à un montant de l'ordre de 5 M€ de nouveaux investissements d'ordre technologique et marketing qui sur un plan comptable, ne se traduiraient pas nécessairement par une augmentation des immobilisations (notamment en matière marketing) liés au déploiement de la plateforme digitale devant être opérationnelle d'ici l'été 2017 (1,5 M€ de coûts sur les 5 M€ d'investissements globaux devant être engagés d'ici à cette date).

De plus, il est rappelé que la croissance externe demeure un axe de développement stratégique du Groupe devant se traduire dans un futur plus ou moins proche par de nouveaux investissements portant notamment sur des rachats de concessions, de fonds de commerce et/ou de sociétés. A ce titre, une mission rémunérée a été confiée à un administrateur du Groupe (se reporter à la section 19.2.1).

6 APERCU DES ACTIVITES

6.1 PRESENTATION GENERALE

Le Groupe Parot a été fondé, il y a presque 40 ans, par Alain Parot, père d'Alexandre et Virginie Parot les dirigeants actuels. Le groupe familial est aujourd'hui un des acteurs majeurs de la distribution automobile (véhicules, poids lourds et utilitaires) de la région Sud-Ouest, et entend rapidement couvrir le territoire national comme en témoigne l'acquisition du Sous-Ensemble BERHA implanté en Ile de France et dans le Loiret en juillet 2016. Avec cette acquisition, le Groupe compte alors 37 concessions et réalise un chiffre d'affaires (pro-forma 2015) de plus de 360M€.

L'entreprise trouve son origine en 1978 à l'occasion du rachat par le fondateur du fonds de commerce de la concession poids lourds dans laquelle il était salarié en charge des ventes. Deux ans après, il acquiert une première concession automobile et s'ensuit une décennie consacrée à un développement local et diversifié (location de matériel, manutention...). En 2001, à l'occasion d'une acquisition majeure (concession IVECO Nord-Aquitaine et ses deux points de vente de Bordeaux et Agen), le Groupe recentre prioritairement ses activités sur la distribution de véhicules particuliers et commerciaux (utilitaires et industriels) et développe une stratégie de déploiement régional. Dans ce dessein, une politique de croissance externe soutenue est menée pour accélérer le développement organique. Seize acquisitions sont réalisées en 15 ans venant élargir le réseau de concessions et compléter le portefeuille de marques distribuées à sept constructeurs avec par exemple l'intégration d'une gamme premium en 2013 par le biais de l'acquisition de concessions BMW et MINI.

A l'issue d'une période de croissance ininterrompue dans la région Sud-Ouest, malgré une filière automobile particulièrement touchée par la crise de 2009, le Groupe détenait fin 2015, 29 concessions à travers lesquelles 9 145 véhicules ont été vendus sur l'exercice pour un chiffre d'affaires consolidé de 226 M€ en croissance de 11%, répartis sur deux secteurs avec :

- 111 M€ générés dans le secteur des « **Véhicules Particuliers** » qui constitue depuis 2011 l'axe de développement stratégique, et sur lequel le Groupe est distributeur agréé de 4 constructeurs FORD, MAZDA, BMW et MINI. En 2015, ses 15 concessions ont commercialisé 6 390 véhicules (soit une hausse de 14%), neufs et d'occasion dans une proportion de l'ordre de 1,5 véhicules d'occasion pour 1 véhicule neuf. Ce pôle a contribué à hauteur de 70% des volumes de ventes 2015 et à 49% du chiffre d'affaires dont 40% des volumes et 46% du chiffre d'affaires au sein de ce pôle a été effectué grâce à la vente de véhicules neufs. Ce chiffre d'affaires ne concerne pas uniquement du chiffre d'affaires sur la vente de véhicules et inclue comme indiqué ci-après du chiffre d'affaires lié à la vente de pièces de rechange et de services.
- 115 M€ générés dans le secteur des « **Véhicules Commerciaux** » regroupant les véhicules industriels, les semi-remorques, mais aussi et surtout les utilitaires légers, et au titre duquel le Groupe Parot est principalement distributeur agréé des marques IVECO, MAN, FIAT PROFESSIONAL, mais également de ZF, GRANALU, KRONE, NOTEBOOM. Avec 2.755 véhicules vendus en 2015 par les 14 concessions dédiées, ce pôle a généré 30% des volumes 2015 et 51% du chiffre d'affaires consolidé de l'exercice compte tenu d'un prix de vente unitaire moyen plus élevé que celui de l'activité Véhicules Particuliers. Malgré une croissance en 2015, les volumes ont diminué de 4%² depuis 2011 sur ce segment, reflet de la crise économique subie de plein fouet par les entreprises du secteur. Ce chiffre d'affaires ne concerne pas uniquement du chiffre d'affaires sur la vente de véhicules et inclue comme indiqué ci-après du chiffre d'affaires lié à la vente de pièces de rechange et de services.

² A périmètre constant

En plus de la vente de véhicules et de pièces détachées (la contribution de la vente de pièces détachées au chiffre d'affaires consolidé s'est élevée à 31,0 M€, soit 13,7% des revenus totaux dont respectivement 12,8 M€ générés par le secteur Véhicules Particuliers, et 18,2 M€ par le secteur véhicules commerciaux), le modèle économique repose également sur la vente d'un ensemble de services associés : services financiers liés à la vente de véhicules où le Groupe agit en tant qu'intermédiaire (financement, assurances, garantie) et ceux liés à l'après-vente en tant que réparateur agréé (entretien, réparation, mécanique et carrosserie). Au titre de 2015, la contribution des services au chiffre d'affaires consolidé s'est élevée à 21,7 M€, soit 9,6% des revenus totaux dont respectivement 6,0 M€ générés par le secteur Véhicules Particuliers, et 15,7 M€ par le secteur véhicules commerciaux.

A l'issue d'une opération de transmission-rachat menée en 2014, Alexandre Parot et Virginie Parot-Gauznac prennent le contrôle du Groupe et affichent alors de nouvelles ambitions sur un secteur où les volumes constituent un des leviers clés de la réussite. Affirmant leur volonté de se concentrer sur les Véhicules Particuliers, ils réalisent en mai 2016 l'acquisition stratégique du Sous-Ensemble VO 3000, un grossiste spécialisé dans la vente de véhicules d'occasion à destination des professionnels (distributeurs, revendeurs, mandataires) qui lors de son dernier exercice clos le 30 septembre 2015, a vendu près de 5.000 véhicules d'occasion pour un chiffre d'affaires de 57,1M€. Cette opération de croissance externe revêt une importance particulière car elle permet au Groupe d'intégrer un maillon supplémentaire de la chaîne de valeur du marché de la voiture d'occasion, un marché moins contraint, et aux volumes bien plus significatifs que celui des véhicules neufs (environ 5,6 millions d'immatriculations en 2015 contre 1,9 million pour le neuf, soit un rapport de l'ordre de 1 à 3). L'intégration de cette source d'approvisionnement choisie, contrairement aux reprises forcées menées en accompagnement des ventes de voitures neuves, constitue un levier de l'amélioration de la marge brute et permet au Groupe d'adresser une nouvelle cible de clientèle professionnelle.

Afin d'inscrire le Groupe dans cette dynamique de croissance soutenue, les dirigeants souhaitent capitaliser sur les nombreux acquis du Groupe parmi lesquels :

Une expertise métier qui s'exprime à la fois par :

- Une démarche commerciale orientée vers une nouvelle expérience client capable de répondre le plus fidèlement possible à leurs attentes à travers la fourniture de solutions de mobilité sur-mesure grâce à la richesse de son offre et au professionnalisme des équipes ;
- Une relation de confiance, étroite et pérenne avec les constructeurs qui lui a permis au fil des ans d'acquérir un poids dans les négociations avec les fournisseurs mais aussi une latitude dans sa stratégie commerciale ;
- Des partenariats avec des acteurs de premier plan en matière de services financiers (financeurs et assureurs) à même d'accompagner le Groupe dans un déploiement ambitieux ;
- La performance dégagée grâce à une parfaite maîtrise des leviers opérationnels du secteur dont la qualité du sourcing, la gestion et le financement des stocks ainsi que l'animation d'un réseau de concessions.

Un réseau régional de proximité susceptible d'être dupliqué nationalement ;

Un savoir-faire largement éprouvé en matière de croissance externe, principal moteur du développement du Groupe depuis 2001. Après un travail d'intégration réussi, chacune des acquisitions réalisées a soit accéléré soit renoué avec la croissance et la rentabilité ;

Une présence commerciale sur les marchés des véhicules neufs et d'occasion dont la complémentarité vient sécuriser le potentiel de développement du Groupe en période de conjoncture économique difficile. Dans le cadre d'une stratégie recentrée sur le véhicule particulier, cette double présence devrait permettre de tirer davantage profit de l'appétence actuelle du marché pour les véhicules d'occasion qui, captés à près de 65% par des transactions entre particuliers, redeviennent une des priorités des professionnels. Parallèlement, le Groupe peut profiter de la dynamique retrouvée sur le marché du neuf depuis deux ans ;

Un historique de croissance et de rentabilité opérationnelle préservée, y compris en période de crise économique à laquelle le secteur a pourtant été particulièrement exposé avec une baisse de 1,3 % des immatriculations de véhicules particuliers neufs entre fin 2011 et fin 2013 ;

Un actionnariat familial avec une vision entrepreneuriale de long terme, qui a su démontrer sa capacité à financer une croissance soutenue, tout en préservant son indépendance financière grâce à un pool bancaire fidèle et diversifié sur un secteur d'activité relativement capitalistique avec des stocks importants à financer. Toutefois, grâce à une gestion maîtrisée des stocks qui se traduit par un taux de rotation rapide, la diminution de près de onze jours du BFR entre fin 2013 et fin 2015 a généré une amélioration sensible de la capacité d'autofinancement, préservant ainsi l'équilibre financier du Groupe ;

Une équipe de plus de 500 collaborateurs partageant une culture commune axée sur la satisfaction clients, encadrée par un top-management expérimenté et complémentaire au sein d'une organisation structurée pour accompagner le développement du Groupe ;

Un **marché français de près de 8 millions de véhicules particuliers (neufs et occasion)** offrant de nombreuses opportunités de développement. Caractérisé par une concurrence particulièrement morcelée, le marché connaît depuis quelques années des mouvements de concentration qui sont autant d'opportunités de croissance. Dans le même temps, l'essor du digital vient progressivement transformer l'organisation du marché et ouvre des perspectives à de nouveaux modèles et acteurs.

Fort de son savoir-faire, le Groupe Parot a pour ambition d'ici à 2020 d'intégrer le top 10 français sur le secteur des véhicules particuliers des distributeurs indépendants, ce qui correspond à près de 40 000 véhicules vendus par an à cet horizon. Pour y parvenir, le Groupe mise sur une stratégie offensive toujours centrée sur les véhicules particuliers, fondée sur trois principaux axes de développement, porteurs entre eux de synergies importantes :

- **l'accélération du déploiement du réseau à l'échelle nationale** à travers des opérations de croissance externe : le Groupe privilégiera des cibles implantées dans des zones périurbaines où la densité de population auto-dépendante est élevée. Une première étape vient d'être franchie en juillet 2016 avec l'acquisition du Sous-Ensemble BEHRA³, distributeur des marques Ford et Mitsubishi à travers sept concessions en Ile-de-France et dans le Loiret qui en 2015 a commercialisé 4 728 véhicules pour un chiffre d'affaires de 80,1 M€. D'autres cibles sont d'ores et déjà identifiées notamment en région lyonnaise et nantaise ;

- **la conquête du marché des véhicules d'occasion** : face à l'enjeu majeur que constitue ce marché au regard de son poids relatif sur le marché (environ 5,6 millions d'immatriculations par an contre 1,9 millions pour le neuf), le Groupe tirera le meilleur parti de l'acquisition de VO 3000 pour mener une stratégie agressive sur le marché de l'occasion, avec pour objectif d'afficher un ratio de ventes véhicules d'occasion / véhicules neufs proche de celui du marché (soit un ratio de 3 contre environ 1,5 actuellement). A cette fin, cette nouvelle plateforme de sourcing approvisionnera le réseau physique du Groupe avec des occasions couvrant un nombre de marques élargi et constituera un des éléments moteur pour permettre la mise en œuvre du troisième vecteur de développement décrit ci-après ;

- **le lancement d'une offre 100% digitale de vente de véhicules d'occasion** : en s'appuyant sur son expertise et son organisation actuelle, le Groupe lancera à l'été 2017, un site de commercialisation de véhicules d'occasion sur Internet, convaincu de la pertinence de ce canal de distribution pour un marché principalement dirigé par les prix, et sur lequel le coût d'acquisition du client est sensiblement inférieur à celui sur le réseau physique, notamment compte-tenu du coût du foncier et de celui de la force de vente. En préparation depuis près de 6 mois, ce projet devient possible depuis l'acquisition du Sous-Ensemble VO 3000, la performance opérationnelle d'un tel site étant totalement dépendante de la profondeur et de la largeur de l'inventaire proposé, lui-même dépendant de la capacité d'approvisionnement de véhicules.

³ Se reporter aux paragraphes 20.2 et 20.6.1.

Fort de ses 37 concessions, d'une plateforme logistique de grossiste et d'un chiffre d'affaires pro forma (intégrant les Sous-Ensembles VO3000 et BEHRA) de l'ordre de 363,2 M€ en 2015 dont 248,3 M€ au titre du seul secteur des véhicules particuliers pour un volume de 15 913 unités), le Groupe Parot fait son entrée dans le top 25 des distributeurs automobiles indépendants en France et poursuit sa croissance avec un chiffre d'affaires semestriel consolidé de 126,1 M€ en croissance de près de 10,8%. Le chiffre d'affaires semestriel pro forma s'est établi pour sa part à 192,5 M€ intégrant six mois d'activité des deux Sous-Ensembles acquis. La Société envisage de s'introduire en Bourse afin de se doter des moyens financiers qui seront le moteur de sa croissance future avec, en ligne de mire, un chiffre d'affaires consolidé supérieur à 600 M€ à l'horizon 2020 et une place dans le top 10 français de la distribution automobile. En plus du financement des axes stratégiques décrits ci-dessus, ce projet dotera le Groupe d'une notoriété et d'une crédibilité encore renforcées auprès de ses partenaires et clients potentiels, ce qui constituera un atout en période de consolidation.

6.2 LES MARCHES DU GROUPE

6.2.1 L'organisation du marché de la distribution automobile en France

L'organisation du marché de la distribution automobile présente de grandes disparités selon que l'analyse porte sur le segment du véhicule neuf ou celui de l'occasion. Alors que l'intermédiation s'impose sur le premier, le second fait une large part aux transactions menées directement entre particuliers.

6.2.1.1 Les intervenants sur le marché des véhicules neufs

L'intermédiation passe par une multitude d'acteurs même si les réseaux de marques s'imposent comme les principaux acteurs. Pour la marque, sa réputation et son image se construisent sur des produits dont la conception répond le plus fidèlement aux attentes de la clientèle, et dont les caractéristiques témoignent des valeurs que recherche le consommateur. Pour nourrir cette image, la compétence d'un réseau qualifié s'est imposée afin de satisfaire et fidéliser les clients. Cela rejoint les attentes au plan de l'usage puisqu'en achetant une solution de mobilité pour plusieurs années, les automobilistes exigent que l'agrément, l'utilité et la sécurité correspondante se maintiennent dans le temps.

Le choix de réseaux de marques permet aux constructeurs de poursuivre trois objectifs principaux :

- **la réduction des coûts de distribution** : seule une concentration des livraisons et de l'ensemble des relations commerciales nécessaires à la distribution des produits sur un nombre d'opérateurs sélectionnés et répartis géographiquement de façon cohérente permet un maillage du territoire avec un coût de distribution réduit au minimum.

- **l'homogénéisation de l'image de la marque et des services associés aux yeux des consommateurs** : le réseau permet au constructeur d'imposer à son distributeur au travers de systèmes d'information et de formations obligatoires, un niveau très élevé de connaissance et de maîtrise du produit lui permettant de conseiller efficacement les clients et prospects,

- **la sécurité** : le suivi des véhicules par le réseau en après-vente (garantie, entretien et réparation) permet la traçabilité des véhicules. Disposer d'un réseau équipé et structuré revêt une importance encore plus forte dans les cas extrêmes de rappel de série.

➤ Les constructeurs ou importateurs

Les constructeurs ou importateurs vendent en direct à certaines catégories de clientèle, telles que certaines sociétés de location courte durée de véhicules, certaines collectivités publiques, leur propre personnel ou le personnel des entreprises de leur groupe.

➤ Le réseau « primaire »

Le réseau dit « primaire » de la distribution du marché de véhicules s'organise autour de deux types d'acteurs : les structures affiliées aux constructeurs et des distributeurs indépendants. Ces acteurs assurent traditionnellement la vente et l'après-vente. Une catégorie nouvelle, les réparateurs agréés, est toutefois apparue depuis 2002.

- Les structures affiliées

Les structures affiliées sont des filiales ou succursales.

Les succursales sont des établissements dépourvus de personnalité juridique propre et d'autonomie financière à l'égard des constructeurs ou importateurs, à la différence des filiales. Ces dernières sont signataires de contrats de distribution identiques à ceux proposés aux distributeurs indépendants.

Au cours des 20 dernières années, l'ensemble des constructeurs français ont filialisé leurs succursales, principalement implantées dans les grandes agglomérations. Les filiales des importateurs de véhicules, de marques européennes ou non européennes, sont peu nombreuses et implantées exclusivement dans les grandes agglomérations.

- Les distributeurs agréés (anciennement dénommés « les concessionnaires »)

Les distributeurs agréés sont des entreprises juridiquement indépendantes liées par un contrat de distribution avec un constructeur ou un importateur. Leur activité principale est la vente et l'après-vente des véhicules qu'ils achètent aux constructeurs ou importateurs et revendent pour leur propre compte. Les distributeurs agréés achètent également aux constructeurs et importateurs des pièces de rechange pour les véhicules de la marque qu'ils revendent :

- soit, directement aux clients qui confient leur véhicule à l'entretien ou en réparation,
- soit, en tant que grossiste ou réparateur indépendant à des agents du réseau secondaire.

Même si depuis l'intervention en 2002 du règlement d'exemption européen 1400/2002 (cf. 6.6.1), les contrats de distribution du secteur automobile ne sont plus des contrats de concession, le terme générique est encore largement employé pour désigner ces professionnels indépendants.

- Les réparateurs agréés

Le règlement d'exemption européen 1400/2002 a également conduit à la création d'un nouveau statut, celui de « réparateur agréé » uniquement pour l'après-vente.

L'accès à ce statut implique le respect de critères sélectifs définis par le constructeur ou l'importateur. Tout opérateur respectant ces critères peut demander à conclure un contrat qui le lie au constructeur ou à l'importateur et en fait donc un membre du réseau primaire.

Ce statut a permis à des réparateurs indépendants d'entrer dans des réseaux officiels de marques, ainsi qu'à des agents qui appartenaient au réseau secondaire (voir ci-dessous) d'accéder au réseau primaire de la marque.

La majorité des réparateurs agréés sont toutefois également distributeurs agréés pour la vente des véhicules neufs.

➤ Le réseau « secondaire »

Les agents de marque constituent le réseau secondaire. Il s'agit d'entreprises juridiquement indépendantes liées à un distributeur agréé ou éventuellement à une filiale de constructeur ou d'un importateur. Les agents sont les relais de proximité des distributeurs pour assurer le service après-vente et dans certains cas, la vente de véhicules neufs. Il existe deux catégories d'agents de marque :

- les *agents revendeurs* qui achètent les véhicules aux distributeurs agréés pour les revendre aux clients finaux et négocient la reprise des anciens véhicules. Propriétaires de leur stock, les agents revendeurs sont responsables de leur marge ;

- les *agents de services* qui ont pour vocation essentielle d'assurer l'après-vente, et interviennent comme indicateurs d'affaires pour la commercialisation des véhicules neufs.

➤ La distribution hors réseau

D'autres acteurs participent au système de distribution hors réseau. Il s'agit d'intervenants sans lien contractuel ni avec les constructeurs ou les importateurs, ni avec les distributeurs agréés, qui exercent leur activité de manière autonome selon les règles de la libre entreprise. Il en existe deux types :

- *le mandataire* : c'est un prestataire qui achète un véhicule neuf au nom et pour le compte d'un client final qui l'a mandaté par écrit pour mener à bien et à sa place cette transaction ;

- *le revendeur non agréé* : il s'agit d'un commerçant qui achète un véhicule en son nom et pour son compte afin de le revendre à un client final.

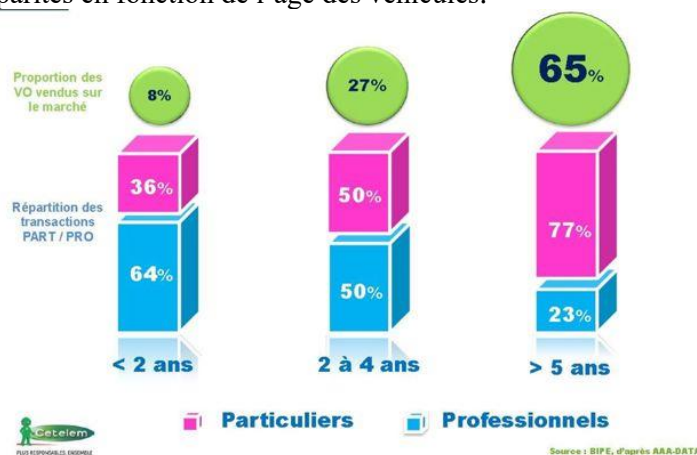
De nombreux intervenants coexistent donc sur le marché de la distribution du véhicule neuf. Les réseaux primaires, de distributeurs agréés sur lequel se positionne le Groupe Parot, sont toutefois prédominants pour la distribution des véhicules particuliers, véhicules utilitaires et véhicules commerciaux.

6.2.1.2 Un marché de l'occasion dominé par les particuliers

Le marché de l'occasion se décompose lui-même en deux segments. D'une part, celui à destination du client final et, d'autre part, celui du négoce entre professionnels.

Sur le premier segment, le marché de l'occasion connaît de multiples circuits comptant presque autant d'acteurs que le marché du neuf, ce qui s'explique par le fait que dans environ 70%⁴ des cas, la vente d'un véhicule neuf s'accompagne d'une reprise qualifiée de « forcée ». Les acteurs du neuf développent généralement une activité dédiée à l'occasion. Néanmoins, malgré l'existence de cette chaîne de valeur aux multiples intervenants, le marché de l'occasion se caractérise par une part significative de transactions directes entre particuliers qui génèrent près des 2/3 des immatriculations annuelles, soit près de 4 millions d'unités sur un total proche de 6 millions en 2015.

Cette estimation est corroborée par une étude publiée en juin 2014 par Cetelem mettant toutefois en évidence quelques disparités en fonction de l'âge des véhicules.



Sur le créneau des occasions de plus de 5 ans qui représente au total plus de 65% des immatriculations, la part des particuliers atteint 77%. Mais elle est ramenée à 36% sur les occasions de moins de 2 ans qui ne représentent cependant que 8% du marché en volume. L'origine des flux d'approvisionnement des véhicules explique la part prépondérante (64%) des professionnels. Sur ce créneau d'âge, les véhicules proviennent principalement des flottes professionnelles, des loueurs courte durée contraints au renouvellement régulier de leur parc. En raison de la taille de leur parc, ces acteurs ne s'adressent

⁴ Estimation Société

presque exclusivement qu'aux grossistes ou aux constructeurs qui eux-mêmes recyclent ces véhicules dans leur propre réseau ou bien recourent aux grossistes, ce qui explique la part prépondérante de 64%. Le Groupe estime ainsi à environ 2 millions par an, le nombre de véhicules d'occasion (première main) qui vient alimenter le marché - dont 1 million à l'origine de professionnels.

Le second segment du marché est celui des véhicules d'occasion à négoce, occupé par les grossistes (également appelés « négociants »). Ces spécialistes sont les interlocuteurs des principaux pourvoyeurs de véhicules d'occasion que sont les loueurs longue durée (GE Fleet, ARVAL, LEASEPLAN, ALD Automotive...) et les loueurs courte durée qui déversent plusieurs dizaines de milliers de véhicules par an sur le marché. Ils fondent, par ailleurs, une partie de leur rentabilité sur leur capacité à vendre rapidement leurs flottes. A l'autre bout de la chaîne, ils s'adressent à une clientèle de professionnels tels que les distributeurs en quête d'un vaste choix d'approvisionnements en adéquation avec les attentes du marché. Ce marché n'est pas quantifiable car les transactions entre professionnels ne génèrent pas d'immatriculations.

Face à cette diversité d'acteurs qui peut induire des empilements de marges, l'intégration de la chaîne de valeur, notamment sur le marché de l'occasion, constitue un des leviers clés en matière de rentabilité des distributeurs.

6.2.2 Le marché Français des Véhicules Particuliers (VP) : évolution récente et perspectives

Par nature, le marché des véhicules particuliers (VP) est sensible aux cycles économiques. Pour autant, malgré la crise financière et le ralentissement économique des dernières années, le marché français a démontré une résilience grâce à la coexistence des segments du neuf et de l'occasion. Il n'a, par ailleurs, été que faiblement affecté par le développement de solutions de mobilité alternatives (Autolib'...) qui restent l'apanage des très grandes villes mais ne répondent en rien aux besoins et exigences des populations périurbaines et rurales qui restent très majoritairement auto-dépendantes pour leurs déplacements professionnels ou personnels. Cette population représente plus de 20 millions de personnes, soit près d'un tiers de la population française⁵ qui, en l'absence de véhicule personnel, a peu ou difficilement accès à son travail ou ses loisirs.

Une étude d'avril 2016 réalisée par l'IFOP pour le site internet www.drivepad.fr concluait en outre, qu'en moyenne, 68% des Français utilisent leur voiture comme moyen de transport pour leurs déplacements quotidiens⁶, soit plus de 20 millions de Français auto-dépendants.

On constate également une progression constante de la *multimotorisation* du fait de ces besoins de mobilité. En France en 2014, 34,9% des ménages possèdent ainsi deux véhicules ou plus selon l'INSEE, contre 29,6% en l'an 2000, 26,3% en 1990 et 16,5% en 1980.

Le taux global de motorisation a continué d'ailleurs à augmenter, puisque 83% des ménages dans l'Hexagone possédaient en 2013 au moins un véhicule, contre 80,3% en 2000 et 70,8% en 1980.⁷

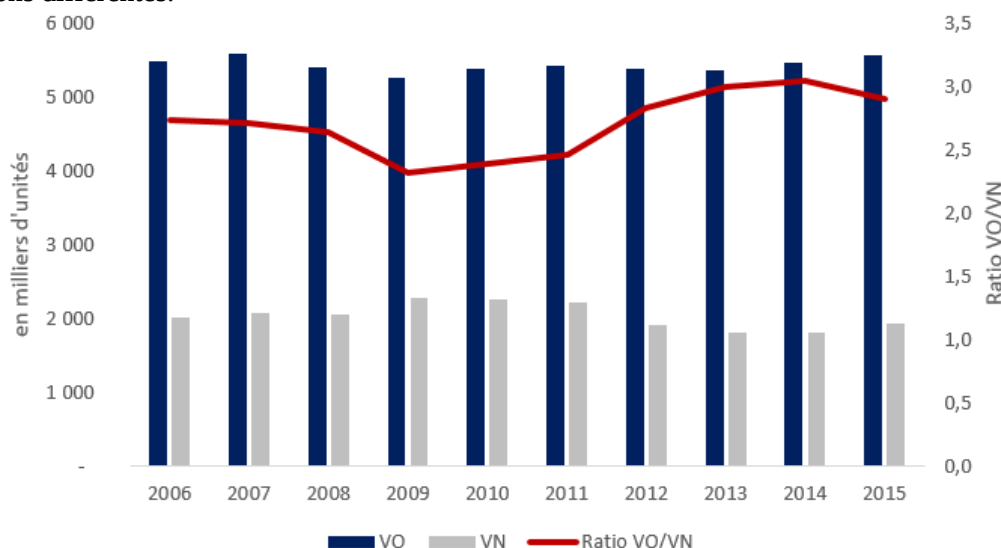
⁵ <https://www.senat.fr/rap/r97-415/r97-4155.html>

⁶ <http://www.drivepad.fr/magazine/etude-drivepad-les-francais-leur-auto-son-utilisation-le-budget> (étude réalisée en avril 2016)

⁷ Source INSEE ; http://www.insee.fr/fr/themes/tableau.asp?reg_id=0&ref_id=NATTEF05160

6.2.2.1 Un marché fortement résilient où le segment de l'occasion surpasse celui du véhicule neuf

Cette capacité de résistance a permis au marché français de l'automobile de se rapprocher en 2015 des niveaux qui le caractérisaient au déclenchement de la crise de 2008/2009. Avec un total de 7,48 millions d'immatriculations de véhicules (soit 1,92 million de VN et 5,56 millions de VO), le marché français a enregistré une croissance de 3% en 2015 à laquelle chacun des deux segments a contribué dans des proportions différentes.



* Source : fichier central des automobiles, CCFA, SOeS-RSVERO

Ainsi, avec une hausse de 6,8% atteignant 1,92 million de nouvelles immatriculations⁸ (dont +12,5% sur le seul mois de décembre 2015), le marché français des véhicules particuliers neufs a enregistré l'an dernier sa plus forte progression depuis 2009. Celui des véhicules d'occasion (VO) a pour sa part, établi un plus haut depuis huit ans.

Avec 5,56 millions de modèles d'occasion vendus en France en 2015, soit une progression de 2,1% par rapport à 2014, ce marché se rapproche de son précédent record établi en 2007 avec près de 5,57 millions d'immatriculations.

Cette évolution contrastée entre les deux segments ne traduit pas l'existence d'un segment qui serait de manière générale plus dynamique que l'autre mais reflète plutôt le rattrapage du segment du véhicule neuf nettement plus exposé en période de conjoncture économique difficile du fait de la part importante des ventes aux entreprises (plus de 50% des véhicules neufs vendus⁹).

Comme le montre le schéma ci-dessus, le segment de l'occasion affiche une résilience forte en période de crise contrairement à celui des véhicules neufs. Ainsi, au cours des quinze dernières années, le marché de l'occasion est resté relativement stable oscillant entre 5,24 millions d'unités en 2009, au pic de la récession, et 5,57 millions de véhicules vendus en 2007, soit un écart maximum d'environ 6,3%. Des chiffres à mettre en contraste avec le segment du neuf qui comptait en 2007/2008 environ 2,06 millions d'immatriculations annuelles contre 1,76 million en 2013, soit un écart de près de 17%. Ce delta prend en compte l'effet d'aubaine résultant de l'instauration d'une prime à la casse par le gouvernement Fillon afin de soutenir la filière automobile en 2009 et 2010. La principale explication est qu'en période de crise, les ménages doivent arbitrer entre un décalage de leur acte d'achat ou son report sur un véhicule d'occasion par définition moins cher.

⁸ Comité des Constructeurs Français d'Automobiles (CCFA)

⁹ <http://www.lejdd.fr/Economie/Entreprises/Automobile-un-marche-en-trompe-l-oeil-726494>

Les premiers mois de l'exercice et les anticipations de marché pour 2016 semblent confirmer la poursuite de ce rebond soutenu par des taux de financement historiquement bas. Ainsi, selon le CCFA (Comité Français des Constructeurs Automobiles), l'année en cours pourrait enregistrer une nouvelle hausse du marché des immatriculations de véhicules neufs de l'ordre de 5% avec un second semestre qui devrait légèrement ralentir après un premier semestre en croissance de 8,3%. Les chiffres des immatriculations en France sur les six premiers mois de 2016 viennent conforter ces attentes avec des segments du VN et du VO respectivement en hausse brute cumulée de 8,3 % (ramenée à 5,8% en nombre de jours ouvrables) et de 3,4% sur la période par rapport au 1^{er} semestre 2015 avec plus de 1 102 442 immatriculations pour l'un et près de 2 866 736 pour l'autre (<http://www.ccfa.fr/Le-marche-francais-des-voitures-163079>).

Il est à noter que le Groupe est positionné sur des marques ayant connu des croissances significatives des immatriculations de véhicules neufs supérieures à la croissance du marché en 2015 (+ 6,8%) avec notamment BMW (+ 12,3%), MINI (+23,2%), FORD (+ 7,5%), MAZDA (+38,9%) et MITSUBISHI (+12,6%). Néanmoins, ces croissances soutenues doivent être appréciées au regard des parts de marché limitées sur le marché français qui s'établissaient en 2015 à 4,2 % pour FORD, 2,8 % pour BMW, 1,2 % pour MINI, 0,4 % pour MAZDA et 0,2 % pour MITSUBISHI.

6.2.2.2 Le segment des VO cristallise de nombreuses attentions

Les chiffres 2015 confirment la tendance qui n'a cessé de s'amplifier depuis 2009, à savoir l'écart existant entre les ventes de véhicules neufs et d'occasion dont le rapport se stabilise autour de 1 pour 3. En d'autres termes, les ventes de voitures d'occasion ont été près de trois fois plus importantes que les neuves. Si l'on prend en considération le fait que, désormais, la moitié des achats de voitures neuves est réalisée par des sociétés, le rapport s'établit alors de 1 à plus de 5 pour ce qui concerne les achats réalisés par des particuliers¹⁰

La conquête du marché du VO semble donc s'imposer pour un distributeur. Sa profondeur lui confère un potentiel bien plus stratégique que celui du VN renforcé par une plus grande stabilité sur la durée. Depuis 2005, les immatriculations d'occasion se sont maintenues au-dessus du seuil des 5,2 millions par an. Le ralentissement économique a en effet incité les consommateurs à se tourner vers des modèles de « deuxième main » - au kilométrage limité et avec une décote par rapport aux véhicules neufs (prix de vente moyen de 22 100 euros pour le neuf contre 14 000 euros pour l'occasion). En outre, la montée en puissance des ventes de VN aux sociétés est venue alimenter l'offre de VO en véhicules relativement bien entretenus. Ainsi, 62% des consommateurs estiment que l'occasion est une solution pour acheter un véhicule proche du neuf mais à moindre prix¹¹. Ce phénomène tient aussi à une évolution de la perception de la voiture. Si, auparavant, l'acte d'achat recouvrait une dimension statutaire et sociale, c'est aujourd'hui beaucoup moins le cas. La démarche se veut désormais plus pragmatique et donc davantage portée sur le prix. Face à ce constat, depuis les difficultés rencontrées par la filière à compter de 2009, le marché du VO suscite de nouvelles convoitises.

Or, comme présenté au paragraphe 6.3.1.2 ci-dessus, les particuliers ont préempté le marché de l'occasion notamment sur le principal créneau des véhicules de plus de 5 ans sous l'effet conjugué :

- d'une mise en contact facilitée par l'essor des intermédiaires du Net, encore appelés les « infomédiaires » : Le Bon Coin, L'argus, La Centrale, AutoScout24... mais également ;
- d'une offre de professionnels souvent déconnectée de la demande (peu de véhicules de plus de 5 ans et de moins de 10.000 € alors qu'ils représentent près de 60% de la demande).

Devant la difficulté de rentabiliser des ventes à moins de 8 000€ offrant des garanties et bénéficiant d'une remise en état, beaucoup de professionnels avaient préféré se concentrer sur le marché de plus en plus étroit des VO récents à très récents (au prix de fait plus élevé) jusqu'à se déconnecter de la

¹⁰ http://www.lemonde.fr/economie/article/2016/01/25/le-marche-automobile-saute-sur-l-occasion_4852789_3234.html#K5gkSeGusjKfrZkO.99

¹¹ Selon une étude OpinionWay pour La Centrale (mars 2016)

demande, laissant peu à peu une part de marché grandissante aux particuliers. Poussés en cela par la crise de 2009, les réseaux de marques et les autres acteurs professionnels ont développé depuis quelques années, des stratégies afin de se repositionner sur les segments clés du VO.

Les constructeurs ont tous leur label VO (« Les occasions du Lion » pour Peugeot, « Das Welt Auto » pour Volkswagen...) et créent même des labels dédiés qui permettent de segmenter leur offre. Opel a ainsi lancé ses labels « G2 premium », « Select » et « Access » tandis que Renault s'est positionné sur le *low cost* avec son label « Le Prix Futé » ou encore Peugeot sur les VO de 3 à 8 ans (kilométrage pouvant atteindre 130 000 km) avec son « Occasions du Lion » et son offre « Primo ». De leur côté, des distributeurs marquent leur présence sur ce marché avec des labels spécifiques tels Gemy avec son label « Easy Gemy ».

Quels que soient les intervenants, réussir à s'imposer sur le marché du VO demande la mise en place d'un sourcing le plus diversifié possible afin de donner la priorité aux achats de véhicules à forte rotation et à gros volumes. Ce positionnement sur la chaîne de valeur s'avère donc d'autant plus stratégique qu'une offre élargie proposant des services et des garanties pourrait convaincre deux acheteurs de VN sur trois de se tourner vers l'occasion¹².

6.2.3 Les acteurs du marché

6.2.3.1 Un marché des distributeurs indépendants en phase de concentration

Le marché français des distributeurs indépendants (hors réseaux affiliés constructeurs) sur lequel intervient le Groupe Parot, se caractérise par un important morcellement. Derrière les trois leaders¹³ que sont PGA Motors, Gueudet et By My Car¹⁴ respectivement numéros un, deux et trois du classement national (en nombre de véhicules neufs vendus), coexistent pas moins de 350 acteurs indépendants¹⁵ dont seuls les 70 premiers vendent plus de 5 000 véhicules neufs par an et seuls les 230 premiers ont vendu plus de 400 véhicules neufs en 2014¹⁶.

Le tableau ci-après présente la forte dispersion en termes de chiffre d'affaires entre chacun d'entre eux.

¹² TNS Sofres

¹³ Y exclus CFAO qui n'intervient pas en France

¹⁴ By My Car ayant pris la 3^{ème} place suite au rachat en juin 2016 du Groupe Delorme, l'ensemble consolidé totalisant un chiffre d'affaires 2014 de 1 109 M€ pour 38 443 véhicules neufs vendus

¹⁵ Source : Société

¹⁶ Autoactu.com, annuaire des groupes de distribution automobiles et de leurs fournisseurs (édition 2016) – septembre 2015

Classement *	Nom	CA 2014 en K€	Dont véhicules neufs vendus en 2014
Succursales constructeurs			
	Renault Retails Group	4 319	146 725
	Citroen Retail France	2 788	89 581
	Peugeot Retail France	2 013	71 185
	Mercedes retail France	573	10 048
	Filiales VW France	257	7 837
Distributeurs agréés (indépendants)		Marques distribuées (Véhicules neufs)	
1	PGA Motors **	3 600	101 300
2	CFAO Automotive	1 898	61 389
3	Géudet	1 134	32 000
4	Bernard	915	28 500
5	GBH	850	30 000
6	By My Car	800	29 000
7	Jean Rouyer Automobiles	681	18 343
8	Neubauer	617	17 634
9	David Gerbier	573	26 000
10	Maurin	540	18 100
25	Chabot	365	6 270
50	JMJ Autos	211	6 720
100	Pigeon	114	3 887
150	Car	74	2 038
200	Dugat	41	1 300

(*) Classement extrait de l'annuaire des distributeurs publié en juillet 2015 par le CCFA sur la base des données 2014.

(**) PGA Motors était un distributeur multimarques indépendant acheté en 1999 par Porsche Holding, elle-même détenue par Volkswagen depuis mars 2011.

Ce morcellement conduit naturellement à un mouvement de consolidation qui s'est traduit depuis 2012 par près de 25 opérations de rachats¹⁷. Cette tendance sur le marché est soutenue par trois principaux facteurs :

- un phénomène de transition générationnelle où les acteurs familiaux se retrouvent confrontés à l'absence de possibilité de reprise en interne ou dans un cadre familial ;
- la volonté des constructeurs de pouvoir s'adresser à des plateformes de distribution de taille plus significative - donc plus organisées -, plus autonomes et bénéficiant d'une assise financière plus solide. La constitution de plaques régionales de distribution correspond à un souci des constructeurs de désigner des « leaders » régionaux dans la distribution de leur marque. Afin de réduire les coûts, il s'agit de réduire le nombre d'interlocuteurs sur un territoire délimité par le constructeur mais pas celui du nombre de points de vente ;
- la recherche pour le distributeur d'une taille critique sur un marché où l'effet volume constitue un des principaux leviers de développement et permet de compenser les faibles marges.

Ainsi, si l'Annuaire des groupes de distribution automobile et leurs fournisseurs d'Autoactu.com relève 30 nouveaux arrivants dans son édition 2016, il constate également que de nombreux autres ont changé de main ou ont disparu du classement en raison de cette concentration sous l'effet des rapprochements suivants :

¹⁷ Autoactu.com, annuaire des groupes de distribution automobiles et de leurs fournisseurs (édition 2016) – septembre 2015

Entité/groupe racheté	CA (M€)	Acquéreur
2012		
Autodex	39	Groupe Vauban
Davignac	135	Groupe Jean Rouyer
Meny	100	Groupe Bailly et David Gerbier
Access (Gilles Bader)	69	Groupes Hess, Grasser et St Christophe
2013		
DWA (Yves Danzell)	66	Groupes Marani, Métin et Priod
Grand Sud Auto	75	Groupe Bruschet
Leroux	67	Groupe Vikings
Philippart	25	Groupe Urbaniak
Langlois	nc	Groupe Mary
Tressol	78	Groupe Chabrier
Baskoto (Pierre Boivin)	50	Groupe Eden Auto
Collay		Groupe David Gerbier
2014		
Gorrias	70	Groupe Chabot
HG Autos (Huber Ginisty)	80	Groupes David Gerbier, Bailly et Hess
Schwaller	50	Groupes PGA Motors, Jallu-Berthier et Zélus
Zanon	nc	Groupe Jallu-Berthier
Pacific Motors (Stéphane Riehl)	nc	Groupes JFC Duffort, Rabot et Blanchard
Jacob	92	Groupe PGA Motors
Paillard	90	Groupe Tuppin
Dosmond	56	Groupe PGA
Mennetrier	250	Groupe Gueudet
2015		
TTA	86	Groupes Team Colin, BR Motors et GCA
Groupe Schuller		Groupe PGA

Positionné aujourd'hui autour de la 50^{ème} place du classement des distributeurs indépendants sur la base du CA 2015, le Groupe Parot entend capitaliser sur son savoir-faire démontré en matière de croissance externe et profiter de ce mouvement de concentration pour intégrer le Top 10 des distributeurs indépendants en France d'ici 2020. A ce titre, il devrait franchir un premier palier important d'ici la fin de l'année une fois l'acquisition du Sous-Ensemble BEHRA¹⁸ devenue définitive avec laquelle il devrait alors se situer autour du Top 25.

Encore absente des marchés boursiers français, la distribution automobile est en revanche présente sur divers marchés étrangers avec des acteurs parfois de taille très significative, ci-dessous quelques sociétés de distribution automobile cotées sur les marchés financiers¹⁹ :

D'Itieren (coté sur Euronext à Bruxelles) : fort d'une relation de plus de 65 ans avec le groupe Volkswagen et ses multiples marques, ce groupe familial est le 1^{er} distributeur automobile belge avec 22% de parts de marché. Il a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires consolidé de 6.034,4 M€ pour un résultat courant avant impôt de 212,1 M€ dont respectivement 2 874,2 M€ et 74,5 M€ au titre de sa seule branche « Auto ». Il a commercialisé près de 115.000 véhicules neufs pour un chiffre d'affaires de 2 512,8 M€ et les ventes d'occasions atteignent 46,5 M€ (source : rapport annuel 2015).

¹⁸ Protocole d'acquisition signé le 29 juillet 2016 avec un transfert de titres prévu le 30 octobre 2016

¹⁹ Données issues des sites internet des sociétés mentionnées

Lookers (coté sur le London Stock Exchange) : créé en 1908 et fort de 53 concessions, ce groupe a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires consolidé de 3 649 M£ dont 1 835 M£ et 1 212 M£ respectivement au titre des ventes de véhicules neufs et d'occasion.

Inchcape (coté sur le London Stock Exchange) : créé en 1847, Inchcape est présent dans 26 pays à travers le monde (23% de son chiffre d'affaires est réalisé en Europe : au UK principalement, qui contribue à hauteur de 18% de son chiffre d'affaires, en Belgique et au Luxembourg). Distribuant une trentaine de marques, ce groupe a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires consolidé de 6 836 M£ dont 60% réalisé sur la vente de véhicules d'occasion, SAV et pièces de rechange et 40% sur la vente de véhicules neufs et services associés (financement et assurances).

AutoNation (coté sur le NYSE aux Etats-Unis) : créé en 1996, AutoNation opère aux Etats-Unis à travers près de 300 concessions, en distribuant principalement 3 marques américaines (GM, Ford et Chrysler) et 6 marques étrangères (Toyota, Honda, Nissan, BMW, Mercedes et Lexus) et a réalisé en 2015 20 862 M\$ de chiffre d'affaires dont près de 60% sur des véhicules neufs (hors financement et assurance) et près de 20% sur la vente de véhicules d'occasion.

AutoCanada Inc. (coté sur le Toronto Stock Exchange au Canada) : créé en 2001, AutoCanada opère au Canada à travers plus de 50 concessions distribuant 11 marques. Il a commercialisé en 2015 plus de 60 000 véhicules dont plus de 40 000 véhicules neufs et 20 000 véhicules d'occasion pour un chiffre d'affaires consolidé global de 2 904 MCAD.

6.2.3.2 Les acteurs du véhicule d'occasion de négoce

Concernant le marché des professionnels, à la connaissance de la Société, il n'existe pas de source externe disponible détaillant le poids relatif des acteurs. Sur un marché très morcelé, elle estime néanmoins le nombre d'intervenants ayant un lien direct avec les constructeurs limité. Ces derniers privilégiant des relations avec des acteurs autonomes de taille critique et disposant d'une certaine assise financière.

6.2.4 La distribution automobile sur la voie inéluctable de la numérisation

La distribution automobile n'a pas échappé à la numérisation de l'économie même si sa pénétration est encore limitée. Mais depuis deux/trois ans, ce secteur est en ébullition car les acheteurs sont aujourd'hui prêts à faire basculer leur mode d'achat. Au-delà d'aller trouver sur Internet toutes les informations nécessaires préalablement à un achat automobile, 60% des internautes se disent aujourd'hui prêts à acheter leur prochaine voiture en ligne à condition de disposer des garanties suffisantes²⁰. Dans le sillage de nombreux secteurs, la numérisation croissante de l'économie et la montée des générations nées dans l'ère digitale poussent donc le secteur automobile à penser un nouveau modèle de distribution ouvrant la voie à l'émergence de nouveaux acteurs.

En quelques années, la numérisation a permis l'émergence de nouveaux modèles dépassant les simples sites d'annonces et donc d'intervenants parmi lesquels :

Carvana (groupe américain non coté) : Créé en 2013, Carvana est un site de ventes de véhicules d'occasion en ligne qui a mené en 2015, une levée de fonds de près de 300 M\$ complétée en 2016 par une levée de fonds de 160 M\$ et prévoit de réaliser un chiffre d'affaires en 2016 de 360 M\$²¹. Carvana propose une expérience digitale complète et une livraison de véhicules au sein de l'un des 15 centres automatiques ultra modernes à l'image des distributeurs automatiques de boissons ou à domicile. Ses approvisionnements sont largement sécurisés par sa relation privilégiée avec son actionnaire majoritaire Drive-Time, un des principaux négociants d'occasions aux Etats-Unis. Ce site revendique comme principal argument commercial le meilleur tarif par rapport à la concurrence.

²⁰ Baromètre « Les Français et l'automobile » TNS Sofres Mai 2015

²¹ <http://www.usatoday.com/story/money/cars/2016/08/10/online-car-seller-carvana-secures-160m-funding-round/88497736/>

Vroom (groupe américain non coté) : créé en 2013, le business model de la société est comparable à celui de Carvana. La Société a levé entre 2013 et 2015 plus de 150 M\$. Vroom propose la vente de véhicules d'occasion en ligne qu'elle a en stock et n'opère donc pas comme une simple place de marché.

Il existe également des acteurs jouant le rôle de place de marché, d'agrégateurs ou de comparateurs d'offres, mettant en relation acheteurs et vendeurs.

TrueCar (groupe américain coté) : Créée en 2005, TrueCar est une place de marché de vente de véhicules neufs ou d'occasions. La société a développé un outil de comparaison de prix à travers un réseau de plus de 11.000 concessionnaires partenaires aux Etats-Unis. Lors de son introduction en bourse en mai 2014 la société a levé 70M\$.

En 2015 la société a réalisé un chiffre d'affaires de 260M\$ grâce aux commissions perçues dans le cadre de la vente de plus de 750.000 véhicules.

D'autres ont réalisé pour leur déploiement des levées de fonds conséquentes à l'instar de Shift (Etats-Unis, 2 levées de fonds depuis fin 2014 pour un total de 74M\$), de Beepi (Etats Unis, levée de fonds en mai 2015 de 300 M\$), Auto1.com (Allemagne, levée de fonds de 100M€ en juillet 2015) ou encore de Carcow (Royaume-Uni, levée de fonds en janvier 2016 de 12,5 M£).

En France, les acteurs présents viennent pour bon nombre du monde des mandataires :

Aramisauto.com : il s'agit d'un mandataire qui dispose d'une plateforme Internet. Revendiquant un chiffre d'affaires de 356 M€ en 2014 pour 22 000 véhicules vendus dont environ la moitié d'occasion, Aramis a pour ambition affichée de porter le taux d'achats en ligne de ses clients de 15% actuellement à environ 50% d'ici à cinq ans. Il vise 30.000 véhicules d'occasion d'ici 2018²². A cette fin, Aramis s'est doté d'un centre de reconditionnement des véhicules en 2015 et de 24 points de ventes contribuant à faire évoluer son modèle économique de mandataire en y intégrant de nouvelles contraintes financières.

Sont également présents, des acteurs tels que Elite-Auto Occasion, Auto-ici, Auto Réduc agissant sur un modèle de mandataires, ils assurent l'intermédiation entre le client acheteur et le concessionnaire vendeur.

Diverses récentes annonces tendent à confirmer tout l'intérêt des professionnels pour ce nouveau mode de distribution. Récemment, le groupe Dubreuil intervenant dans de nombreux domaines d'activités dont la distribution automobile avec des objectifs 2016 portant sur 12 350 véhicules neufs et 14.000 véhicules d'occasion a par ailleurs lancé une offre digitale de ventes de ses véhicules d'occasion²³ à travers le site « manouvellevoiture.com ». Il s'agit cependant plus d'une vitrine digitalisée de ses concessions destinée à écouler ses stocks que d'une offre digitale novatrice à part entière telle que l'envisage le Groupe (Se reporter aux paragraphe 6.3.5.1 ci-après).

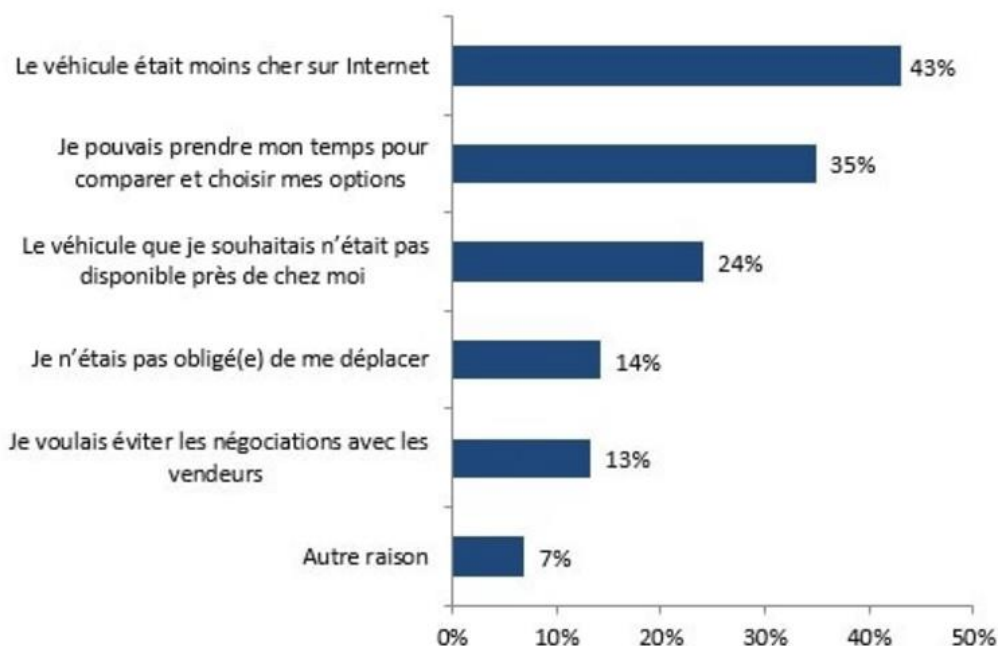
Malgré l'essor du digital dans le monde de la distribution automobile, il en conservera les mêmes caractéristiques que la distribution physique. Il s'agira d'un segment de volumes à faible marge où les prix de vente y seront déterminants. La maîtrise de la chaîne de valeur constituera donc un enjeu clé afin d'éviter tout empiement de marge pour pouvoir offrir des prix compétitifs, principal facteur décisionnel dans l'acte d'achat sur Internet :

²² Source : www.lesechos.fr/08/07/2015/lesechos.fr/021195606459_aramis-veut-croire-a-l-achat---100---internet-.htm#Kwd1tP2ywh7uFA4j.99 et site www.aramisauto.com

²³ <http://auto-infos.fr/Le-groupe-Dubreuil-vend-ses-VO-en.8371>

Les motivations à l'achat d'un véhicule sur Internet

« Pour quelle(s) raison(s) avez-vous acheté votre véhicule sur Internet ? »



Sur la base des internautes ayant déjà acheté un véhicule sur Internet.
Plusieurs réponses possibles.

Source : CCM Benchmark

Or, à la connaissance de la Société, aucun acteur sur le marché français n'a encore développé une offre digitale totalement désintermédiée à l'instar d'acteurs américains comme Carvana (voir plus haut).

Fort de l'acquisition récente de VO 3000 en mai 2016, le Groupe Parot estime ainsi dorénavant disposer de tous les atouts pour le lancement prochain d'une offre novatrice 100% digitale. En préparation depuis près d'un an, l'intégration du grossiste constituait le maillon manquant pour la construction d'une telle offre.

6.2.5 Le marché des véhicules commerciaux

A l'inverse du marché français des véhicules particuliers (VP), celui des véhicules commerciaux (VC) n'a pas encore retrouvé ses niveaux d'avant crise malgré le redressement de 2015. Deux des principaux segments ont cependant évolué différemment.

Le segment des Véhicules Utilitaires Légers (VUL) n'a pas été aussi dynamique que prévu avec une très légère hausse de 1,6% de ses ventes à 379 424 unités²⁴. Le marché français n'en demeure pas moins le premier marché européen du VUL, notamment grâce au bon positionnement de ses deux constructeurs historiques (Peugeot et Renault) sur le segment de la camionnette.

Cette croissance limitée est bien loin de celle affichée sur le segment des véhicules industriels. Ainsi, faisant écho au regain de forme constaté sur le marché européen, le nombre d'immatriculations de VC (5 tonnes et plus) a connu l'an dernier un sursaut de 11,1% à 41 722 unités²⁵. S'il dépasse les prévisions les plus optimistes (40 000) avancées par les constructeurs, ce chiffre reste cependant sans commune mesure avec la moyenne de 53 000 immatriculations annuelles enregistrées entre 1999 et 2008.

²⁴ Association des constructeurs européens d'automobile – AECA (mars 2016)

²⁵ Chiffres de l'Observatoire du véhicule industriel (janvier 2016)

Il n'en demeure pas moins qu'environ 90% des achats correspondent à du renouvellement de matériel et que de manière globale, le marché reste en contraction. Les raisons de ce phénomène sont connues. La crise financière et le ralentissement économique qui en a résulté, ont eu un impact important sur l'activité industrielle et sur nombre de secteurs utilisant le transport routier.

Enfin, dans ce contexte, les distributeurs ont vu de leur côté leurs carnets de commandes progresser de 5,5 % après trois années successives de forte baisse.

Le marché français des VC est donc encore loin d'avoir retrouvé la dynamique qui le caractérisait sur la précédente décennie. Mais après une année 2014 particulièrement difficile (37 568 unités), les chiffres de 2015 laissent à penser qu'un point bas a été touché et que la tendance actuelle s'apparente plus à une reprise durable sous l'impulsion de l'amorce d'une reprise économique qu'à un rebond sans lendemain.

Ainsi, sur les six premiers mois de 2016, les immatriculations de VUL en France ont progressé de 12,3% par rapport au premier semestre 2015 pour atteindre 216 019 unités²⁶. Pour les véhicules industriels, le premier semestre 2016 est lui aussi marqué par une forte progression de plus de 18,2% des immatriculations des véhicules industriels neufs de plus de 5 tonnes (24 601 unités)²⁷, alors que sur la même période de 2015, le marché avait déjà été en hausse de +7,7%. La prévision d'un marché 2016 à 43 000 unités s'en trouve ainsi confortée²⁸.

6.2.6 Le marché du service après-vente (Pièces de rechange et réparations)

Le marché du service après-vente (pièces de rechange et réparations) devrait s'établir en 2016 autour de 28 milliards d'euros de chiffre d'affaires²⁹ en recul de près de 5% depuis 2012 essentiellement lié à une baisse des volumes de vente non compensés par la hausse du prix des pièces (hausse matières premières essentiellement) ou de la main d'œuvre facturée.

Après quelques années de fort dynamisme, le recul du volume d'activité du secteur s'explique au regard de différents facteurs notamment de l'arrivée sur le marché de nouveaux modèles pré-équipés ayant entraîné un ralentissement de la consommation des ménages en équipements et en accessoires (GPS, lecteur audio, etc.) et de la montée en gamme de l'offre qui s'est accompagnée d'une augmentation de la fiabilité des véhicules, d'où une diminution des volumes d'activité à traiter par les professionnels du secteur.

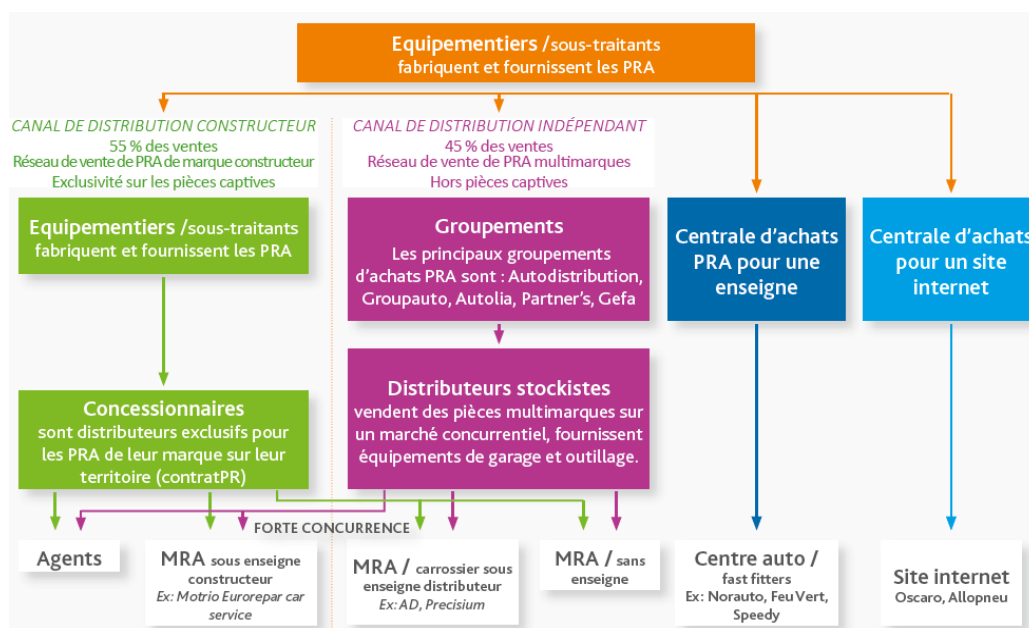
Le marché du SAV est un marché fortement concurrentiel organisé autour de nombreuses catégories d'intervenants synthétisés dans le schéma ci-dessous :

²⁶ CCFA – juillet 2016

²⁷ CCFA – juillet 2016

²⁸ <http://www.csiam-fr.org/wp-content/uploads/2016/05/Communiqu---de-presse-VI-4mai-2016.pdf>

²⁹ <http://www.cnpa.fr/presse/communiqués-de-presse/2013/apres-vente-auto-en-2016-des-pertes-en-volume-non-compensees-en-valeur/>



Source : observatoire de l'ANFA – novembre 2015³⁰

« PRA » : Pièce de Rechange et Accessoires / « MRA » : Mécanicien et Réparateur Agréé

Les centres-autos (Norauto, Feu-vert, garagistes, stations-service...) et les spécialistes de la réparation rapide (Speedy, Midas...) mènent des stratégies de maillage territorial et se livrent une véritable guerre des prix en développant leurs propres marques de distribution au détriment notamment des concessionnaires qui d'après une étude de TCG Conseil d'avril 2015 ont vu leur part de marché d'environ 53% en avril 2010 à 46% en 2013 et estime qu'elle pourrait atteindre 38% d'ici 2022.

D'autre part, la vente d'accessoires automobiles sur Internet se développe ce qui tend à accentuer les pressions tarifaires. En 2015, le e-commerce représente 12 % du marché de la distribution de pièces de rechange. Néanmoins, si le commerce en ligne continue à croître, il perd toutefois en dynamisme. En progression à deux chiffres entre 2012 et 2015, les taux de croissance annuels de la vente de pièces sur Internet devraient diminuer pour passer au-dessous du seuil de 10 % d'ici à 2018. Un ralentissement dû à la baisse du nombre de clients potentiels, en particulier des adeptes du « do it yourself », en raison de la complexité technique des véhicules³¹.

³⁰ www.anfa-auto.fr/observatoire/content/download/2448/15480/.../Autofocus%2061.pdf

³¹ <http://www.decisionatelier.com/La-vente-de-pieces-de-rechange-sur-Internet-perd-en-dynamisme,7565>

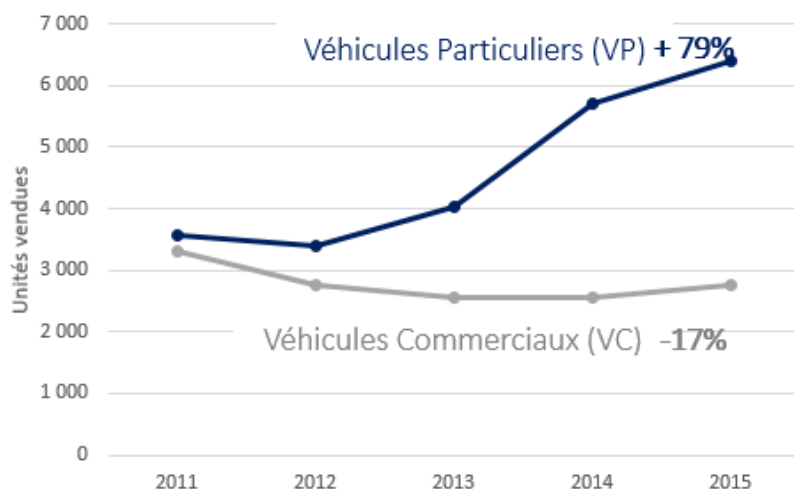
6.3 L'OFFRE

6.3.1 Un distributeur multimarques centré sur le Véhicule Particulier

Le Groupe Parot est un fournisseur de solutions de mobilité commercialisant à la fois des véhicules particuliers ainsi que des véhicules commerciaux (utilitaires, poids lourds) de plusieurs marques, neufs et d'occasion. Il a choisi depuis quelques années de recentrer principalement sa stratégie de croissance sur les véhicules particuliers.

Le Groupe a été créé en 1978 sur la base d'une activité centrée d'abord sur la distribution de Véhicules Commerciaux (« VC ») neufs et d'occasion sur quelques départements du Sud-Ouest de la France mais s'est tout de suite diversifié sur le segment du Véhicule Particulier (VP) au début des années 80. Dans les années 2000, le Groupe, distributeur alors majoritairement de VC et aussi de VP (marque Ford essentiellement) décide d'orienter clairement sa stratégie de développement sur le segment du VP à un niveau transrégional en enrichissant son portefeuille de marques et son réseau de distribution (implantations physiques des points de vente) à la faveur notamment d'opérations de croissances externes réussies (16 acquisitions ayant été effectuées entre 2001 et 2014). A fin 2015, le Groupe opérait sur le quart Sud-Ouest de la France à travers 23 implantations physiques hébergeant 29 concessions (6 sites exploitant deux marques).

La présence du Groupe sur les secteurs des véhicules à la fois particuliers et commerciaux lui a permis de ne pas dépendre intégralement de l'un ou de l'autre. Il a ainsi pu bénéficier d'une complémentarité de cycle en compensant le ralentissement d'activité subi sur le marché des véhicules commerciaux en 2011/2012 comme le montre l'évolution du nombre de véhicules vendus par le Groupe sur les deux secteurs entre 2011 et 2015 :



Hors les opérations de croissance externes effectuées par le Groupe au cours des derniers exercices sur le secteur VP (2014 pour la dernière) et la cession en 2013, d'un fonds de commerce portant une partie de l'activité de ventes de véhicules commerciaux de marque IVECO en Poitou-Charentes portant sur un volume annuel de 300 unités accentuant la baisse entre 2012 et 2013, la croissance organique des deux secteurs sur la période s'établit à +24% pour les véhicules particuliers et -4% pour les véhicules commerciaux (dans un contexte de marché frappé de plein fouet par la crise de 2009/2010 qui a impacté le secteur du BTP notamment sur les années 2011 à 2013).

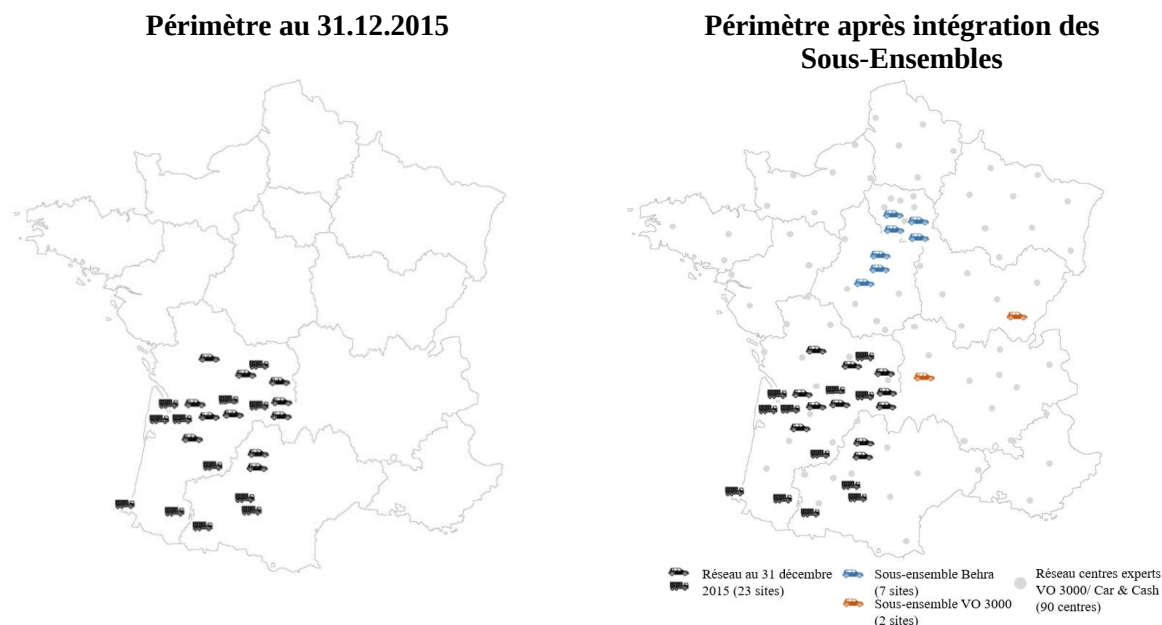
D'un chiffre d'affaires inférieur à 100 M€ atteint en 2000 après 20 ans d'activité, le Groupe a su accélérer sa croissance et doubler sa taille en 15 ans pour atteindre 226 M€ en 2015 tout en préservant son équilibre financier ainsi que sa rentabilité opérationnelle.

S'inscrivant dans cette dynamique, l'exercice 2016 est d'ores et déjà marqué par une nouvelle phase de développement avec plus d'un doublement des volumes de ventes du Groupe porté par :

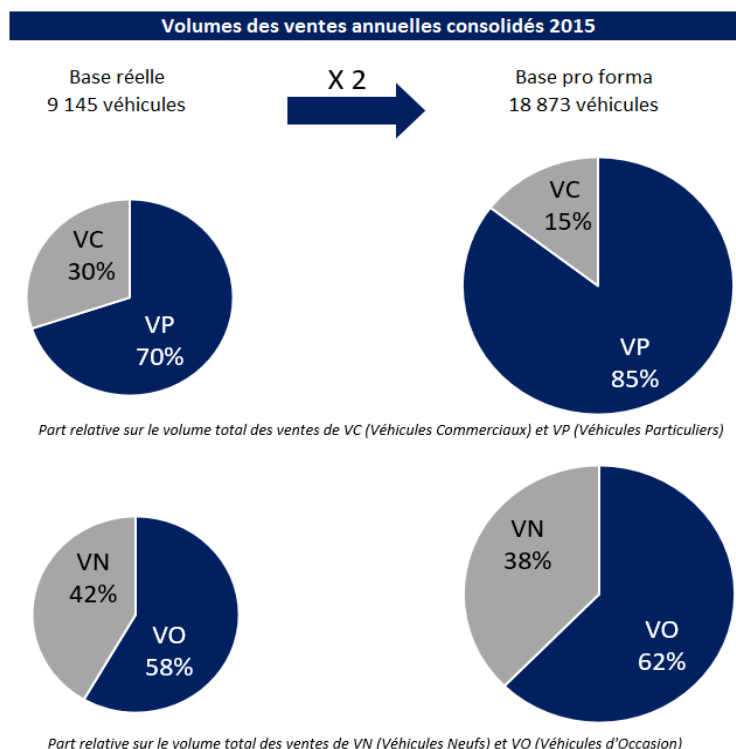
- l'acquisition en mai 2016 du Sous-Ensemble VO 3000, grossiste en véhicules d'occasion implanté en région Auvergne-Rhône-Alpes, lui permettant de se renforcer sur un marché de l'occasion aux volumes trois fois supérieurs à ceux du neuf grâce à un sourcing plus large et plus profond, et aussi d'élargir ses débouchés commerciaux au segment des professionnels de l'automobile (distributeurs, revendeurs, mandataires). Ce Sous-Ensemble dispose d'un réseau de 90 centres partenaires assurant le déploiement d'une offre de reprise directe de véhicules « Car+Cash » (se reporter au 6.3.2.1 ci-dessous) ;
- la signature d'un protocole d'acquisition en juillet 2016 du Sous-Ensemble BEHRA effectuée dans le cadre de la mise en œuvre de sa stratégie de déploiement national (cf. § 6.5). Distributeur agréé Ford et Mitsubishi, ce Sous-Ensemble a commercialisé en 2015 à travers ses sept points de vente (dont un multimarques) implantés en Ile de France et dans le Loiret, 4 728 véhicules neufs et occasion pour un chiffre d'affaires de 80 M€.

Une fois l'acquisition de BEHRA définitivement réalisée, le Groupe Parot sera un distributeur multimarque de véhicules particuliers et commerciaux, neufs et d'occasion, doté d'un réseau de 37 concessions réparties sur deux grandes zones (Sud-Ouest et Ile de France) et d'une plateforme logistique de grossiste en occasion. Ce Groupe représentera un volume de ventes de 18 873 unités et un chiffre d'affaires consolidé pro forma de 363 M€.

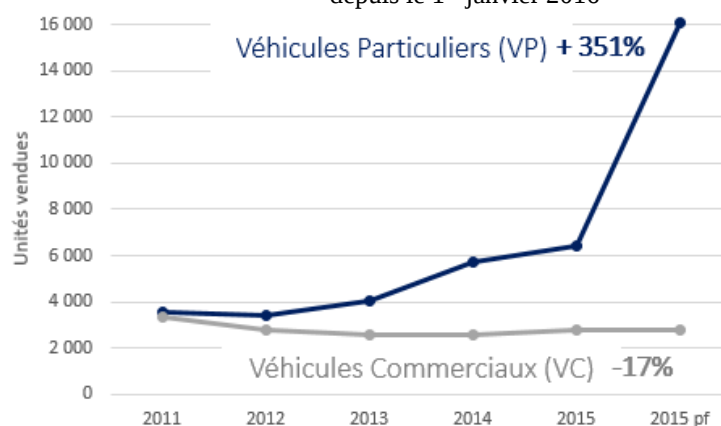
Il disposera alors d'un maillage du territoire (voir carte ci-dessous) constitué de ses 32 sites abritant 37 concessions et de son réseau de 90 centres partenaires, qui sera le support du déploiement de la stratégie Digitale qu'entend mener le Groupe (se référer au paragraphe 6.5.3), chacune de ces implantations pouvant constituer un point de livraison.



L'expression d'une stratégie résolument concentrée sur les véhicules particuliers, et notamment sur le véhicule d'occasion, trouve sa meilleure expression à travers les graphiques ci-dessous représentant d'une part au 31 décembre 2015, les volumes de vente annuels consolidés réels et pro forma (i.e. intégrant les volumes commercialisés par les entités acquises post 31 décembre 2015) et d'autre part l'évolution des volumes de ventes par secteur de 2011 à 2015 pro forma.



Evolution des ventes du Groupe (en volume) par secteur tenant compte des acquisitions effectuées depuis le 1^{er} janvier 2016



Ainsi organisée en deux secteurs d'activité, les Véhicules Particuliers d'une part et les Véhicules Commerciaux d'autre part, l'activité du Groupe repose sur un modèle économique comprenant :

- La vente de véhicules et pièces de rechange neufs encadrée par des contrats de distribution conclus auprès de constructeurs partenaires ainsi que des services financiers associés sur lesquels le Groupe agit en tant que pur intermédiaire (financements, assurances, garantie) ;
- La vente de véhicules d'occasion, toutes marques, tous modèles en fonction de la capacité de sourcing du Groupe, singulièrement sur le segment VP (cf. 6.3.1.1) ;
- La vente d'un ensemble de services liés à l'après-vente avec des prestations d'entretien et de réparation de véhicules menées au sein des ateliers installés sur la quasi-totalité des sites de distribution et au titre desquels le Groupe intervient comme réparateur agréé par les constructeurs partenaires.

Au 31 décembre 2015, sur un chiffre d'affaires consolidé de 226 M€, le Groupe a réalisé 204 M€ au titre de la vente de véhicules et pièces de rechange et 22 M€ au titre de la vente de services³².

³² Données financières d'activité détaillées et analysées au chapitre 9

6.3.2 Une organisation opérationnelle autour de deux secteurs d'activité

6.3.2.1 Les Véhicules Particuliers (VP)

Sur le secteur des véhicules particuliers (VP), le Groupe adresse à la fois i) le marché des particuliers à travers ses différents sites de distribution, qu'il s'agisse de véhicules neufs (VN) et de véhicules d'occasion (VO), ii) le marché des flottes d'entreprises, ainsi que iii) le marché des professionnels de l'occasion depuis mai 2016, suite à l'intégration du grossiste VO 3000 et enfin, iii) les mécaniciens et réparateurs agréés (MRA) pour ce qui concerne la vente de pièces détachées.

➤ Un réseau de 23 concessions multimarques

Le Groupe est présent sur deux types de gammes, chacune logée au sein d'une filiale opérationnelle :

- la gamme « Généraliste » distribuant les marques Ford et Mazda, à travers neuf sites regroupés au sein de Parot Automotive créée en 1988 à l'occasion d'un premier contrat avec Ford. Le portefeuille de marques de cette filiale devrait être enrichi d'une référence de plus, Mitsubishi et de 7 nouveaux sites Ford à travers le rachat du Sous-Ensemble BEHRA.
- la gamme « Premium », distribuant les marques BMW et MINI à la faveur du rachat en mai et octobre 2013 de deux concessions, regroupées au sein de Parot Premium, filiale créée à cette occasion.



Concession Ford Brive



Concession BMW Brive



Concession Mini Limoges

Au cours du premier semestre 2016 la croissance des ventes de VN en France a été de +8.3% (+5.8% à nombre de jours ouvrables comparable) avec 1.102.442 immatriculations. Les marques Ford, Mazda, BMW et MINI ont réalisé quant à elles respectivement une croissance de +1,3%, +2,1%, +21,7% et +17%³³.

Chacune des 15 et bientôt 23 concessions du pôle commercialise à la fois des véhicules neufs du constructeur et des occasions multimarques.

Le tableau ci-après présente les données clés de ce pôle pour la partie intégrant uniquement les concessions qui, fortes d'un total de 194 collaborateurs, génèrent au 31 décembre 2015 49 % du chiffre d'affaires consolidé et 68 % sur une base pro forma.

³³ Source : site internet du CCFA, juillet 2016

Entité juridique	Marques distribuées (VN)	nombre de sites exploités	Nombre de véhicules vendus en 2015			Chiffre d'affaires (en M€)
			VN	VO	TOTAL VN + VO	
Parot Automotive 155 collaborateurs	Ford	9 ⁽¹⁾	1 913	3 148	5 061	75,4
	Mazda					
Parot Premium 39 collaborateurs	BMW	2 ⁽²⁾	629	700	1 329	35,6
	MINI					
Total (périmètre au 31.12.2015)		11 ⁽³⁾	2 542	3 848	6 390	111,0

⁽¹⁾ dont 8 sites distribuant Ford uniquement et 2 distribuant Ford et Mazda

⁽²⁾ les 2 sites étant multimarques distribuant à la fois la marque BMW et MINI

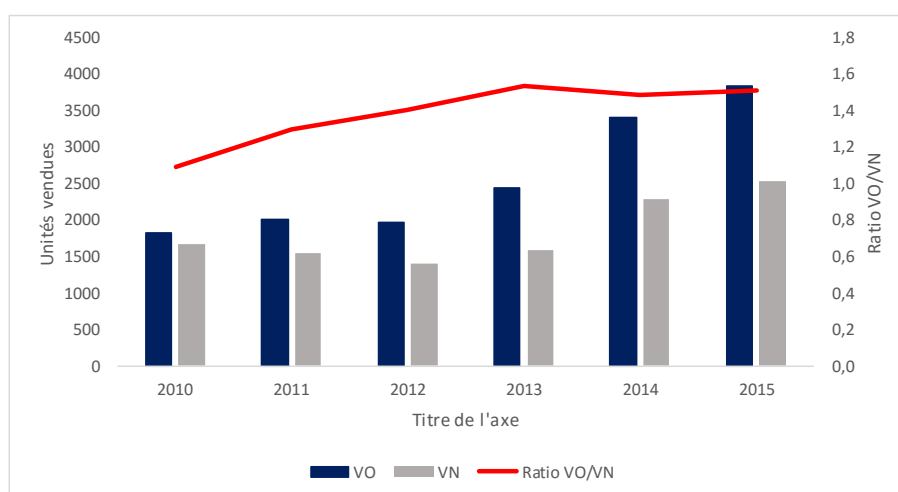
⁽³⁾ dont 4 sites multimarques tels qu'indiqué ci-dessus

Sous-ensemble BEHRA 144 collaborateurs	Ford	7 ⁽⁴⁾	3 299	1 429	4 728	80,1
	Mitsubishi					
Total (périmètre pro-forma 31.12.2015)		18 ⁽⁵⁾	5 841	5 277	11 118	191,1

⁽⁴⁾ dont 6 sites distribuant Ford uniquement et 1 site distribuant Ford et Mitsubishi

⁽⁵⁾ dont 13 sites étant monomarque et 5 distribuant deux marques tel qu'indiqué ci-dessus

A noter que pour l'activité VO, le Groupe n'est pas signataire de contrats avec les constructeurs, contrairement à la distribution de VN (cf. 6.6.1). Il est ainsi en mesure de distribuer sur ses sites de distribution l'ensemble des marques et modèles de véhicules existant. L'évolution des volumes de ventes VO du Groupe rapportées aux volumes de ventes VN a cru chaque année, comme présenté dans le graphe ci-dessous.



L'un des enjeux de l'acquisition du Sous-Ensemble BEHRA (cf. 6.5.1) dont le ratio de ventes VO/VN est inférieur à 0,5 est d'amener à court terme cette concession au niveau standard du Groupe (ratio de 1,5). Ce ratio moyen dégagé par le Groupe étant supérieur à la moyenne affichée par les professionnels du secteur qui s'établit autour de 0,8³⁴.

➤ Une activité de négoce à fort potentiel récemment intégrée

Face à l'enjeu majeur que représente le marché de l'occasion, le Groupe s'est donné les moyens d'exploiter au mieux ce potentiel de marché en acquérant le Sous-Ensemble VO 3000, grossiste en véhicules d'occasion, spécialisé sur les véhicules récents. Cette acquisition constitue un atout stratégique dans la conquête du marché de l'occasion VP et une opportunité d'élargir le portefeuille clients du Groupe à des professionnels du secteur.

³⁴ Sur la base du ratio ventes VO/VN pour les 50 premiers distributeurs présentés dans l'annuaire auto-actu 2015: Autoactu.com, annuaire des groupes de distribution automobiles et de leurs fournisseurs (édition 2016) – septembre 2015

Avec plus de 900 références clients³⁵, le portefeuille clients du Sous-Ensemble VO 3000 compte une multitude de petits garages, la plupart agents de marque ayant des difficultés d'approvisionnement auprès des circuits traditionnels ainsi que de manière plus marginale des revendeurs mais parmi lesquels le plus important ne représente que 50 à 60 ventes par an sur un total de l'ordre de 5000. Ce portefeuille est animé par une équipe de 3 commerciaux et 2 responsables.

L'offre porte sur la vente de véhicules d'occasions dont des véhicules récents très peu kilométrés parmi un large stock où deux des trois marques françaises (Peugeot et Citroën) sont largement représentées compte-tenu des relations historiques et de proximité que VO 3000 entretient avec ces constructeurs et/ou certains des représentants de leur réseau. Cette offre est complétée d'un ensemble de prestations de services dont le reconditionnement des véhicules, ou encore leur transport de la plateforme jusqu'au point de vente du client assurée par l'entité de logistique intégrée TransAuto-Auvergne.

En tant que négociant grossiste, VO3000 a pour principales sources d'approvisionnements :

- les constructeurs qui doivent écouler les stocks d'occasions récupérés à travers les opérations de buy-back menées avec leurs clients loueurs courte durée (véhicules de 3 à 24 mois tout au plus). Fort d'une relation historique avec Peugeot et Citroën, VO3000 offre ainsi au Groupe Parot un accès désormais facilité à un sourcing d'occasions françaises récentes particulièrement recherchées ;
- les loueurs longue durée (autrement appelés « leasers ») qui pour leur part récupèrent des véhicules de 24 à 48 mois en fin de contrat de LLD ;
- des approvisionnements intra-communautaires (près de la moitié des achats au 30 septembre 2015) offrant des disparités de prix importantes. Afin de saisir toutes les opportunités au gré de l'évolution des politiques des constructeurs sur chaque zone, VO3000 s'est attaché à développer des contacts locaux venant en relais des 2 acheteurs basés en France.

Au titre de l'exercice clos le 30 septembre 2015, VO 3000 a dégagé un chiffre d'affaires de 57,1 M€ au titre de la vente de près de 5000 ventes d'occasions et un résultat net de 0,2 M€ ;

Depuis 2014, VO 3000 a complété son offre par des solutions de reprises de véhicules d'occasion à travers l'enseigne « Car+Cash » destinée à l'origine aux particuliers, puis récemment élargie aux professionnels. Ce concept permet à VO 3000 d'avoir accès notamment aux véhicules de plus de 5 ans particulièrement recherchés en présentant l'avantage :

- d'éviter aux particuliers d'avoir à gérer les incertitudes et risques liés aux transactions entre particuliers ;
- permettre aux professionnels de répondre aux attentes de leurs clients finaux alors qu'ils ne seraient pas en mesure de garantir une reprise pour des raisons économiques ou que cette reprise serait d'une marque ou d'un modèle trop spécifique qui ne correspond pas toujours au marché du professionnel en question et qui risquerait alors de porter ce véhicule pendant trop longtemps. A l'issue d'un processus ad hoc destiné à évaluer au mieux la voiture concernée, VO 3000 acquiert les biens.



³⁵ Référence clients : nombre de clients ayant été facturé au moins une fois au cours des deux derniers exercices.

Cette activité encore récente a généré en 2015 environ 80 rachats par mois avec pour objectif de passer à plus de 100 rachats mensuels dès 2016/2017.

Sur un marché d'opportunités, dirigé par la compétitivité prix et les volumes, le rapprochement entre VO3000 et le Groupe devrait permettre la mise en œuvre de multiples synergies.

6.3.2.2 Les Véhicules Commerciaux (VC)

Sur le secteur des Véhicules Commerciaux (VC), le Groupe est présent sur :

- la gamme poids-lourds et véhicules utilitaires en distribuant les marques IVECO et Fiat Professional à travers 10 sites logés au sein de la filiale Parot V.I. et la marque MAN à travers 1 site logé au sein de la filiale Parot Trucks ; 4 des sites de la filiale PAROT VI étant réparateur agréé à la fois pour la marque IVECO et pour la marque MAN ;
- les gammes de semi-remorques : « vrac » à travers la distribution de la marque GRANALU, « dry fret » et « température dirigée » avec la marque KRONE.



Camion Iveco 3,5T



Utilitaire Fiat Professional



Camion MAN 3,5 T

Entité juridique	Marques distribuées (VN)	nombre de sites exploités	Nombre de véhicules vendus en 2015			Chiffre d'affaires (en M€)
			VN	VO	TOTAL VN + VO	
Parot VI 203 collaborateurs	IVECO	10 ⁽¹⁾	890	1 092	1 982	73,6
	Fiat Professionnal					
Parot Trucks 36 collaborateurs	MAN	1 ⁽²⁾	299	327	626	33,5
	KRONE					
Parot Industrie 5 collaborateurs	Granalù	1	77	70	147	7,7
Total secteur VC au 31.12.2015		12 ⁽³⁾	1 266	1 489	2 755	114,8

⁽¹⁾ dont 9 sites distribuant Iveco uniquement et 1 site distribuant Fiat Professionnal et Iveco

⁽²⁾ le site distribuant à la fois la marque MAN et KRONE

⁽³⁾ dont 10 sites étant monomarque et 2 distribuant deux marques tel qu'indiqué ci-dessus

Pour les VO, tout comme pour le secteur des VP, le Groupe n'est pas tenu par des contrats constructeurs et est en mesure de distribuer l'ensemble des marques et modèles de véhicules existants.

En synthèse, la décomposition du chiffre d'affaires réalisé sur les deux secteurs d'activité du Groupe (au 31 décembre 2015 et en données pro forma 2015) est la suivante :

<i>en M€</i>	Secteur "Véhicules particuliers "		Secteur "Véhicules commerciaux"	TOTAL
	Périmètre au 31.12.2015	Sous-ensembles acquis post 31.12.2015		
Ventes de véhicules neufs	50,9	53,8	62,0	
Ventes de véhicules d'occasion	41,3	70,0	19,0	
Ventes de pièces de rechange	12,8	9,9	18,2	
Total ventes de biens	105,0	133,7	99,2	337,8
Total prestations de services	6,1	3,6	15,7	25,3
Total CA au 31.12.2015 publié	111,0		114,8	225,9
Total CA au 31.12.2015 pro forma	111,0	137,3	114,8	363,2

Se reporter à l'analyse détaillée au chapitre 9 du présent Document de base.

6.3.2.3 L'organisation des concessions

Chacune des filiales opérationnelles est dotée d'une structure comprenant :

- un directeur général (mandataire social de la filiale) en charge du pilotage des activités de sa filiale ;
- un directeur des opérations pour les entités disposant d'implantations physiques distantes assurant le relais du Directeur Général auprès des responsables de sites (implantations physiques) ;
- un responsable de site assurant le pilotage et la coordination quotidienne :
 - o de la force de vente VN et VO, étant précisé que la force de vente est quasi exclusivement constituée de force de vente directe, salariés du Groupe (le recours à des agents commerciaux, en l'occurrence des distributeurs au sein de zones de chalandises géographiquement isolées, étant marginal) ;
 - o de l'activité « Magasins » (vente de pièces de rechange) ;
 - o de l'activité « Ateliers » composée de techniciens spécialisés assurant la préparation des véhicules destinées à la vente, l'entretien ainsi que les réparations sur les véhicules.

Chaque site, à l'exception de ceux de VO3000 dédiés aux VO, dispose par ailleurs de moyens techniques et d'infrastructures (superficie, visuel, équipements techniques...) normalisées en lien avec les standards fixés dans le cadre des contrats signés avec les constructeurs au titre du statut de « Réparateur agréé » qui par-là s'assurent de l'homogénéité de l'image de la marque.

6.3.3 La politique d'approvisionnements

Les approvisionnements du Groupe s'analysent par nature de véhicules vendus.

6.3.3.1 Des approvisionnements en véhicules neufs encadrés par les contrats de distribution

En tant que distributeur agréé de marques, le Groupe commercialise des véhicules neufs ainsi que des pièces détachées d'origine pour son activité entretien / réparation, exclusivement acquis auprès de parties tierces autorisées par les contrats de concession conclus avec le constructeur, à savoir directement auprès des constructeurs ou de toute entité commerciale qui leur est rattachée, en France ou dans l'Union européenne, ainsi qu'auprès d'autres distributeurs agréés. Compte-tenu des disparités de prix au sein même de l'Union Européenne, la plupart des contrats de distribution prévoient qu'un minimum de 30% des commandes annuelles basées sur les volumes de l'année précédente soient passées auprès du constructeur en France.

De manière usuelle, une réunion commerciale se tient au minimum annuellement entre chaque constructeur et les équipes commerciales du groupe dédiées à ses marques, afin de déterminer un prévisionnel de livraisons en fonction à la fois des ventes passées du concessionnaire, des estimations de volumes pour l'année à venir et du potentiel de production du constructeur. Ces objectifs seront pris en compte dans la politique tarifaire accordée au concessionnaire qui pourra bénéficier de systèmes incitatifs de type prime ou remise de fin d'année au regard du degré de réalisation ou de dépassement des objectifs. Ce prévisionnel constitue également un instrument de planification destiné à favoriser l'organisation des livraisons dans toutes les concessions de la marque.

Les contrats constructeurs prévoient que les stocks de véhicules neufs soient réglés à la sortie d'usine, dès leur remise au transporteur. Cependant, des structures financières affiliées au constructeur mettent en place du financement de dettes fournisseurs en s'acquittant du règlement auprès du constructeur et en accordant au distributeur des délais de règlement moyennant rémunération sur toute la durée de détention des véhicules et ce, jusqu'à leur vente effective des véhicules. Ces délais de règlement rémunérés sont appelés « Floor Plans ».

Par ailleurs, le Groupe dispose de crédit de financement de stocks neufs (notamment auprès de CGI) lui octroyant des avances de trésorerie rémunérées couvrant une partie du stock de véhicules neufs porté par le Groupe jusqu'à leur vente effective.

6.3.3.2 Diverses sources d'approvisionnements en véhicules d'occasion

Afin de répondre aux attentes de ses clients, le Groupe Parot assure des reprises de véhicules d'occasion sur les ventes de véhicules (neufs et parfois d'occasion) qu'il réalise. Sachant que près de 70%³⁶ des ventes de voitures neuves s'accompagnent de reprises, celles-ci - qualifiées de « reprises forcées » - constituent une source d'approvisionnement pérenne. Leur inconvénient est en revanche d'être subies ne laissant aucun choix au Groupe quant aux modèles, marques ou état général. Les reprises ne répondant pas aux critères de la concession au regard notamment de son type de clientèle ou du risque d'un délai de vente trop long compte tenu d'un modèle atypique, seront revendues à des négociants.

Ce seul canal d'approvisionnement est cependant insuffisant pour prétendre exploiter le potentiel considérable du marché de l'occasion. Le Groupe recourt donc à deux sources complémentaires pour étoffer son offre. Il s'agit d'une part des grossistes dont la largeur et la profondeur d'offre permet des achats choisis par le Groupe en fonction des modèles recherchés par le public qui assureront également une rotation rapide des stocks. D'autre part, le Groupe s'adresse aussi aux constructeurs qui doivent eux-mêmes écouler leurs buy back (reprises à terme faites aux loueurs courte ou longue durée).

Au 31 décembre 2015, la part respective des reprises forcées, grossistes et constructeurs pour l'intégralité des véhicules d'occasion vendus était respectivement de 63%, 7% et 30%.

Ainsi, pour un distributeur automobile, l'étendue et la qualité du sourcing constituent un enjeu clé afin de pouvoir développer cette activité. C'est à ce titre que le Groupe Parot a réalisé en mai 2016 l'acquisition stratégique de VO 3000. En plus de sécuriser des approvisionnements du réseau, cette opération de croissance externe permettra au Groupe de toucher une nouvelle catégorie de clientèle et d'intégrer un maillon supplémentaire de la chaîne de valeur qui sera déterminant dans la montée en puissance de ses volumes de vente de Véhicules Particuliers d'Occasion ainsi que dans le lancement prochain d'une offre digitale novatrice.

³⁶ Estimation Société

6.3.4 La politique commerciale orientée client

Ayant pour objectif la satisfaction de ses clients, le Groupe met en œuvre une politique commerciale orientée vers les attentes de ces derniers. Pour des biens industriels fortement standardisés comme l'automobile, le seul maillon de la chaîne de valeur où il est possible d'individualiser l'offre aux clients se situe à l'aval ce qui nécessite une offre la plus large possible pour proposer des solutions adaptées à chacun, au-delà des seules options de personnalisation des véhicules. La problématique pour un distributeur en termes de politique commerciale et de communication avec l'utilisateur final réside dans le fait qu'il fait partie d'une relation tripartite entre le constructeur et le client final. Généralement, les actions commerciales et de communications sont menées (ou dictées à travers les contrats de distribution) par les constructeurs qui bénéficient à titre principal des retombées.

Fort de ce constat, la direction du Groupe est convaincue que la constitution d'une direction et d'une équipe dédiées à une approche « client-centric » (être à même d'offrir autant que possible à ses clients du sur mesure), sans dépendre des actions menées par les constructeurs, doit lui permettre de se différencier de bon nombre de distributeurs automobiles et ainsi « reprendre la parole avec le client ». Le Groupe a fait de ce point une priorité dans son développement et a amorcé depuis plusieurs mois des actions en ce sens.

6.3.4.1 La mise en œuvre d'une démarche de qualité de haut niveau commune à l'ensemble des sites de distribution

Le Groupe, comme tout distributeur automobile, se doit de respecter les cahiers des charges des constructeurs (cf. paragraphe 6.6.1 du présent Document de base), y compris sur les aspects d'actions et de mesure de la satisfaction clients (indice « ISC »). Le Groupe s'attache à mettre en œuvre les standards de qualité les plus élevés requis par les constructeurs partenaires. Ainsi, sur l'exercice 2015, l'ISC dégagé par le Groupe était en moyenne pour chaque marque distribuée supérieur au taux moyen national constaté.

Les pratiques commerciales, de communication et d'approche clients sont propres à chaque constructeur. Tout en respectant, les cahiers des charges qui lui sont imposés, le Groupe s'attache à faire converger ces pratiques vers leur uniformisation, calquée sur les meilleurs standards, avec pour préoccupation centrale la satisfaction des clients.

Ainsi, la mise en place d'une démarche-qualité au sein des sites de distribution passe en premier lieu par l'élaboration d'un manuel-qualité, référentiel souverain des conduites à tenir en différentes situations, par des procédures de vérification et de contrôle fondées sur l'auto-évaluation des acteurs et, par une certification de type ISO 9001 ou équivalent (cf. paragraphe 8.2 du présent Document de base).

6.3.4.2 Le développement d'actions tournées vers l'expérience utilisateurs

Le Groupe met en place des actions marketing et de communication dédiées par secteur d'activité, par division au sein desdits secteurs portant à la fois sur les VN ainsi que sur les VO tant en acquisition qu'en fidélisation clients.

Comme indiqué ci-avant, dans le cadre des relations existantes avec les constructeurs, ces derniers sont à l'origine d'une partie des actions commerciales relayées par le Groupe (week-end portes ouvertes, opérations constructeurs, essais de voitures). Sur la base de ces actions, le Groupe œuvre à l'amélioration de ces process en travaillant sur la segmentation clients et la personnalisation de la communication clients.

Par ailleurs, le Groupe a mis en place des offres clients adaptées, s'offrant ainsi la possibilité de répondre à un ensemble de demandes individuelles des clients comme un financement pour l'achat d'un véhicule (neuf ou d'occasion) le plus adapté possible à la situation de chacun, des contrats d'entretien

ou encore, lors d'un problème technique survenu peu après expiration de la garantie, la possibilité pour le réseau de plaider la prise en charge (même partielle) de la réparation auprès du constructeur pour satisfaire le client.

Des services annexes comme le dépannage à domicile, le prêt gratuit d'un véhicule pendant une réparation, un contrôle gratuit ou le lavage des véhicules après leur passage en révision sont des opérations en cours de mise en place dans le cadre d'opérations de fidélisation de clientèle qui participent à une logique de création de valeur pour cette dernière.

Le Groupe met également en place des actions prospectives ciblées auprès de ses clients existants, grâce aux outils d'analyse de données (dates de vente de véhicule, du dernier passage en atelier ou magasin, souhaits exprimés). Ainsi, des rappels de dates d'entretien sont effectués au client avec proposition de rendez-vous, soit par SMS, soit par appel de la part des opérateurs de télémarketing (cf. ci-dessous). Ces actions ciblées permettent de développer la fidélisation des clients et ont un impact direct sur la capacité du Groupe à générer du chiffre d'affaires additionnel.

S'agissant des actions menées au titre de l'acquisition de clients, le Groupe met en place une gestion dynamique des prospects. Ceux ayant franchi l'un des sites ou pris contact avec le Groupe sont identifiés et catégorisés afin d'être travaillés dans le temps. Schématiquement, la gestion commerciale standard d'un distributeur est orientée vers la concrétisation à court terme d'une vente client. Tout en accroissant ce potentiel de concrétisation à court terme, le Groupe met en place des actions visant à capter les prospects dont les intentions d'achat sont à quelques semaines ou mois. Ils sont suivis dans le temps afin de concrétiser avec eux lorsqu'ils sont prêts à l'achat.

Le Groupe utilise également les campagnes digitales du web marketing moderne pour adresser les prospects. Sur la base des informations collectées ou obtenues auprès d'acteurs dédiés il adresse de façon ciblée les potentiels acheteurs et utilisateurs de services du Groupe, et ceci pour chaque gamme de produits.

6.3.4.3 Une équipe et des moyens dédiés

Une direction du marketing, de la communication et du digital a été créée il y a près d'un an dans le but de structurer un plan marketing global ayant pour finalité d'acquérir et de fidéliser les clients au Groupe plus qu'à une marque, en développant des actions « client-centric ». Cette équipe, articulée autour de Nathalie Magnier, spécialiste du Marketing et du Digital (cf. chapitre 17), compte 11 collaborateurs recrutés au cours des 12 derniers mois dont quatre dédiés exclusivement aux opérations de télémarketing. Elle intervient de manière transverse pour piloter au sein du Groupe le déploiement opérationnel de la stratégie marketing, de communication et du digital.

Le Groupe a ainsi créé en interne un centre de relation client (CRC), point d'entrée et support aux actions marketing menées, et s'est doté d'outils informatiques adaptés à ces actions. Le CRC a pour objet :

- d'intervenir en support des actions marketing décidées (en acquisition ou fidélisation de clients) en opérant des appels sortants de « télémarketing » et ;
- d'être en mesure de répondre aux demandes entrantes, en se mettant « en débordement » d'appels entrants. Concrètement, tout appel effectué sur un site physique qui ne trouve pas de réponse bascule au centre d'appel qui prend en charge le client ou le prospect. Le Groupe estime à près de 30% les appels entrants restant sans réponse en l'absence d'un call center, générant soit de la perte potentielle de chiffre d'affaires soit de l'insatisfaction chez les clients. Mettre en place un tel système est essentiel dans une démarche commerciale centrée sur l'utilisateur.

Le Groupe se dote d'outils spécifiques propres, dédiés à la gestion de la relation client propres, en plus des outils suggérés par les constructeurs, tels qu'un CRM unifié. L'existence d'un CRM « chapeau » permet au Groupe, tout en conservant les outils des constructeurs, d'unifier les données de ses clients et de les travailler de manière standardisée, facilitant la remontée des informations d'une part, et la redescende des informations dans chaque CRM propre à une marque donnée d'autre part.

Le Groupe s'est également doté d'outils informatiques dédiés à la gestion des centres d'appels, de reporting statistiques permettant d'effectuer et de monitorer les campagnes lancées. Il investit aussi dans des campagnes digitales ciblées comme indiquées ci-avant.

La mise en œuvre de ces multiples actions doit contribuer à une performance accrue du Groupe en matière de conquête et de fidélisation clients et à une augmentation des revenus de services (entretien notamment).

Enfin, cette approche commerciale centrée sur le client lui permettant d'affiner sa connaissance de ses clients, des prospects en termes de besoins et d'attentes, participe à l'élaboration d'une expérience utilisateur de haute qualité développée dans le cadre du projet digital.

6.3.5 Le lancement prochain d'une offre digitale

En quelques années, avec l'arrivée d'Internet dans le parcours d'achat des clients, le nombre de visites en point de vente préachat a été ramené de 3,2 à 2,1³⁷. En effet, 80% des acheteurs potentiels se sont au préalable documentés sur les modèles, les prix, le crédit et les garanties, avant de se rendre en concession forts d'un choix bien arrêté. Il en est de même sur le marché de l'occasion où Internet concentre près de 90% des recherches d'information et où près de 60 % des Français se disent prêts à acheter en ligne, à condition de disposer de garanties suffisantes.

Dans le cadre de sa stratégie recentrée sur les véhicules particuliers, le Groupe Parot entend exploiter ce potentiel de marché sur lequel l'ensemble de ses acquis dans le domaine de la distribution physique lui confère toute légitimité.

6.3.5.1 Une offre disruptive

Convaincu que le modèle numérique doit s'imposer sur un marché dirigé principalement par les prix, le Groupe travaille depuis six mois au lancement d'une offre 100% digitale sur le marché du véhicule d'occasion novatrice par rapport à celles existantes, à savoir :

- les transactions menées directement entre particuliers via Internet dont la richesse de l'offre de biens et les prix potentiellement attractifs ont pour limite l'absence totale de services associés et de garantie quant à l'état des véhicules, Cet état de fait a d'ailleurs conduit ces dernières années à voir l'émergence de start-up telles que Winicar, Carizy, Kyup, Efficar ou encore Reezocar³⁸ venant se poser comme intermédiaire entre les acheteurs et vendeurs afin de rassurer chacune des parties prenantes notamment sur l'état réel du véhicule, la livraison ou encore le paiement ;
- des sites développés par des intervenants au profil de revendeurs ou de mandataires confrontés à un manque de maîtrise de leur sourcing et à des stocks limités et où l'intermédiation vient nécessairement peser sur l'offre tarifaire ;
- des sites qui constituent les vitrines digitalisées de concessions en vue d'écouler des stocks.

³⁷ Article CCFA « Le recours au digital fait évoluer le parcours d'achat automobile » 17 novembre 2015

³⁸ <http://www.latribune.fr/entreprises-finance/industrie/automobile/voiture-d-occasion-comment-les-startups-bousculent-la-vieille-economie-590607.html>

Le Groupe a conçu une offre « disruptive » de plateforme digitale de ventes de voitures d'occasion, bénéficiant d'une identité propre, qui s'adressera en priorité aux auto-dépendants qui constituent la majorité des péri-urbains et cible ainsi un marché jusque-là oublié des services digitaux.

Avec une approche novatrice orientée vers les clients plutôt que vers les véhicules, le futur parcours digital proposera une grande transparence afin de gagner la confiance des clients et d'inscrire le relationnel clients dans la durée. Fondée sur une approche commerciale segmentée par cibles en fonction de moments de vie aux besoins et usages différents, l'offre proposera une accessibilité à un large éventail de véhicules. Dans ce dessein, elle s'appuiera sur deux des atouts majeurs du Groupe résultant de son activité historique et avec lesquels de multiples synergies seront déployées :

- un sourcing large et profond : alors que les stocks issus des reprises forcées effectuées par les 23 concessions du Groupe sur le secteur des Véhicules Particuliers se seraient avérées insuffisants pour prétendre à l'offre la plus large, l'acquisition du Sous-Ensemble VO 3000, vient doter le Groupe d'un circuit d'approvisionnement unique. En intégrant ce statut de grossiste qui lui donne accès aux flottes d'entreprises et de loueurs courte durée, le Groupe couvre l'intégralité de la chaîne de valeur. En optimisant son sourcing, il pourra afficher un positionnement prix très compétitif en supprimant toute intermédiation. L'offre « Car & Cash » développée par VO3000 viendra compléter les sources d'approvisionnements de cette offre digitale ;
- un réseau d'infrastructures pour achever le parcours digital : quelle que soit l'expérience digitale proposée aux Internauts, en tant que biens d'équipement, les véhicules devront faire l'objet d'une livraison physique. A cette fin, le réseau du Groupe Parot, composé de ses 32 sites abritant 37 concessions (dont 23 pour les seuls Véhicules Particuliers) et de ses 90 centres partenaires du réseau Car+Cash répartis sur tout le territoire français, sera mis à profit pour assurer les livraisons aux acquéreurs. L'intégralité des véhicules sera reconditionnée (contrôles techniques, préparation mécanique et esthétique) sur la plateforme logistique de Clermont-Ferrand puis, les livraisons seront réalisées en s'appuyant sur le savoir-faire logistique intégré de VO3000. Seul un investissement marginal est envisagé afin d'aménager des corners dédiés au sein des points de vente pour à la fois prolonger le parcours digital de l'acquéreur tout en préservant l'identité des concessions ;

6.3.5.2 Etat d'avancement du projet

Initié fin 2015, ce projet (nommé « Projet Delta ») se trouve aujourd'hui à un stade avancé dont le lancement devrait aboutir d'ici à l'été 2017. Après une longue étude du marché et de la concurrence notamment sur le marché américain, les principales étapes suivantes ont été menées :

- Conception de l'offre par l'équipe digitale du Groupe en lien avec un conseil spécialisé dans le digital ;
- Définition de l'approche et du contenu de l'offre commerciale ;
- Définition du parcours digital proposé aux visiteurs (diverses fonctionnalités...)
- Choix du nom commercial et conception de l'identité visuelle ainsi que de ses diverses déclinaisons (habillage du site, corner de livraison en concession...).

En France, le Groupe se distinguera en étant le seul intervenant digital à intégrer l'ensemble de la chaîne de valeur et à développer une approche commerciale non plus orientée à partir de l'offre mais à partir des besoins des cibles de clientèle.

6.4 UN GROUPE STRUCTURE POUR ACCOMPAGNER UN DEVELOPPEMENT AMBITIEUX

Pour accompagner efficacement sa vocation de développement par croissance interne et par croissance externe, le Groupe a mis en place une structure adaptée comptant trois types d'entités : une société holding support, des filiales opérationnelles et enfin, des filiales sous forme de SCI portant une partie du foncier abritant les concessions.

6.4.1 Une structure adaptée

6.4.1.1 Une société d'animation, support au service des filiales

La Société définit la stratégie du Groupe ainsi que les procédures de fonctionnement du Groupe et exerce les fonctions de société d'animation en mettant à disposition des autres entités du Groupe, l'ensemble des fonctions supports telles que :

- la direction financière,
- la direction RH,
- le juridique,
- la communication et le marketing,
- la direction des systèmes d'information,
- la sécurité et l'environnement, et
- le secrétariat général.

6.4.1.2 Un ensemble de 6 filiales opérationnelles

Disposant d'une autonomie opérationnelle forte, ces entités sont toutes structurées de manière identique telle que décrit au paragraphe 6.3.2.3.

S'ajoutent à ces 6 filiales opérationnelles :

- la société « Parot Digitals » créée en mai 2016 ayant pour objet d'héberger l'offre digitale à venir (cf. 6.3.5) ;
- deux sociétés de moyens : i) la société Parot CCS (créée en mai 2016) hébergeant les opérateurs télémarketing supports aux opérations de marketing (cf. 6.3.4.3) ; ii) la société Trans Auto Auvergne rachetée en mai 2016, faisant partie du Sous-Ensemble VO 3000 et dont l'objet est d'assurer l'acheminement des VO vendus par VO 3000 aux clients professionnels.

6.4.1.3 17 SCI portant une partie du foncier du Groupe

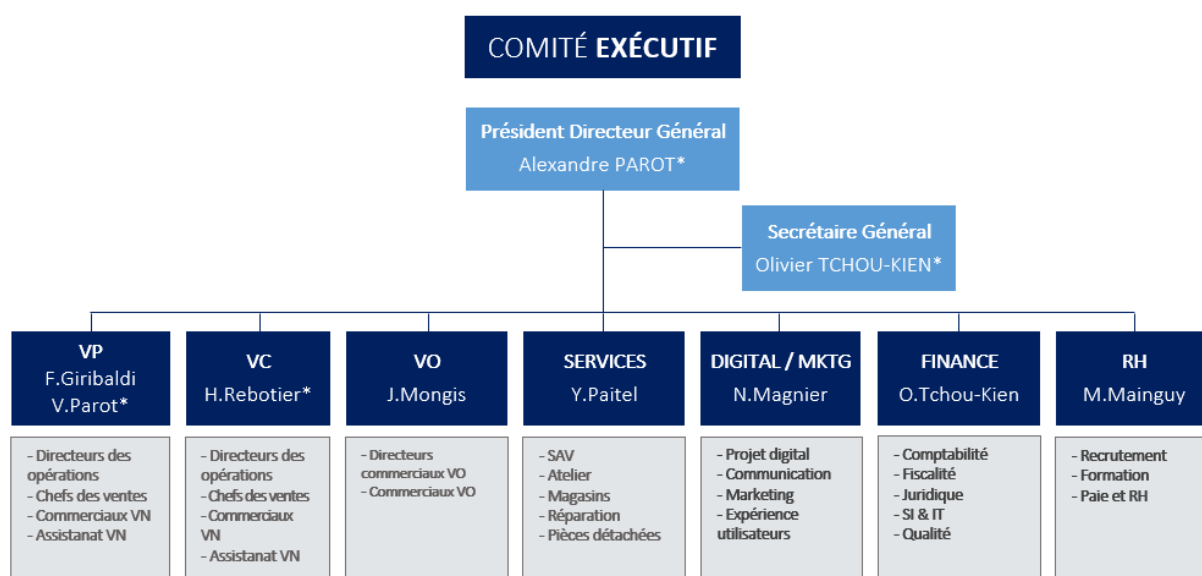
Le groupe détient la majorité des titres de 8 SCI portant les murs de certains des sites du Groupe ainsi qu'une participation minoritaire dans 9 SCI pour lesquelles les actionnaires majoritaires sont les dirigeants actionnaires du Groupe. Les autres sites étant loués à des tiers au Groupe.

Se reporter aux paragraphes 7.1 et 8.1 du présent Document de base.

6.4.2 Des comités au service d'une gouvernance performante

Pour assurer un pilotage efficace du Groupe dont le périmètre connaît de fréquentes évolutions, les dirigeants ont mis en place plusieurs comités qui favorisent les échanges, le partage d'informations et d'expériences :

- un **comité exécutif** restreint qui assure le pilotage de la holding animatrice et définit la stratégie du Groupe. Composé de la i) direction générale, ii) des responsables de chacune des deux lignes de métier (VP et VC), iii) des responsables de lignes transverses ayant pour vocation d'accroître le positionnement et l'offre du Groupe (VO, Services, Digital et Marketing) ainsi que iv) des responsables des lignes supports aux opérations. Ce comité se réunit tous les trimestres.



* également administrateurs de la Société, se référer au 14.1

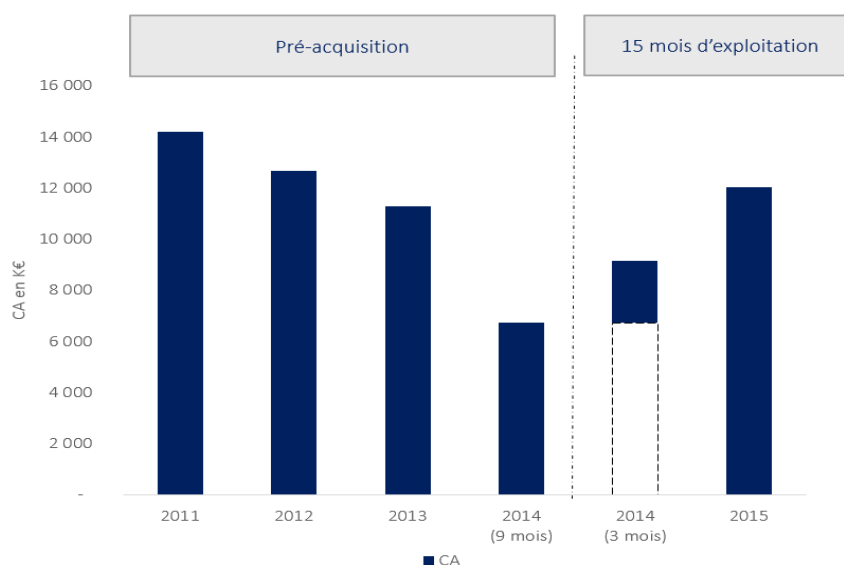
- un **comité de direction élargi** qui se réunit mensuellement et regroupe les membres du comité précédent ainsi que les directeurs généraux de chaque filiale opérationnelle (qui sont pour certains membres du Comité Exécutif précédemment décrit) ainsi que le directeur pièces et services et la responsable juridique. Il a pour mission la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie définie par le Comex.

La gouvernance opérationnelle est ainsi assumée par un top management aux profils complémentaires et expérimentés (se reporter au chapitre 17.).

Une capacité d'intégration démontrée

L'organisation décrite ci-dessus a démontré toute sa pertinence en matière d'intégration de sociétés nouvellement acquises. Il va s'agir pour le Groupe de tirer davantage profit du potentiel commercial du fonds commercial acquis, jusque-là peu ou mal exploité faute de maîtrise de certains leviers opérationnels financiers et commerciaux que seul l'adossement à un Groupe générant un certain niveau de volume de ventes permet de mettre en œuvre.

1er exemple : l'acquisition en octobre 2014 de la concession Ford Angoulême.



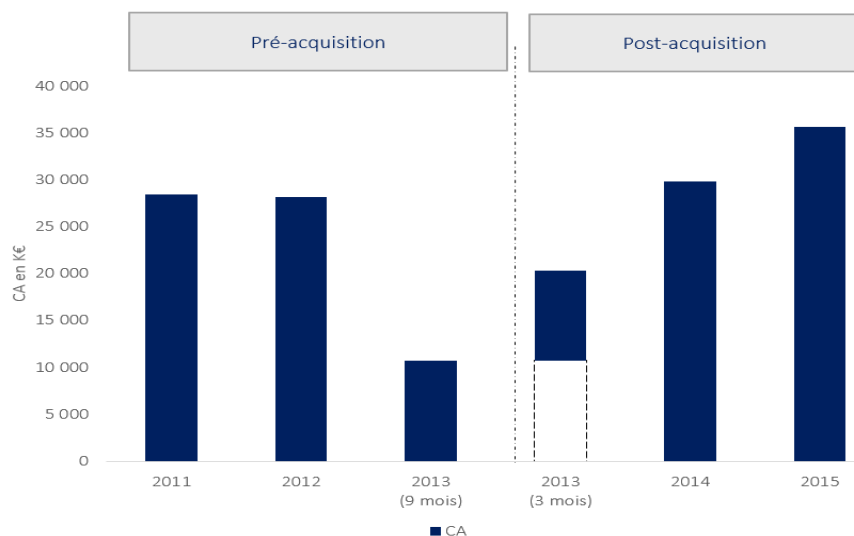
Lors de son acquisition par le Groupe en octobre 2014, cette concession Ford affichait une baisse ininterrompue de son activité depuis 2011. Dès 2015, le site a renoué avec la croissance des ventes en dégagant un chiffre d'affaires en hausse de + 7% par rapport à l'exercice pré-acquisition (2013) et le Groupe Parot a su rendre rentable un site qui ne l'était plus (atteignant un taux de marge Ebitda/CA de près de 3%). Cette intégration réussie sur une concession d'une marque connue par le Groupe Parot (Ford étant un des constructeurs partenaires historiques du Groupe) résulte de la mise en place par le Groupe Parot de ses process éprouvés à travers notamment :

- l'analyse du secteur et des ventes passées ;
- la réorganisation des répartitions entre vendeur secteur, vendeur hall, vendeur flotte ;
- la modification de la politique de rémunération des commerciaux ;
- l'analyse du programme commercial du constructeur et optimisation de l'obtention des primes
- la nomination d'un responsable de site issu de l'équipe PAROT afin de diffuser la culture du groupe et le déploiement des procédures ;
- le développement de partenariats avec des agents locaux (garages) pour redynamiser l'activité de vente de pièces de rechange et de service après-vente ;
- la mise en place de reporting réguliers (suivi des indicateurs clés définis dans les bonnes pratiques du Groupe),

auxquels se rajoutent des synergies liées au volume des commandes effectuées, des stocks répartis sur les concessions du Groupe présentes dans la même agglomération.

Cette mécanique a permis au Groupe après seulement quelques mois de reprise d'activité d'endiguer la baisse d'activité et de récupérer des parts de marché tout en dégagant de la rentabilité. Cette acquisition démontre le savoir-faire commercial et de gestion du Groupe Parot sur ses marques historiques.

2^{ème} exemple : l'acquisition en mai et septembre 2013 de deux concessions BMW/MINI à Brive et Limoges



Jusqu'en mai 2013, le Groupe n'était pas présent sur le segment « Premium » VP. Fort de discussions nourries depuis plusieurs années entre le management et les directions réseaux de BMW et MINI, le Groupe Parot a saisi deux opportunités successives d'acquisition de fonds de commerce de distribution BMW-MINI. Bien que les constructeurs n'organisent pas les opérations de cessions entre distributeurs, ils favorisent - quand cela est possible - ces opérations, en mettant en relation des vendeurs et des potentiels acheteurs le cas échéant. Le fait que le Groupe, qui ne distribuait pas auparavant ces marques, ait bénéficié de la confiance du constructeur (qui a joué le rôle d'entremetteur entre les vendeurs et le Groupe Parot), démontre la qualité des relations qu'il entretient avec l'ensemble des partenaires du secteur et non uniquement les constructeurs partenaires actuels du Groupe.

Après une stabilité de leur activité en 2011 et 2012, ces deux concessions avaient connu en 2013 une très forte diminution de leurs ventes. Une fois encore, au bénéfice de l'intégration au sein du Groupe Parot et d'un contexte un peu plus porteur, cette plaque nouvellement constituée par la reprise de ces deux concessions a renoué avec la croissance dès 2014. Comparés aux derniers comptes annuels 2012 pré-acquisition, les comptes 2014 font apparaître des revenus en progression de 6%. Cette dynamique a été confirmée en 2015 avec une croissance portée à 19%. Entre 2012 et 2015, le Groupe Parot a su accroître l'activité de ces deux points de vente de 26%, tout en maintenant le taux de marge opérationnel (Ebitda/CA) à près de 3%.

Alors même que le Groupe Parot ne distribuait pas ces marques auparavant, que cette acquisition représentait en 2013 près de la moitié de son activité VP, il a su inverser la tendance baissière et redynamiser ces sites de distribution tout en conservant des taux de marge opérationnelle positifs.

Les deux exemples ci-dessus viennent ainsi démontrer la performance de la stratégie de « build-up » menée par le Groupe.

6.5 STRATEGIE

Fort de son savoir-faire, le Groupe Parot a pour ambition d'ici à 2020 d'intégrer le Top 10 français du secteur ce qui correspond à cette échéance, à plus de 40.000 véhicules vendus et un chiffre d'affaires supérieur à 600 millions d'euros. En 2015, le Groupe a vendu 9 145 véhicules, pour un chiffre d'affaires de 226 millions d'euros. Avec 6 390 VP vendus, le Groupe Parot se classait dans le top 50 français.

Pour atteindre ses objectifs, il mise sur une stratégie recentrée sur les véhicules particuliers fondée sur trois principaux axes de développement, porteurs entre eux de synergies importantes : l'accélération d'un déploiement national, la conquête du marché des VO et le lancement d'une offre 100% digitale de véhicules particuliers d'occasion.

6.5.1 Accélérer le déploiement national de l'offre

Le premier axe stratégique repose sur le déploiement national de l'offre. Afin d'optimiser les budgets d'acquisition de nouveaux clients, le Groupe privilégie les cibles situées dans les zones périurbaines qui affichent un taux de consommateurs « auto-dépendants » particulièrement élevé. Déjà solidement implanté dans le sud-ouest de la France, le Groupe cible les zones prioritaires suivantes : le bassin parisien, l'agglomération lyonnaise (le Grand Lyon), l'axe Nantes-Rennes, et aussi, si l'opportunité se présentait la région Rhône-Alpes au sens large ainsi que les autres principales agglomérations françaises. Dans ce cadre, il entend profiter du mouvement de concentration actuel entre les acteurs du marché et capitaliser sur son savoir-faire démontré depuis de nombreuses années en matière de croissance externe. Ainsi, un protocole d'acquisition a été signé en juillet 2016 avec le Sous-Ensemble BEHRA solidement implanté en Ile-de-France et dans le Loiret où il compte un total de sept sites commerciaux dont un multimarques. Cette acquisition permettra également au Groupe de consolider sa relation commerciale avec Ford, partenaire historique de BEHRA qui en 2015 a vendu près de 3 231 véhicules neufs de ce constructeur (contre 1 781 pour le Groupe Parot sur la même période), et d'en initier une nouvelle avec Mitsubishi dont le groupe BEHRA distribue les véhicules depuis 2012.

Enfin, elle permet également au Groupe Parot de bénéficier d'une première implantation sur la zone de Rungis, qui à court ou moyen terme pourrait servir de relais pour son activité de vente de véhicules commerciaux, notamment utilitaires. D'autres cibles ont d'ores et déjà été identifiées sur certaines des zones de développement prioritaire, le Groupe n'excluant pas par ailleurs le développement sur des marques complémentaires à celles distribuées à ce jour.

La levée de fonds à réaliser dans le cadre de son introduction en bourse dotera le Groupe des moyens financiers nécessaires pour participer à la consolidation du secteur grâce à l'augmentation de ses fonds propres et une capacité d'endettement restaurée en raison d'une structure bilancielle renforcée. De plus, elle conférera au Groupe une visibilité et une crédibilité accrues, ce qui constitue de solides atouts en termes de sourcing d'opérations.

6.5.2 Conquérir le marché du véhicule d'occasion

Le marché du véhicule d'occasion est environ trois fois plus important que celui du véhicule neuf (5,6 millions d'immatriculations pour les VO en 2015 contre 1,9 million pour les VN). Il est, par ailleurs : (i) plus flexible en termes de politique commerciale et (ii) moins sensible aux aléas conjoncturels. Or, à ce jour, près des deux tiers des transactions du VO sont réalisés hors du réseau de distribution primaire (affiliés et distributeurs agréés). En moyenne, un distributeur commercialise 0,8 VO pour 1 VN alors que le marché est dans un rapport de 3 à 1. Le Groupe fin 2015 un ratio supérieur à celui du réseau primaire, avec 1,5 VO pour 1 VN considère comme stratégique la nécessité d'améliorer ce ratio pour tendre vers celui du marché.

Sur le segment de l'occasion, le point de sortie est figé car le client veut acheter au prix de marché. Il faut donc être compétitif, le marketing associé passant quant à lui au second plan. La valeur se crée ainsi sur la qualité et sur le prix des achats. La clé du succès réside donc dans la capacité d'approvisionnement (ci-après le « sourcing »), elle seule conférant la maîtrise des deux facteurs déterminants que sont :

- une rotation rapide des stocks qui permet d'acheter les modèles les plus demandés et de minimiser les risques de dépréciation. A cette fin, disposer d'une gamme large (multimarques) et profonde (multi modèles, multi années) est un impératif ;
- un effet volume qui permet de négocier de meilleurs prix d'achat et d'avoir ainsi une meilleure marge contributive.

Accéder à un *sourcing* en véhicules “presque neufs” s'avère également primordial. En effet, la moitié des véhicules neufs sont achetés par des professionnels (loueurs, sociétés) qui les revendent ensuite. Pour un acheteur particulier, ces voitures présentent l'avantage - par rapport à une voiture neuve - d'avoir déjà subi une première décote et - par rapport à une voiture d'occasion - d'être plus récente et présenter en conséquence une moindre vétusté. Or, jusqu'à présent, les reprises forcées de VO que réalisent le Groupe lors des ventes de VN constituent la principale source d'approvisionnement du Groupe. Il ne s'agit donc pas d'un stock choisi à même de répondre aux ambitions du Groupe que seul le négoce avec la capacité d'acheter des VO à l'extérieur, peut servir.

C'est pourquoi celui-ci a saisi, en mars 2016, l'opportunité d'acquérir VO 3000, l'un des rares spécialistes de la vente de VO récents à des professionnels, avec près de 5.000 véhicules vendus en 2015 pour un chiffre d'affaires de 57 M€. Au-delà du volume de ventes déjà mené par VO 3000, le Groupe considère ce rachat comme stratégique pour conduire sa conquête du marché de l'occasion car il accède à la fois à :

- une véritable capacité de sourcing multimarques auprès de nombreux professionnels (loueurs courte durée, financeurs, constructeurs qui eux-mêmes réalisent des reprises dans le cadre de ventes aux flottes...) français et étrangers. Le marché des VO et VN étant monitoré quotidiennement à travers les immatriculations, il est alors aisé d'identifier les modèles recherchés mais encore faut-il avoir la capacité d'en trouver et au bon prix afin de sécuriser la rotation rapide des stocks ;
- un logiciel de cotation qui confère au Groupe un réel savoir-faire en matière de valorisation de VO à travers une base de données historiques de plusieurs dizaines de milliers de prix de transactions menées au cours des dernières années, bien plus pertinentes que de simples estimations ;
- un portefeuille clients B2B de professionnels (principalement des petits garages indépendants, souvent agents de marques ainsi qu'à quelques distributeurs automobiles) comptant près de 900 comptes actifs³⁹.
- deux plateformes logistiques situées à Clermont-Ferrand et à Poligny destinées à la fois au rapatriement des véhicules acquis, leur reconditionnement, puis à leur livraison aux clients.

Cette maîtrise de la chaîne de valeur sur le segment de l'occasion passant d'un approvisionnement quantitatif et diversifié (dont l'accès aux voitures françaises qui représentent plus de 55% du marché des VO⁴⁰), au rapatriement des véhicules, puis à leur vente et à leur livraison est stratégique. Elle permet à VO3000 d'afficher un taux de rotation de l'ordre de 20 jours contre plus de 60 jours actuellement pour les sites du Groupe.

³⁹ Un compte actif étant un client ayant fait l'objet d'au moins une facturation au cours des deux derniers exercices.

⁴⁰ Source : <http://www.latribune.fr/entreprises-finance/industrie/automobile/20140220trib000816393/le-marche-de-la-voiture-d-occasion-trois-fois-superieur-a-celui-du-neuf.html>

Ces atouts combinés aux synergies à développer avec l'activité VN du Groupe - accès des concessions à cet approvisionnement diversifié, possibilité pour les acquéreurs de VO de recourir aux ateliers de réparations du Groupe ou encore utilisation des sites actuels comme de nouveaux points de livraisons de VO pour VO 3000 - donnent au Groupe les moyens d'exploiter au mieux ce segment de marché. Cela devrait lui permettre, par ailleurs, d'extérioriser à l'horizon 2020 un ratio de ventes VO/VN proche de celui du marché.

Ces deux premiers axes stratégiques qui s'inscrivent dans la continuité de l'activité telle que menée depuis près de 40 ans, viennent renforcer les acquis du Groupe en tant que fournisseur de mobilité pour les particuliers. Ils lui permettront d'être au plus près de leurs besoins que ce soit en termes de VN ou de VO ou de localisation géographique. Ils ouvrent également la voie à un troisième axe de développement qui constitue le prolongement naturel de l'activité de distribution physique de solutions de mobilité.

6.5.3 Lancer une offre disruptive de distribution de véhicules d'occasion 100% digitale d'ici l'été 2017

Après une année de préparation, le Groupe entend finaliser son projet d'offre de distribution de véhicules d'occasion sur Internet (se reporter au paragraphe 6.3.5) en vue d'un lancement commercial d'ici l'été 2017.

L'acquisition du Sous-Ensemble VO 3000 en mai 2016 a été une étape stratégique nécessaire pour consolider et sécuriser la conception même du projet. L'intégration d'un maillon supplémentaire de la chaîne de valeur ainsi que les infrastructures du grossiste constituait les pièces manquantes pour assurer la puissance de l'offre. Depuis cet été, le Groupe se concentre ainsi sur les dernières étapes de mise en œuvre du projet dont celles liées au parcours « phygital » (combinaison du digital et du physique) du projet avec notamment :

- la création du studio photo qui centralisera toute la conception du contenu visuel des véhicules pour en assurer une présentation homogène et permettre à l'acheteur potentiel de s'approprier son véhicule : il s'agira d'une expérience de très haute qualité reposant sur un système de visite virtuelle 3D à 360 degrés des véhicules, en intérieur comme en extérieur. Après quelques secondes de chargement, naviguer autour du véhicule ou y pénétrer virtuellement pour en déceler le moindre défaut ou en valider la moindre option sera possible. Une fonction zoom permet même d'aller au plus près de la carrosserie, pour s'assurer de son bon état ;
- l'intégration de toutes les briques technologiques et servicielles constituant une expérience digitale exempte de toute rupture, souple et ergonomique ;
- le plan marketing et de communication autour du lancement de l'offre, ou encore
- la conception et l'installation des corners dédiés à la livraison sur les sites du Groupe.

Le Groupe estime que le déploiement de cette offre nécessitera près de 5 M€ d'investissements, dont 1,7 M€ à engager préalablement au lancement commercial de l'offre d'ici l'été 2017 (pour lesquels 0,2 M€ ont d'ores et déjà été engagés au 30 juin 2016).

Le Groupe Parot est totalement convaincu du potentiel de ce projet sur un marché de l'occasion pour mémoire trois fois plus important que celui du neuf. Après une période de montée en puissance d'environ deux ans principalement contraint par la capacité à préparer les voitures avant leur vente, le Groupe estime le potentiel de ventes à plus de 15 000 unités par an dès l'exercice 2020.

Fort de cette stratégie ambitieuse mais réaliste car sécurisée par un savoir-faire démontré depuis de nombreuses années, le Groupe Parot a pour ambition de s'affirmer parmi les acteurs de référence sur le marché de la distribution automobile, neuve et d'occasion en France. Sa prochaine introduction en bourse devrait lui permettre de se doter des moyens financiers nécessaires au développement de cette activité capitalistique ainsi que d'une notoriété et d'une crédibilité qui seront autant d'atouts significatifs dans le cadre du lancement de son offre digitale.

6.6 LE CADRE REGLEMENTAIRE

6.6.1 La réglementation liant les distributeurs et les constructeurs

Les accords de distribution constituent, au regard du droit de la concurrence, des ententes ou restrictions verticales entre un producteur et des distributeurs, puisqu'ils ont pour objet et pour effet de réserver l'offre de produits ou services à certains distributeurs seulement. Le secteur automobile bénéficie toutefois de la possibilité de déroger aux règles de libre concurrence avec une complète sécurité juridique, sous réserve que les clauses restrictives de concurrence insérées dans les contrats conclus par les constructeurs avec leurs réseaux restent dans les limites indiquées par un règlement d'exemption arrêté par la Commission Européenne.

Le respect de ces conditions d'exemption entraîne une certaine homogénéité des accords de distribution proposés par les différentes marques, même si le cadre contractuel peut par ailleurs être plus ou moins libérable selon les marques.

6.6.1.1 Rappel historique

Le secteur automobile a fait l'objet depuis les années 1980 de quatre règlements d'exemption spécifiques successifs :

- le règlement 123/85 applicable de 1985 à 1995,
- le règlement 1475/95 applicable de 1995 à 2002
- le règlement 1400/2002 applicable de 2003 à 2010
- le règlement 461/2010 applicable depuis 2010.

Les règlements 123/85 et 1475/95 donnaient aux constructeurs la possibilité de combiner une distribution exclusive et sélective, pour la vente comme pour l'après-vente. Ils avaient conduit l'ensemble des constructeurs à proposer des contrats de concession exclusive, réservant aux distributeurs une exclusivité territoriale en contrepartie d'une exclusivité de marque, et interdisant par ailleurs la revente à des intervenants hors réseau, à la seule exception des mandataires agissant pour le compte d'un client final pour l'achat d'un véhicule neuf.

L'exclusivité territoriale s'entendant d'une exclusivité d'implantation et de prospection, les concessionnaires, en monopole sur leur territoire, ne pouvaient prospecter hors territoire (via leurs équipes de vente ou par mailing personnalisé), seule la publicité dans des supports de presse ou médias généraux étant autorisée.

Des clauses d'intuitu personae insérées dans les contrats permettaient en outre aux constructeurs de contrôler toute entrée dans leurs réseaux et tout développement à l'intérieur de ceux-ci.

En 2002, la Commission Européenne, constatant en particulier la persistance d'écart de prix importants des véhicules neufs entre les marchés européens, a estimé que le règlement 1475/95 n'avait pas permis aux consommateurs de retirer une part équitable des profits du système exempté et que la concurrence entre distributeurs n'était pas assez vive, ces derniers restant trop tributaires des constructeurs. De nouvelles conditions d'exemption ont alors été définies par le règlement 1400/2002 avec pour double objectif de stimuler la concurrence et de renforcer l'indépendance commerciale des distributeurs.

Trois dispositions essentielles ont été prévues pour stimuler la concurrence et rompre le cloisonnement des marchés :

- l'obligation pour les constructeurs d'opter, soit pour la distribution exclusive (chaque concessionnaire se voyant attribuer un territoire, mais étant libre de vendre des véhicules neufs à des opérateurs hors réseau), soit pour la distribution sélective (les distributeurs sélectionnés en fonction d'un ensemble de critères n'étant pas autorisés à vendre hors réseau, mais ayant la possibilité de prospecter et vendre sans restriction territoriale),
- l'interdiction des clauses de localisation dans les systèmes de distribution sélective, les constructeurs n'étant plus autorisés à limiter la liberté de leurs distributeurs d'ouvrir, en tout lieu en Europe, des points de vente ou de livraison supplémentaires, à la seule condition de respecter les critères requis (essaimage),
- l'interdiction de lier la vente à l'après-vente, les distributeurs devant pouvoir choisir d'assurer ou non l'après-vente, et éventuellement de la sous-traiter, et tout opérateur répondant au cahier des charges requis pour cette seule activité devant pouvoir accéder au statut de réparateur agréé, sans limite de nombre ou de localisation.

Pour renforcer l'indépendance commerciale des distributeurs, le règlement 1400/2002 a prévu par ailleurs trois autres dispositions :

- l'ouverture au multimarquisme, les constructeurs ne pouvant plus imposer l'exclusivité de marque, mais uniquement l'exposition des véhicules de leur marque dans une zone dédiée respectant leurs critères de surface et d'identification,
- la liberté de cession entre opérateurs de même statut (distributeur / réparateur agréé) à l'intérieur du même réseau, sans que les constructeurs ne puissent se prévaloir de clauses contractuelles d'intuitu personae,
- l'obligation pour les constructeurs, non seulement de respecter des périodes de préavis minimales pour la dénonciation des contrats, mais également d'indiquer par écrit les raisons objectives de leur décision de résiliation, afin qu'ils ne puissent empêcher les distributeurs d'utiliser les nouvelles possibilités de développement de leurs activités, favorables à la concurrence, que le règlement 1400/2002 entendait encourager.

Cette réforme de grande ampleur des règles de concurrence applicables à la vente et à l'après-vente des véhicules automobiles n'a cependant produit que des effets limités.

D'une part, les distributeurs n'ont pas immédiatement saisi les nouveaux espaces de liberté commerciale qui leur étaient ouverts :

- la faculté d'essaimage n'a été utilisée que dans de très rares cas,
- la séparation de la vente et de l'après-vente a permis à un certain nombre de réparateurs indépendants ou d'agents des réseaux secondaires d'accéder au statut de réparateur agréé. Cependant les concessionnaires qui disposaient traditionnellement de structures adaptées à la fois à la vente et à l'après-vente ont continué d'assurer parallèlement les deux activités et la grande distribution n'a pas montré d'intérêt pour le statut de distributeur, même sans les contraintes de l'après-vente,
- enfin, les distributeurs, qui avaient mis en place des sociétés distinctes et des halls d'exposition séparés pour pratiquer le multimarquisme avant 2002, ont conservé cette organisation, ce qui a limité, du même coup, la portée des nouvelles dispositions autorisant le multimarquisme au sein de la même société et du même hall d'exposition.

D'autre part, la Commission Européenne a estimé qu'il était souhaitable de simplifier les règles de concurrence applicables aux accords de distribution. Elle a également constaté que les écarts de prix sur

les véhicules neufs s'était réduit en Europe à partir de 2005 / 2006 et que leurs prix relatifs n'avaient pas sensiblement augmenté.

Elle a en conséquence décidé de ne pas adopter en 2010 de nouveau règlement spécifique aux accords concernant la vente des véhicules neufs, pour lesquels la validité du règlement 1400/2002 a seulement été prorogée à titre transitoire jusqu'en 2013. Seul le marché de la vente a fait l'objet d'un nouveau règlement spécifique, compte tenu de ses particularités et de la part élevée des frais de réparation et d'entretien dans les dépenses automobiles des consommateurs européens.

6.6.1.2 Le cadre réglementaire actuel

Les accords de distribution automobile sont actuellement encadrés par deux règlements d'exemption :

- pour le marché de la vente des véhicules neufs, le règlement 330/2010, dit général, parce qu'applicable à tous les accords de distribution quel que soit le secteur d'activité concerné ; ce règlement s'applique au marché de la vente des véhicules neufs depuis 2013 et jusqu'en 2022,
- complété pour l'après-vente (distribution des pièces de rechange et des prestations d'entretien et de réparation) par le règlement spécifique 461/2010 applicable depuis 2010 jusqu'en 2023.

Ces deux règlements imposent aux constructeurs le maintien de systèmes de distribution sélective, tout en leur redonnant une plus grande maîtrise de leurs réseaux que le règlement 1400/2002. Si la combinaison de la distribution exclusive et de la distribution sélective reste impossible, plusieurs dispositions permettent en effet aux constructeurs de mieux contrôler l'organisation de leurs réseaux.

- Pour la vente des véhicules neufs, la distribution sélective peut être quantitative, système autorisant les constructeurs à fixer un *numerus clausus*. En outre, la clause de localisation n'est plus interdite, ce qui permet un contrôle, non seulement du nombre des distributeurs, mais également de leurs lieux d'implantation et du nombre de leurs points de vente.
- Pour l'après-vente, le système de distribution exempté reste en revanche celui de la distribution sélective, uniquement qualitative. Toutefois, s'il demeure impossible d'exiger qu'un réparateur soit également distributeur, il est à nouveau possible d'intégrer l'obligation d'assurer le service après-vente dans les contrats des distributeurs.

Par ailleurs, les principales dispositions du règlement 1400/2002 destinées à renforcer l'indépendance commerciale des distributeurs ne constituent plus des conditions d'exemption dans le cadre des règlements 330/2010 et 461/2010.

- Pour la vente, ces règlements autorisent les constructeurs à imposer à leurs distributeurs une obligation de non-concurrence pour des durées de 5 ans renouvelables. Ces obligations de monomarquisme restent par contre non exemptées pour l'après-vente.

- Le respect de périodes de préavis minimales pour la dénonciation des contrats n'est plus requis ; toutefois, les constructeurs ont maintenu les régimes de durée des contrats qui étaient prévus par le règlement 1400/2002 (pour quelques-uns, durée déterminée de 5 ans avec préavis minimum de renouvellement de 6 mois, pour la très grande majorité, durée indéterminée avec préavis de résiliation d'au moins 2 ans).

De plus, des dispositions nationales (article L.442-6-I-5°) du Code de Commerce) interdisent la rupture brutale d'une relation commerciale établie. Ces dispositions d'ordre public exigent le respect d'un préavis suffisant au regard notamment de l'ancienneté de la relation commerciale que les contrats soient à durée déterminée ou indéterminée et quelque que soit les durées de préavis convenues.

Par ailleurs, l'accès au réseau des réparateurs agréés devant être ouvert à tout opérateur répondant aux critères sélectifs qualitatifs requis, la durée des contrats est sans portée puisqu'à l'issue d'un contrat, un

opérateur peut demander un nouvel agrément que le constructeur est tenu de lui accorder si le réparateur respecte toujours les critères requis et n'a pas commis de faute.

- La liberté de cession entre opérateurs du même statut à l'intérieur d'un même réseau n'est plus, non plus, une condition d'exemption. Pour les contrats de réparateur agréé, la clause d'intuitu personae n'a cependant pas de portée véritable puisque les critères requis pour appartenir à un réseau sélectif qualitatif doivent être objectifs et appliqués de manière non discriminatoire. Dans le cadre des contrats portant sur la vente des véhicules neufs, les constructeurs peuvent par contre réguler la croissance externe d'un distributeur et contrôler le marché des cessions à travers un droit d'opposition en cas de changement de contrôle et/ou de cessions de fonds de commerce.

6.6.2 Relations contractuelles avec les constructeurs

Le Groupe bénéficie de plusieurs contrats de concession (ou distributeur agréé) et/ou des contrats de réparateur agréé signés avec des constructeurs (ou entités juridiques rattachées aux constructeurs) dont les principaux termes sont résumés ci-après.

Ces contrats octroient :

- Au concessionnaire, le droit non exclusif de commercialiser les véhicules de la marque du constructeur ainsi que des pièces de rechange aux clients finals, à d'autres distributeurs agréés ainsi qu'à des revendeurs qui détenant un mandat signé par le client final et/ou
- Au réparateur agréé d'effectuer toute prestation d'après-vente (entretien, réparations)

De manière usuelle, le constructeur conserve le droit de vendre sur Internet ainsi qu'à certains clients dit réservés comme les loueurs courte durée, les flottes, les grandes entreprises ou encore les collaborateurs de son groupe.

En contrepartie de ces droits, le concessionnaire et /ou réparateur agréé devra :

- Consentir à des investissements spécifiques en matériel, à des investissements publicitaires, à des dépenses en formation des techniciens et des vendeurs,
- Respecter les Standards applicables aux Concessionnaires et/ou Réparateurs Agréés, les procédés, directives et procédures établis par le Constructeur en vue de l'assurer de l'homogénéité de son réseau et du respect de son image de marque. Ces Standards et procédures concernent à la fois le mode de fonctionnement du Distributeur (locaux, personnel, équipements...), les relations entre le Distributeur et les clients finaux ainsi que les relations entre le Distributeur et le Constructeur. Sans prétendre à l'exhaustivité, les Standards et directives applicables au Concessionnaire Agréé porte sur les locaux (organisation, signalétique, équipements), le marketing (plan marketing à consacrer à la promotion de véhicules dans les médias traditionnels et nouveaux médias, conduite de programme de fidélisation clients événements et activités de RP axés sur la zone d'influence locale...), le processus commercial, les véhicules de démonstration au personnel (nombre, formation permanente...), les systèmes d'informations (équipements destinés notamment aux équipes commerciales et recours aux interfaces du Constructeur pour faciliter le suivi du site par le Constructeur), et dans certains contrats, sur le respect de standards financiers relatifs à la structure financière de la concession. Ceux applicables au Réparateur Agréé portent sur les travaux susceptibles d'être réalisés, aux ateliers (équipements et signalétiques), au personnel dédié (effectifs minimum et qualification), aux Systèmes d'Information.
- Respecter les standards/normes/préconisations établis par le constructeur en matière de présentation des véhicules, maintenance et l'entretien des véhicules, mise en œuvre de la garantie, organisation de la et de ses exigences techniques ;
- S'approvisionner exclusivement auprès du constructeur ou d'autres distributeurs agréés de l'union européenne étant précisé que certains contrats prévoient l'obligation pour le distributeur de passer un minimum de 30% des commandes établies sur la base des volumes commercialisés l'année précédente, auprès des entités françaises du constructeur afin de préserver l'équilibre de son réseau compte-tenu des différences tarifaires pouvant exister d'un pays à l'autre ;

- Maintenir un niveau de stock minimum en termes de véhicules de démonstration, d'exposition et de courtoisie conformément aux standards de vente des constructeurs,
- S'assurer au cas où la concession soit multi marque que l'organisation du site soit telle qu'elle ne puisse prêter à confusion et nuire à l'image de marque du constructeur.

En contrepartie, le constructeur est tenu vis-à-vis de son concessionnaire :

- De l'approvisionner en véhicules neufs et en pièces détachées,
- De lui fournir une assistance technique, commerciale et publicitaire,
- D'assurer toutes ses obligations en matière de garantie tant sur les véhicules neufs que les pièces détachées d'origine.

Le constructeur aura le droit de mener des audits pour s'assurer du respect de ses standards qualitatifs.

Chaque année, les deux parties s'entendront sur des objectifs de volume de vente sur la base desquels des systèmes de rémunération incitatifs sont fondés ainsi que sur les stocks minimums de véhicules de démonstration, d'exposition et de courtoisie nécessaires.

Commandes et livraisons

Les commandes de véhicules neufs, pièces d'origine et accessoires sont transmises par le Distributeur au Constructeur selon les procédures existantes. Ce dernier indiquera les délais de mise à disposition en fonction des possibilités d'approvisionnement, planification de production et de transport mais en cas de dépassement de ces délais, il ne saurait être tenu au versement de quelques dommages et intérêts que cela soit.

Le transfert de risque au Distributeur intervient au départ usine lors de la remise des biens au transporteur. Le Distributeur assume en conséquence les risques de perte et dommages (sauf à engager la responsabilité du transporteur) que les biens aient été payés ou non et en conséquence doit souscrire une police d'assurances spécifiques.

Conditions tarifaires

a) Prix de vente par le Constructeur

Le Constructeur communique régulièrement les tarifs départ usine accordés au Distributeur (coûts de conditionnement et transport inclus). Tant que le paiement complet n'aura pas été effectué, le Constructeur bénéficie d'une clause de réserve de propriété sur les biens concernés lui permettant d'en reprendre possession le cas échéant sans aucune formalité.

b) Prix de revente effectué par le Distributeur

Le Constructeur peut recommander des prix de revente et imposer des prix de revente maximum. Le Distributeur demeure toutefois libre de déterminer ses prix de revente et les remises qu'il consentira sous réserve de ne pas vendre au-dessus des prix de revente maximum.

Durée des contrats

Selon les cas, la durée des contrats peut être soit indéterminée, soit fixée contractuellement. Le tableau ci-dessous présente la durée des contrats dont bénéficie le Groupe. En tout état de cause, il peut être mis fin à ces contrats :

- a) de manière normale sous réserve d'un préavis contractuel rappelé dans le tableau, ou
- b) de manière anticipée, à l'initiative de l'une ou l'autre des parties selon le cas, dans les principaux cas de figures résumés ci-après :
 - i) à l'initiative du constructeur en cas de changement de contrôle du concessionnaire ;

ii) en cas de manquements graves, c'est -à-dire en cas d'infraction à l'une ou l'autre des dispositions de contrats par une partie, à laquelle il n'a pas été remédié dans un délai raisonnable fixé par envoi d'une mise en demeure préalable. Selon l'infraction et selon les contrats, le délai raisonnable peut être compris entre 15 jours et 6 mois. Il peut notamment s'agir :

- tout défaut de paiement à échéance ;
 - non-respect des standards établis par le constructeur et définis au contrat en matière de ventes, prestations et organisation ;
 - toute déclaration frauduleuse en vue d'obtenir une prise en charge ou le paiement ;
 - tout retard répété dans la réception de véhicules commandés ;
 - tout changement dans l'organisation, la structure, l'organisation des locaux ;
 - tout comportement ou pratique commerciale à l'égard des clients ou toute pratique publicitaire ou promotionnelle pour nuire à la réputation du constructeur ...etc. ;
- iii) en cas d'événements liés au concessionnaire en relation avec les critères sélectifs ayant conduit à la conclusion du contrat et notamment, sans prétendre à l'exhaustivité :
- ouverture d'une procédure judiciaire à l'encontre du distributeur,
 - détérioration de la situation financière du distributeur diminuant la possibilité d'obtenir des crédits
 - le départ, le décès ou l'incapacité totale ou partielle de l'un des dirigeants du concessionnaire...etc
- iv) à la seule initiative du constructeur afin d'engager une réorganisation substantielle de son réseau de distribution. Dans un tel cas, le préavis est de 12 mois.

Nom du constructeurs	Ancienneté avec le constructeur	Date du contrat en cours (1)	Échéance du contrat en cours	Durée de préavis (2)	poids relatif des volumes de ventes de VN dans le volume VN global Groupe (à fin 2015 en proforma)
Véhicules particuliers					
FORD	1988	22-juil-11	Indéterminée	2 ans	71%
MAZDA	2003	06-janv-16	Indéterminée	2 ans	2%
BMW	2013	01-oct-13	5 ans renouvelable	6 mois	6%
MINI	2013	01-oct-13	5 ans renouvelable	6 mois	3%
MITSUBISHI	2010	01-déc-12	Indéterminée	2 ans	1%
Véhicules commerciaux					
IVECO	1993	01-juin-13	Indéterminée	2 ans	12%
FIAT PROFESSIONAL	2008	01-janv-14	Indéterminée	2 ans	1%
MAN	2003	1er juin 2013	Indéterminée	2 ans	3%
KRONE	2013	01-juil-12	3 ans renouvelable tacitement	6 mois	1%
ZF (3)	2001	02-mai-12	2 ans renouvelable tacitement	6 mois	0%
GRANALU (4)	2012	30-juin-14	3 ans renouvelable	6 mois	1%

(1) Il s'agit de la date du dernier contrat étant précisé que les premières relations commerciales ont été initiées

(2) En cas d'exécution normale du contrat hors cas de résiliation anticipée

(3) ZF est un fabricant de pièces détachées. Le contrat porte sur des prestations de services de réparations et ventes de pièces ;

(4) Accord de distribution exclusif pour la France ne rentrant pas dans le cadre des contrats de distribution agréé.

6.6.3 Réglementation de l'intermédiation en opérations de crédit et en assurances

Le Groupe a signé des contrats de mandat d'intermédiaire non exclusifs en opérations de banque et assurance ainsi qu'en services de paiement avec plusieurs partenaires financiers, filiales ou non de constructeurs automobiles. Dans ce cadre, le Groupe s'engage à réaliser, sous sa responsabilité, la mise en relation de ses clients avec l'organisme de crédit au titre des demandes de financement pour lesquelles il est agréé.

Cette activité est régie par un ensemble de règles précises et contraignantes, qui sont résumées de manière non-exhaustive ci-après, et notamment (i) les articles L. 519-1 et suivants du Code monétaire et financier relatifs aux intermédiaires en opérations de banque et en services de paiement, (ii) les articles L. 311-1 et suivants du Code de la consommation relatifs au crédit à la consommation, (iii) les articles L. 121-20-8 et suivants du Code de la consommation relatifs à la commercialisation à distance de services financiers, ainsi que (iv) les articles L. 511-1 et suivants du Code des assurances relatifs à l'intermédiation en assurances.

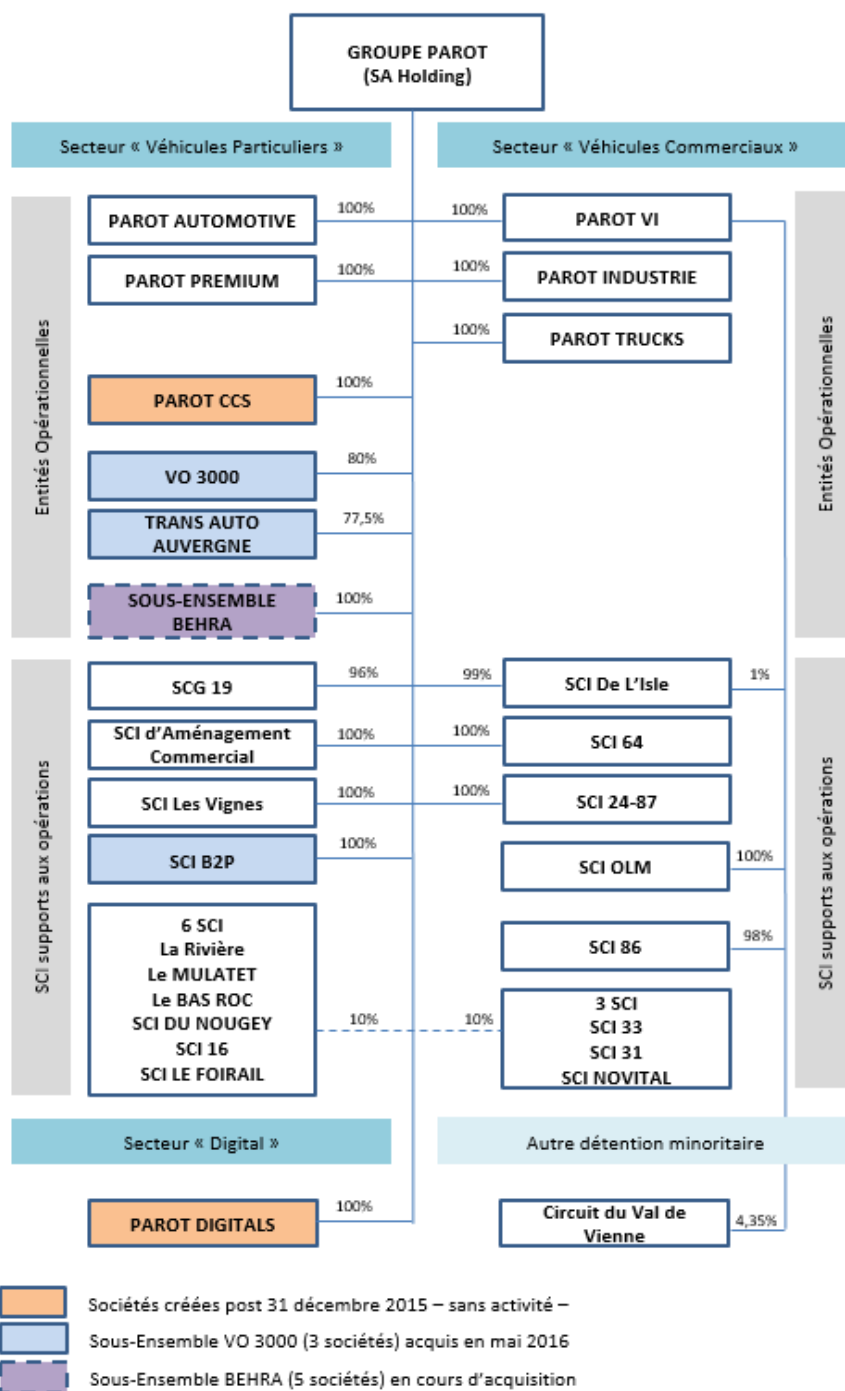
En particulier, en application de cette réglementation, lors de l'entrée en relation, l'intermédiaire doit se présenter auprès du client en qualité d'intermédiaire en opérations de banque. Il doit notamment fournir des informations relatives à l'intermédiaire et aux établissements de crédit avec lesquels il travaille, le cas échéant, de manière exclusive, et les procédures de recours et de réclamation.

L'activité d'intermédiaire en assurances est également réglementée, notamment en matière d'information, et requiert une immatriculation et une formation auprès d'organismes agréés. L'intermédiaire doit notamment fournir au souscripteur éventuel son nom ou sa dénomination sociale, son adresse professionnelle et son numéro d'immatriculation, et préciser les moyens permettant de vérifier cette immatriculation. L'intermédiaire indique aussi toute participation détenue par lui, directe ou indirecte, supérieure à 10 % des droits de vote ou du capital d'une entreprise d'assurance. Le Groupe est inscrit sur le registre unique des intermédiaires en Assurance, Banque et Finance ORIAS en qualité de (i) Mandataire d'intermédiaire d'assurance (MIA) et de (ii) Mandataire non exclusif en opération de banque et en services de paiement (MOBSP). A ce titre des formations professionnelles ont été suivies auprès d'un établissement de crédit, d'un établissement de paiement, d'une entreprise d'assurance ou d'un organisme de formation. Enfin, en vue du traitement d'éventuels différends, l'intermédiaire fournit les coordonnées et l'adresse de son service de réclamation quand il existe et de l'Autorité de contrôle prudentiel.

7 ORGANIGRAMME

7.1 ORGANIGRAMME JURIDIQUE

Au jour de l'enregistrement du présent Document de base, l'organigramme juridique du Groupe est celui figurant dans le schéma ci-dessous. Il tient compte de manière distinctive de l'intégration du Sous-Ensemble BEHRA pour lequel le Groupe a signé le 29 juillet 2016 un protocole d'acquisition et dont le transfert de propriété interviendra le 30 octobre 2016. La société Groupe PAROT holding tête du Groupe est détenue en capital et droits de vote à hauteur de 99,997% par la société A.V. Holding, détenue par Alexandre et Virginie Parot à hauteur respective de 50,001% et 49,999%. Les 0,003% restant sont également détenus par la famille PAROT à travers 4 mains.



Les détentions présentées sont identiques en capital et droits de vote.

En revanche, l'organigramme ne mentionne pas les trois participations ainsi que la SCI des ECURIES de NOVERT non stratégiques devant faire l'objet de cessions sous la double condition suspensive de (i) l'obtention des financements nécessaires par les acquéreurs et de (ii) la réalisation effective de l'admission sur Alternext.

7.2 SOCIETES DU GROUPE

Les principales entités du Groupe sont les suivantes :

Groupe Parot SA : société faitière du Groupe, elle assure un rôle d'animation des différentes entités du Groupe et regroupe les services fonctionnels (RH, finances, technologies de l'information...etc) en plus de la direction générale, la Société comptait au 31 décembre 2015 20 salariés. Les deux dirigeants de la Société, à savoir Monsieur Alexandre PAROT en sa qualité de PDG et Madame Virginie PAROT GAUZIGNAC en sa qualité de DGD, sont également dirigeants de certaines entités du Groupe comme cela est détaillé dans le tableau du paragraphe 14.1.2. « Autres mandats en cours au sein du Groupe ».

Secteur Véhicules Particuliers (« VP »)

- **Parot Automotive** : détenue à 100%, cette filiale (SAS) basée à Brive-La-Gaillarde, héberge les sites de distribution de VP généralistes (marques distribuées : FORD et MAZDA) et comptait au 31 décembre 2015 162 salariés (167 au 30 juin 2016) ;
- **Parot Premium** : détenue à 100%, cette filiale (SAS) créée en 2013 et basée à Brive-La-Gaillarde suite au rachat des fonds de commerce distribuant les marques BMW et MINI sur Brive-La-Gaillarde et Limoges abrite les sites de distribution de VP premium sur les marques précitées. Cette filiale comptait 42 salariés au 31 décembre 2015 (44 au 30 juin 2016) ;
- **Parot Customer Care Services (« Parot CCS »)** : détenue à 100%, cette filiale de moyens créée en juin 2016 (SAS) et basée à Bruges a pour objet d'héberger les opérateurs de télémarketing supports aux opérations de télémarketing déployées par le Groupe, au 30 juin 2016, cette filiale comptait 5 collaborateurs ;

A ces trois filiales, se rajoutent deux sous-ensembles acquis depuis le 1^{er} janvier 2016 dans une logique de déploiement de la stratégie développée au paragraphe 6.5 du présent Document de Base :

- le sous-ensemble VO 3000 contribuant d'une part à développer la vente de véhicules d'occasion et d'autres part à sécuriser les approvisionnements de la future plateforme digitale de véhicules particuliers d'occasion ;
 - le sous-ensemble Behra contribuant à l'expansion géographique du Groupe sur le secteur des véhicules particuliers.
- **Sous-Ensemble VO 3000** racheté en mai 2016, spécialisé dans la vente de Véhicules d'Occasion (VO) à professionnels et dont l'activité est largement décrite au 6.3.2.1. Le Sous-Ensemble est composé de trois sociétés sans lien capitalistique entre elles :
 - **la société VO 3000** (SAS) basée à Clermont-Ferrand, rachetée à 80% par le Groupe (les 20% restant étant détenus par deux des trois fondateurs de la société qui sont par ailleurs signataires d'un pacte d'associés décrit au paragraphe 20.2 alinéa 4.1.5 du présent Document de base) et comptant 20 salariés ;
 - **la société Trans Auto Auvergne** (SARL) basée à Clermont Ferrand, rachetée à 77,5% par le Groupe (les 22,5% étant détenue par la gérante historique de la société), société de moyens comptant 2 salariés et assurant le transport des Véhicules d'Occasion des sites de VO 3000 vers les garages des clients professionnels qui le souhaitent ;
 - **la SCI B2P** basée à Clermont-Ferrand, rachetée à 100% par le Groupe hébergeant les sites du Sous-Ensemble à Clermont-Ferrand et Poligny.

L'acquisition de ce sous-ensemble à hauteur de 4,2 M€ a été financé principalement par dette (3,6 M€), le complément (0,6 M€) ayant été financé par la trésorerie du Groupe.

- **Sous-Ensemble BEHRA.** Le Sous-Ensemble est composé de cinq sociétés sœurs pour lesquelles le Groupe a racheté 100% des titres. Ces sociétés hébergent des sites de distribution de VP généralistes sur les marques FORD et Mitsubishi en Ile-de-France et dans le Loiret. Les cinq sociétés composant le Sous-Ensemble sont :
 - la société **Allian's Car** (SAS) basée aux Ulis comptant 14 collaborateurs ;
 - la société **BEHRA Morangis Automobiles** (SAS) basée à Morangis comptant 40 collaborateurs ;
 - la société **GDS Automobiles** (SA) basée à Morigny-Champigny (Etampes) et Brétigny comptant 41 collaborateurs ;
 - la société **BEHRA Orléans Nord** (SAS) basée à Fleury Les Aubrais comptant 34 collaborateurs ;
 - la société **BEHRA Orléans Sud** (SAS) basée à Olivet comptant 15 collaborateurs.

Le prix d'acquisition (6,2 M€) sera acquitté au plus tard le 30 octobre 2016 à travers l'obtention d'un financement de 6,2 M€ à provenir i) d'une augmentation de capital du Groupe PAROT et /ou ii) d'un ou plusieurs emprunts. Un financement via augmentation de capital étant l'hypothèse privilégiée à ce jour par les dirigeants du Groupe.

Le tableau ci-après présente le poids économique de ces deux acquisitions au sein du Groupe (l'impact de l'intégration de ces sous-ensembles sur le compte de résultat et le bilan pro forma étant présenté au paragraphe 20.2 du présent Document de base.

au 31 dec. 2015	CA		VN vendus		VO vendus		Ebitda	
	en M€	en %	en volume	en %	en volume	en %	en M€	en %
Périmètre Groupe au 31 décembre 2015	225,9	62%	3 808	54%	5 337	45%	3,2	70%
Sous-ensemble VO 3000	57,2	16%	-	0%	5 000	42%	0,7	15%
Sous-ensemble Behra	80,1	22%	3 299	46%	1 429	12%	0,7	15%
Total proforma	363,2	100%	7 107	100%	11 766	100%	4,6	100%

Secteur Véhicules Commerciaux (« VC »)

- **Parot VI** : détenue à 100%, cette filiale (SAS) basée à Bruges, héberge les sites de distribution des marques Iveco et Fiat Professional sur le secteur VC au titre des gammes poids-lourds et véhicules utilitaires et comptait au 31 décembre 2015 210 salariés (217 au 30 juin 2016) ;
- **Parot Industrie** : détenue à 100%, cette filiale (SAS) basée à Bruges, assure l'importation et la distribution de la marque Granalu sur le secteur VC au titre des semi-remorques « vrac » et comptait au 31 décembre 2015 7 salariés (7 au 30 juin 2016) ;
- **Parot Trucks**: détenue à 100%, cette filiale (SAS) basée à Bruges, héberge le site de distribution de la marques MAN et l'importation et distribution de la marque KRONE sur le secteur VC au titre des gammes poids-lourds et comptait au 31 décembre 2015 38 salariés (36 au 30 juin 2016) ;

Les seuls actifs économiques stratégiques détenus par certaines filiales sont les murs hébergeant les concessions (se référer au paragraphe 8.1 concernant le détail des sites).

Sur les secteurs VP et VC, le Groupe détient également des participations majoritaires dans des SCI hébergeant les terrains et constructions supports aux activités de distribution. Par ailleurs, sur certains sites, le Groupe est également locataire auprès de SCIs détenues à 10% et extérieures au Groupe mais pour lesquelles les dirigeants actionnaires du Groupe (Alexandre et Virginie PAROT) détiennent la majorité des titres (une attestation d'équité sur la conformité des prix de marché appliquée ayant été effectuée, cf. 23.1.1).

Secteur Digital

- **Parot Digital** : détenue à 100%, cette filiale créée en juin 2016 (SAS) et basée à Bruges a pour objet d'héberger le lancement prochain d'une offre digitale portant sur la vente 100% en ligne de Véhicules d'Occasion Particuliers (VOP), offre décrite en 6.3.4 et 6.5 et constituant un axe de développement stratégique majeur pour le Groupe. Au 30 juin 2016, cette filiale n'avait aucune activité marchande et comptait 5 collaborateurs ;

Autre détention minoritaire

- **Circuit du Val de Vienne** : détention par le Groupe à travers la filiale Parot VI de 4,36% du circuit de val de vienne. En 2007, le Groupe acquiert la concession IVECO de Poitou Charentes (« Riondel VI », fusionnée depuis et dont le fonds de commerce a été cédé en 2013) qui détenait 4,36% du circuit. Le Groupe n'exerce aucun pouvoir de décision sur cette entité qui est de facto exclue du périmètre de consolidation et considérée comme un actif non stratégique au vu de son activité (organisation de courses automobiles)

Chiffres clés des principales filiales (filiales opérationnelles)

Les chiffres clés des filiales opérationnelles, toutes détenues à 100% à l'exception du Sous-ensemble VO 3000 tel qu'indiqué ci-avant sont les suivants au 31 décembre 2015⁴¹

Dénomination sociale / sous-ensemble	en milliers d'euros			
	Capital social	Capitaux propres (dont capital social)	Chiffre d'affaires	Résultat Net
PAROT AUTOMOTIVE	605	4 174	75 448	682
PAROT PREMIUM	1 000	1 501	35 600	217
PAROT TRUCKS	600	1 230	34 562	155
PAROT VI	3 000	2 757	73 297	(1 271)
PAROT INDUSTRIE	1 013	1 038	7 676	19
Sous-ensemble VO 3000		2 162	57 156	406
Sous-ensemble Behra		5 609	80 115	87

⁴¹ Chiffres au 30 septembre 2015 pour le Sous-ensemble VO 3000 tel qu'indiqué au paragraphe 20.2 alinéa 4.1.3. du présent Document de base

7.3 PRINCIPAUX FLUX INTRA-GROUPE

A la date du présent Document de base, les principaux flux financiers entre les sociétés du Groupe sont relatifs aux conventions suivantes : (se reporter également au paragraphe 19.2 où est inséré le rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2015) :

- **Convention d'animation et de prestation de services**

La Société a conclu le 1^{er} janvier 2015 avec chacune de ses filiales une convention (établie en remplacement d'une convention préexistante signée en 2010) dont l'objet est de fournir d'une part une assistance et une coordination en matière de management, de politique commerciale et de développement d'activité et d'autre part des services en matière de gestion commerciale, marketing, comptable, fiscale, financière, de ressources humaines, juridique, gestion de la qualité et services informatiques.

Cette convention d'animation et de prestations de services conduit à facturer avec une marge de gestion de 10%, le coût des services consommés par les sociétés bénéficiaires (coûts salariaux des effectifs RH affectés au suivi administratif de chaque société, coûts liés à l'équipement bureautique ou à l'utilisation du système d'information, coûts de tenue de la comptabilité...etc établis selon une clé adaptée à chaque type de service afin de comprendre au mieux la réalité c'est-à-dire essentiellement sur la base des temps passés ou du chiffre d'affaires de la filiale rapporté au chiffre d'affaires du consolidé du Groupe).

La facturation des prestations est établie mensuellement sur la base du budget annuel. Une régularisation est effectuée en fin d'exercice le cas échéant.

Le montant total ainsi facturé par la Société au titre de cette convention pour l'exercice 2015 s'est élevé à 1 946 K€.

- **Convention de gestion centralisée de trésorerie**

Dans le cadre d'une convention de gestion centralisée de trésorerie établie en 2007, la Société gère la trésorerie de toutes les sociétés du Groupe par le biais d'un compte bancaire centralisateur.

Au 1^{er} janvier 2015, les avances réciproques consenties dans ce cadre portent intérêt au taux EURIBOR3 mois (avec un taux plancher de 0 en cas de taux négatif).

Les comptes de créances et de dettes commerciales intra-groupe non soldés à 120 jours sont reclassés en comptes courants.

- **Convention d'intégration fiscale**

Dans le cadre d'une convention d'intégration fiscale, la société Groupe PAROT, tête du groupe, intègre toutes les filiales du Groupe détenues à plus de 95%. Le cas échéant, en cas de déficit ou de moins-value à long terme dégagée par une ou plusieurs filiales, ces dernières recevront de la société Groupe PAROT, à titre définitif, une subvention égale à l'économie d'impôts sur les sociétés, immédiate ou virtuelle, procurée par cette dernière par la prise en compte de ce déficit ou de cette moins-value, en conséquence, la ou les filiales concernées seront privées du report déficitaire de leur déficit ou de leur moins-value pour la détermination ultérieure de leur charge contributive.

- **Location des terrains et bâtiments supports aux opérations**

Concernant les terrains et bâtiments supports aux opérations du Groupe, deux cas de figure coexistent au sein du Groupe :

- 1^{er} cas : des terrains et bâtiments portés par des SCI pour lesquels le Groupe détient la majorité des titres ;
- 2^{ème} cas : des terrains et bâtiments portés par des SCI pour lesquelles le Groupe détient une participation minoritaire (10%) mais pour lesquelles les participations majoritaires sont détenues par les dirigeants actionnaires du Groupe ;
- 3^{ème} cas : des terrains et bâtiments portés par des SCI détenus par des sociétés hors Groupe et pour lesquelles les dirigeants ne possèdent directement ou indirectement aucune participation.

Les flux liés au paiement des loyers versés aux SCI détenues par les dirigeants actionnaires ainsi que les loyers versés à des SCI hors Groupe (et pour lesquelles les dirigeants ne détiennent aucune participation directement ou indirectement dans le capital) sont des flux extra-groupe et comptabilisés en loyers dans les comptes consolidés.

La Société a demandé l'avis d'un professionnel sur la conformité des loyers pratiqués aux prix de marché pour l'intégralité des sites loués à des SCI qu'elles soient détenues majoritairement par le Groupe ou par ses dirigeants (1^{er} et 2^{ème} cas). Cette mission a conclu que les loyers pratiqués sont conformes avec les conditions de marché (se reporter au chapitre 23).

Au titre de l'exercice 2015, la somme des loyers versés par le Groupe à des SCI pour lesquelles le Groupe détient une participation minoritaire mais détenues majoritairement par les dirigeants actionnaires s'est élevée à 1 343 K€.

8 FACTEURS ENVIRONNEMENTAUX SUSCEPTIBLES D'INFLUENCER L'UTILISATION DES IMMOBILISATIONS DU GROUPE

8.1 PRINCIPALES INSTALLATIONS

Les principales installations sont les 32 sites où sont installées les 37 concessions. Sur les 32 sites, 18 sont soit la propriété du Groupe à travers des SCI détenues à 100%⁴², soit la propriété de la famille PAROT, et 14 autres sont loués à des tiers.

Entité	Site (localisation géographique)	Marque(s) distribuée(s)	Surface du site en m²	Location des sites à un tiers au Groupe*	Date d'échéance pour les baux prix auprès de tiers au Groupe*
PAROT AUTOMOTIVE	BRIVE LA GAILLARDE 1	Ford/Mazda	11 640		
	TULLE	Ford	5 540		
	SARLAT	Ford	4 367		
	TREISSAC (PERIGUEUX)	Ford/Mazda	11 110		
	BERGERAC	Ford	13 422		
	LIBOURNE	Ford	10 242		
	LANGON	Ford	6 000	X	31-oct.-17
	ANGOULEME	Ford	9 438		
	CAHORS	Ford	5 952	X	17-sept.-22
PAROT PREMIUM	BRIVE LA GAILLARDE 2	BMW / MINI	8 793	X	15-sept.-17
	LIMOGES	BMW / MINI	17 470	X	31-oct.-17
PAROT VI	PAU	IVECO	6 992		
	BAYONNE	IVECO	13 520	X	30-juin-18
	AGEN	IVECO	33 419	X	31-déc.-18
	BOULAZAC	IVECO	10 006		
	LIMOGES	IVECO	17 000		
	BRIVE LA GAILLARDE 3	IVECO/FIAT PRO	37 912		
	BRUGES 1	IVECO	24 308		
	ST JORY	IVECO	25 339		
	ST GAUDENS	IVECO	4 523	X	26-août-21
	PORTET SUR GARONNE	IVECO	8 279		
PAROT TRUCKS	BRUGES 2	MAN/KRONE	13 497		
PAROT INDUSTRIE	BRUGES 3	GRANALU	5 000		
Total périmètre au 31 décembre 2015	23 sites	29 concessions	304 169	7	
SOUS ENSEMBLE VO 3000 ⁽¹⁾	CLERMONT FERRAND		5 547		
	POLIGNY		3 000		
SOUS-ENSEMBLE BEHRA ⁽²⁾	LES ULIS	Ford	1 101	X	31-mars-24
	MORANGIS	Ford	8 563	X	31-déc.-17
	MORIGNY CHAMPIGNY	Ford	8 261	X	30-déc.-20
	BRETIGNY SUR ORGE	Ford	6 563	X	31-déc.-20
	FLEURY LES AUBRAIS	Ford / Mitsubishi	5 173	X	31-juil.-18
	OLIVET	Ford	5 533	X	31-déc.-20
	BLOIS	Ford	8 379	X	31-déc.-21
Total acquisitions > 31 décembre 2015	9 sites	8 concessions	43 741	7	
Total périmètre à ce jour	32 sites	37 concessions	347 910	14	

*c'est-à-dire ni à une SCI détenue majoritairement par le Groupe ou par ses dirigeants

(1) Le Sous-Ensemble VO 3000 tel qu'indiqué dans le § 6.3.2.1 n'est pas tenu par des contrats constructeurs de distribution ou de réparation

(2) L'acquisition du Sous-Ensemble Behra ne comprend pas d'acquisition de SCI portant les sites du Sous-Ensemble acquis

⁴² A l'exception de la SCG 19 détenue à 96%

Le Groupe considère que le taux d'utilisation de ses immobilisations corporelles et plus globalement des actifs utilisés (qu'ils soient détenus ou loués) est cohérent avec son activité, son évolution projetée et ses investissements en cours et planifiés.

A la date d'enregistrement du présent Document de base, les principaux investissements du Groupe en cours et envisagés sont détaillés aux sections 5.2.1 et 5.2.2 du présent Document de base.

8.2 QUESTION ENVIRONNEMENTALE

La nature des activités du Groupe comporte un aspect environnemental lié principalement aux activités de services de réparation auxquels le Groupe attache une attention particulière mais pas uniquement comme développé ci-après.

Un système de management qualité basé sur la certification ISO 9001

Parot Premium, concessionnaire BMW-MINI du Groupe a renouvelé en 2015 sa certification ISO 9001, permettant ainsi de répondre aux exigences du constructeur et de conserver la certification à l'ensemble du réseau BMW-MINI France.

Dans les prochaines années, le Groupe Parot a pour objectif de déployer la certification ISO 9001 à l'ensemble des sites afin d'apporter un système de management de la qualité homogène, efficace dont le but commun est la satisfaction client.

L'amélioration de la prévention des risques professionnels

Pour le bien-être de tous, et dans une optique de politique durable et responsable, le Groupe Parot s'engage à bâtir et à développer, au sein de sa culture d'entreprise, une démarche proactive visant à préserver la santé et la sécurité des collaborateurs du groupe et des salariés d'entreprises extérieures.

Ainsi, sur chaque site, l'ensemble des situations dangereuses est évalué en collaboration avec les collaborateurs et formalisé sur le document unique. En 2016, une nouvelle trame commune a été mise en place afin d'homogénéiser les outils du management de la sécurité. Cette évaluation permettra de proposer un plan d'actions afin de préserver la santé et la sécurité des salariés.

Le groupe Parot a également convenu de contrats cadres avec des organismes de contrôle pour respecter la réglementation concernant les vérifications périodiques obligatoires. Ces prestations sont suivies, archivées afin que tous les équipements soient conformes.

Pour répondre à la réglementation sur l'accessibilité handicapé, un Agenda d'Accessibilité Programmé (Ad'AP) a été présenté en septembre 2015 auprès de la préfecture de la Gironde. Le groupe Parot s'est donc engagé à rendre accessible l'ensemble de ces sites aux personnes à mobilité réduite d'ici fin 2018.

Un plan de formation est en cours d'élaboration dans le but de répondre aux besoins des sites, notamment pour la formation de nouveaux Sauveteur Secouriste du Travail.

L'optimisation des déchets et la protection de l'environnement

Concernant la gestion des déchets, le groupe travaille dans ce domaine avec des prestataires spécialisés pour la collecte et le traitement des déchets dangereux et non dangereux.

En 2015, 25% des déchets non dangereux produits ont été dirigés dans des filières de valorisation (cartons, bois, ferraille, emballages...) et 100% des déchets dangereux produits ont générés de la valorisation énergétique et de la valorisation matière.

A l'heure actuelle, le groupe Parot travaille activement sur l'amélioration du tri afin d'augmenter la part de nos déchets valorisables et sur l'amélioration des conditions de stockage des déchets dangereux afin de supprimer tout risque de pollution environnementale. L'atteinte de ces objectifs passera par un

réaménagement des zones de stockage, par une campagne de sensibilisation auprès des collaborateurs ou encore par la recherche de partenariats pour l'achat de bacs de rétention.

La maîtrise de la consommation énergétique

L'été 2015 a été marqué par le passage des contrats gaz et électricité en offre de marché. Ces nouveaux contrats vont permettre de réaliser des économies importantes sur les factures énergétiques.

Le Groupe Parot veille dans toute construction de bâtiment à améliorer le plus possible la performance énergétique. La nouvelle concession poids lourds à Saint-Jory en est l'exemple, puisque le garage est équipé exclusivement de portes sectionnelles transparente afin de favoriser la lumière du jour dans les ateliers.

Des audits énergétiques vont être réalisés en 2016 sur 6 sites du Groupe Parot. Cette obligation réglementaire permettra d'apporter des solutions à court, moyen et long terme dans le but de réduire la consommation énergétique. L'objectif du Groupe étant le déploiement des bonnes pratiques à l'ensemble des infrastructures.

9 EXAMEN DU RESULTAT ET DE LA SITUATION FINANCIERE

Les développements suivants doivent être lus conjointement avec l'intégralité du présent Document de base, et en particulier, avec les états financiers consolidés du Groupe pour les exercices couvrant la période allant du 1er janvier 2013 au 31 décembre 2015 et pour le 1^{er} semestre 2016 clos le 30 juin 2016 ainsi qu'avec les données financières consolidées pro-forma au 31 décembre 2015 et au 30 juin 2016, figurant au Chapitre 20 « Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats de la Société » du présent Document de base.

Les comptes présentés ont été établis conformément aux principes comptables français.

9.1 INTRODUCTION

Fort de près de 40 ans d'expérience, le Groupe intervient dans le domaine de la distribution de véhicules particuliers (destinés à une clientèle de particuliers ou de professionnels dans le cadre de flottes d'entreprise, de collectivités...) et commerciaux (destinés aux professionnels, artisans, secteur du BTP...), neufs ou d'occasion et propose un ensemble de prestations de services associés à ces ventes et à l'après-vente incluant les prestations d'entretien, de maintenance des véhicules et les ventes de pièces détachées. Porté par une politique de croissance externe active, le Groupe Parot a connu une croissance soutenue pour atteindre au 31 décembre 2015, un chiffre d'affaires consolidé de près de 226 M€ et plus de 363 M€ sur une base pro forma (se reporter au paragraphe 20.2 du présent Document de base).

9.1.1 Information sectorielle

Jusqu'au 31 décembre 2015, le Groupe était organisé autour de deux secteurs d'activité, à savoir le secteur des Véhicules Particuliers devenu l'axe de développement prioritaire depuis 2010 et le secteur des véhicules commerciaux (utilitaires, poids lourds...) (se reporter à la note annexe 3.5.13 des états financiers consolidés présentés au paragraphe 20.1 du présent Document de base).

Ces deux secteurs exercent leur activité à travers des filiales opérationnelles au sein desquelles sont logés les fonds de commerce des concessions. Le secteur « Véhicules Particuliers » dispose de deux filiales opérationnelles : PAROT PREMIUM qui distribue les marques BMW et Mini et PAROT AUTOMOTIVE qui distribue les marques Ford, Mazda et Mitsubishi suite à l'acquisition du Sous-Ensemble BEHRA. Ce secteur dispose par ailleurs depuis mai 2016 de deux nouvelles entités opérationnelles où sont logées les activités du Sous-Ensemble VO3000. Le secteur « Véhicules Commerciaux » dispose de trois filiales opérationnelles que sont PAROT V.I., PAROT TRUCKS et PAROT INDUSTRIE.

Depuis le 30 juin 2016, le Groupe reconnaît un troisième secteur d'activité relatif à la vente de véhicules d'occasion sur Internet qui constitue un des axes de développement stratégique (se reporter au paragraphe 6.5.3 du présent Document de base). Le lancement commercial de la plateforme digitale étant prévu d'ici à l'été 2017, jusqu'à cette date ce secteur d'activité ne comprendra que les coûts de lancement inhérent à ce nouveau pan d'activité. Se référer au paragraphe 5.2.3 pour plus de détails sur les coûts engagés en 2016 sur ce projet.

9.1.2 Principaux facteurs ayant une incidence sur les résultats du Groupe

9.1.2.1 Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires comprend plusieurs natures de revenus : ceux issus de l'activité de distribution de véhicules neufs et d'occasion ainsi que de pièces de rechange d'origine complétés par des revenus de prestations de services liées à la vente de véhicules (financement, assurances, garantie) et à l'après-vente (entretien, réparation). En plus de ces revenus communs aux deux secteurs, le secteur « véhicules commerciaux » génère de manière marginale et à la demande spécifique de quelques clients historiques, des revenus issus de la location longue durée (se reporter à la note annexe 3.5.14 des états financiers consolidés présentés au paragraphe 20.1 du présent Document de base).

9.1.2.2 Facteurs intervenant sur le résultat d'exploitation

Se reporter aux notes annexes 3.5.16, 3.5.17 et 3.5.19 des états financiers consolidés présentés aux paragraphes 20.1 et 20.6.1 du présent Document de base.

9.1.2.3 Facteurs intervenant sur le résultat net du Groupe

Outre la fiscalité, les deux principaux facteurs intervenant sur le résultat net sont :

- la charge financière inhérente au financement de l'exploitation et notamment des stocks. Les deux principales sources de financement des stocks sont des crédits adossés ainsi que des « floor plans » accordés par les constructeurs qui sont en fait des délais de paiement rémunérés accordés jusqu'à la vente effective des véhicules par le Groupe (se référer au paragraphe 10.1.3 du présent Document de base) ; et
- d'éventuels événements exceptionnels comme en 2015 où du fait de l'entrée en vigueur de la norme antipollution Euro 6 en septembre 2015, une dépréciation exceptionnelle de certains Véhicules Commerciaux d'Occasion a dû être constatée (se reporter à la note annexe 3.5.23 des états financiers consolidés présentés au paragraphe 20.1 du présent Document de base).

9.1.3 Modifications du périmètre de consolidation

La croissance externe faisant partie intégrante de la stratégie de développement du Groupe, la comparabilité des comptes peut être affectée par des opérations d'acquisitions et/ou de cessions. La plupart du temps, le Groupe acquiert le fonds de commerce de concessions ensuite logé dans l'une ou l'autre des filiales opérationnelles. Selon les cas, à ces fonds de commerce (zones de chalandise) sont adossés des agencements, des équipements ainsi que les murs de la concession ou encore la reprise de stocks.

Au cours de la période présentée, les seules évolutions du périmètre de consolidation ont résulté :

- En 2013 : de l'acquisition en mai et octobre de fonds de commerce des deux concessions multimarques BMW et Mini à Brive et à Limoges ainsi que de la cession du fonds de commerce de l'activité de ventes de véhicules commerciaux de marque IVECO en Poitou-Charentes ;
- En 2014 : de l'acquisition de deux fonds de commerce Ford à Angoulême et à Cahors au mois d'octobre, puis en décembre, de l'apport par Alexandre et Virginie Parot au profit du Groupe de 100% des titres de 3 SCI portant les murs de certaines des concessions du Groupe.
- En 2015 : aucune évolution n'est intervenue.

Par ailleurs, depuis la clôture de l'exercice au 31 décembre 2015, diverses évolutions de périmètre sont intervenues dont notamment l'acquisition des Sous-Ensembles VO3000 et BEHRA et de manière plus marginale, la cession d'activités agricoles portées par le Groupe en vue de la prochaine introduction en bourse. Des données financières pro-forma ont été établies compte-tenu du caractère significatif de ces opérations (se reporter aux paragraphes 20.2 et 20.6.2 du présent Document de base).

9.1.4 Saisonnalité

L'activité du Groupe ne connaît pas de saisonnalité structurelle marquée impactant certains éléments de lecture des états financiers. Il n'y a pas de saisonnalité marquée entre les deux semestres, toutefois, les deuxième et quatrième trimestres connaissent un niveau d'activité légèrement moins soutenu que celui des premiers et troisièmes trimestres. Les activités du Groupe ne sont par ailleurs pas tributaires d'effets saisonniers.

Cependant, le besoin en fond de roulement du Groupe connaît une forme de saisonnalité à la clôture du semestre au 30 juin résultant de la comptabilisation des remises à obtenir des constructeurs. Elles viennent majorer le poste « Autres créances » alors qu'en fin d'exercice, la plupart des sommes dues sont encaissées par le Groupe.

9.1.5 Présentation des données comptables et financières

Pour évaluer la performance de ses secteurs d'activités, le Groupe suit plusieurs indicateurs clés :

- Le chiffre d'affaires
- La marge brute contributive dont la règle de détermination est la suivante : Marge brute minorée des coûts de distribution incluant (i) la masse salariale et frais accessoires des équipes commerciales, (ii) divers coûts externes liés à la sous-traitance appuyant les équipes de commercialisation, engagés dans le cadre des opérations de commercialisation des produits, (iii) les charges d'assurance versées pour couvrir les coûts éventuels que pourraient supporter le Groupe dans le cadre de la mise en jeu des garanties qu'il octroie (hors garanties constructeurs), (iv) les provisions pour créances douteuses ainsi que (v) les dotations aux amortissements sur les équipements d'exploitation dédiés ;
- L'Ebitda dont la règle de détermination de manière classique est la suivante : Résultat d'exploitation retraité des dotations aux amortissements et dépréciations d'exploitation.

Le Groupe considère la Marge Brute Contributive comme l'indicateur le plus pertinent car il permet d'apprécier la performance intrinsèque de chaque secteur hormis tout coût de structure.

9.2 COMMENTAIRES SUR LES RESULTATS DES EXERCICES CLOS LES 31 DECEMBRE 2013, 2014 et 2015

9.2.1 Formation du résultat d'exploitation

Au cours de la période présentée, le Groupe affiche un chiffre d'affaires en croissance de 13,7% en 2014 et 11,3% en 2015 alors que dans le même temps, la marge brute contributive progresse de 6,2% en 2014 et de 9,1% en 2015. L'analyse de cette évolution doit être faite de manière sectorielle, chacun des deux secteurs, ayant connu une progression différente.

Total Groupe (en K€)	2013		2014		2015		2015 Proforma	
	En K€	% du CA	En K€	% du CA	En K€	% du CA	En K€	% du CA
Total Chiffre d'affaires	178 522	100,0%	202 991	100,0%	225 892	100,0%	363 163	100,0%
dont CA réalisé sur Véhicules neufs	95 863	53,7%	105 451	51,9%	112 869	50,0%	166 654	45,9%
dont CA réalisé sur Véhicules d'occasion	35 302	19,8%	49 008	24,1%	60 305	26,7%	130 304	35,9%
dont CA réalisé sur Pièces de Rechange	29 103	16,3%	28 707	14,1%	30 982	13,7%	40 875	11,3%
dont CA réalisé sur Services	14 636	8,2%	16 232	8,0%	18 621	8,2%	22 215	6,1%
dont CA réalisé sur location	3 618	2,0%	3 594	1,8%	3 114	1,4%	3 114	0,9%
Coût des ventes	(151 641)	-84,9%	(173 756)	-85,6%	(193 615)	-85,7%	(314 902)	-86,7%
Marge brute	26 882	15,1%	29 235	14,4%	32 277	14,3%	48 260	13,3%
Coûts de distribution	(15 624)	-8,8%	(17 277)	-8,5%	(19 233)	-8,5%	(29 372)	-8,1%
Marge brute contributive	11 258	6,3%	11 958	5,9%	13 044	5,8%	18 888	5,2%
Coûts généraux et administratifs	(10 496)	-5,9%	(10 343)	-5,1%	(11 948)	-5,3%	(16 897)	-4,7%
Autres produits & charges d'exploitation	140	0,1%	96	0,0%	210	0,1%	368	0,1%
Résultat d'exploitation	902	0,5%	1 711	0,8%	1 306	0,6%	2 359	0,6%
EBITDA	2 124	1,2%	3 040	1,5%	3 199	1,4%	4 593	1,3%
Nombre de véhicules livrés	6 576	100,0%	8 268	100,0%	9 145	100,0%	18 873	100,0%
Véhicules neufs	2 937	44,7%	3 521	42,6%	3 808	41,6%	7 107	37,7%
Véhicules d'occasion	3 639	55,3%	4 747	57,4%	5 337	58,4%	11 766	62,3%

Il est également à noter l'impact majeur des acquisitions post-clôture des Sous-Ensembles VO 3000 et BEHRA (concernant toutes deux le secteur des « Véhicules Particuliers »), qui sur la base des données pro-forma 2015, permettent au Groupe d'afficher sur la période 2013/2015 un doublement de son chiffre d'affaires ainsi que de son Ebitda.

Les compositions du coût des ventes ainsi que des coûts de distribution sont détaillées à l'annexe des comptes consolidés présentée au paragraphe 20.1 du présent Document de base (sections 3.5.16 et 3.5.17).

Les données sectorielles s'établissent comme suit :

9.2.1.1 Analyse de l'EBITDA du secteur « Véhicules Particuliers »

Secteur "Véhicules particuliers" (en K€)	2013		2014		2015		2015 Proforma	
	En K€	% du CA	En K€	% du CA	En K€	% du CA	En K€	% du CA
Total Chiffre d'affaires	59 260	100,0%	91 452	100,0%	111 048	100,0%	248 319	100,0%
<i>dont CA réalisé sur Véhicules neufs</i>	28 199	47,6%	43 627	47,7%	50 907	45,8%	104 692	42,2%
<i>dont CA réalisé sur Véhicules d'occasion</i>	20 002	33,8%	32 344	35,4%	41 293	37,2%	111 292	44,8%
<i>dont CA réalisé sur Pièces de Rechange</i>	7 754	13,1%	10 743	11,7%	12 785	11,5%	22 678	9,1%
<i>dont CA réalisé sur Services</i>	3 305	5,6%	4 738	5,2%	6 063	5,5%	9 657	3,9%
Coût des ventes	(50 157)	-84,6%	(77 672)	-84,9%	(94 778)	-85,3%	(216 065)	-87,0%
Marge brute	9 103	15,4%	13 780	15,1%	16 271	14,7%	32 254	13,0%
Coûts de distribution	(5 811)	-9,8%	(8 246)	-9,0%	(10 178)	-9,2%	(20 317)	-8,2%
Marge brute contributive	3 292	5,6%	5 534	6,1%	6 093	5,5%	11 937	4,8%
Coûts généraux et administratifs	(2 681)	-4,5%	(4 027)	-4,4%	(4 494)	-4,0%	(9 443)	-3,8%
Résultat d'exploitation	611		1 507		1 599		2 494	
EBITDA	1 132	1,9%	2 021	2,2%	2 213	2,0%	3 606	1,5%

Evolution du chiffre d'affaires

Evolution générale

Les ventes du secteur « Véhicules Particuliers » ont progressé globalement de 87,4% entre 2013 et 2015. Cette hausse significative résulte principalement de l'acquisition de fonds de commerce de concessions BMW et Mini à Brive et à Limoges en mai et octobre 2013 et d'une concession Ford à Cahors en octobre 2014. L'impact de ces concessions sur une année pleine a généré pour l'exercice 2014, une croissance totale de plus de 54,3% par rapport à 2013 alors que la seule croissance organique s'établissait néanmoins à près de 18 %. La gamme Premium (BMW et Mini) avait contribué à près de 9 600 K€ au chiffre d'affaires en 2013 contre plus de 29 600 K€ en 2014 (année pleine).

En 2015, la hausse de 21,4% des ventes résulte principalement de la croissance organique générée grâce aux efforts poursuivis sur les concessions BMW et MINI acquises en 2014, (croissance organique de + 9 %) et du rachat du fonds de commerce Ford à Angoulême en octobre 2014 (ayant généré près de 11 000 K€ de ventes sur l'année 2015 soit 10,2% des ventes de l'exercice 2015).

Sous l'effet d'actions commerciales de prospection et de fidélisation clients, le Groupe a donc su tirer le meilleur d'un marché qui renouait avec la croissance en 2014 après une période de décroissance résultant de la crise financière de 2008/2009.

Le secteur a généré en 2015, 70% des volumes de ventes du Groupe contre 69% en 2014 et 61% en 2013 alors que sa contribution au chiffre d'affaires total consolidé s'établit à 49% en 2015 contre 54% en 2014 et 33% en 2013 du fait d'un prix de vente unitaire moyen des véhicules commerciaux en moyenne plus de deux fois supérieur à celui des Véhicules Particuliers (30,9 K€ pour les uns contre 15,4 K€ pour les autres en 2015).

Ces chiffres sont la traduction comptable d'une stratégie résolument orientée vers les véhicules particuliers depuis quelques années. Cette stratégie est d'autant plus confortée en 2016 avec les acquisitions des deux Sous-Ensembles VO3000 et BEHRA qui, sur la base des données pro-forma 2015 portent la part des volumes de ventes des véhicules particuliers à 85 % des ventes totales et à 68 % du chiffre d'affaires consolidé pro-forma.

Evolution du mix produit

De manière générale, le mix produit a légèrement évolué en faveur des ventes de véhicules qui au total est passé de 81,3% des ventes en 2013 à 83,0% en 2015. L'activité « Magasins », à savoir les ventes de pièces de rechange aux professionnels et celles utilisées par les ateliers de réparation du Groupe, a vu sa contribution totale aux revenus du Groupe être ramenée de 13,1% en 2013 à 11,5% en 2015. Dans le même temps, la part des services reste stable autour de 5,5% malgré la fiabilité croissante des véhicules et le développement de centres de réparations indépendants non affiliés à une marque de constructeur.

Au sein même des ventes de véhicules, les véhicules d'occasion, représentent une part significative des ventes en volumes (plus de 60% des ventes sur la période 2013/2015) d'un ratio proche de 1,5 VO/VN. Il s'agit là encore d'un axe de développement majeur pour le Groupe qui veut exploiter au mieux le potentiel du marché de l'occasion qui est d'une part, trois fois plus important que celui du neuf et d'autre part, moins contraignant car non réglementé et où une vente est statistiquement plus rapide à mener qu'une vente de voiture neuve.

	2013	2014	2015	2015 Proforma
Nombre de véhicules livrés	4 026	5 716	6 390	16 118
Véhicules neufs	1 588	2 297	2 542	5 841
Prix moyen/ véhicule neuf (en K€)	17,8	19,0	20,0	17,9
Véhicules d'occasion	2 438	3 419	3 848	10 277
Prix moyen/ véhicule occasion (en K€)	8,2	9,5	10,7	10,8
Rapport véhicules d'occasion/véhicules neufs	1,54	1,49	1,51	1,76

Sur la période considérée, il ressort également une progression sensible des prix de vente moyen. Sur le segment du neuf, cette hausse résulte du mix entre l'évolution des ventes par modèle au sein d'une même marque ainsi que du mix des ventes par marque. Sur le segment de l'occasion, cette évolution traduit l'élargissement du sourcing avec une part croissante de véhicules achetés à des marchands par rapport aux reprises forcées. Il s'agit donc de véhicules généralement plus récents au prix unitaire plus élevé.

Sur la base des données pro-forma 2015, sont à relever :

- un ratio VO/VN qui passe de 1,51 à 1,76 résultant (i) de l'intégration du Sous-Ensemble VO3000, spécialisé dans le négoce d'occasion entre professionnels, acquis mi-mai 2016 traduisant la mise en œuvre de la stratégie orientée sur le marché de l'occasion ainsi que (ii) du Sous-Ensemble BEHRA qui pour sa part, affichait en 2015, un ratio de véhicules d'occasion/véhicules neufs inférieur à ceux du Groupe (0,43 contre 1,51) permettant au Groupe de disposer d'un levier de croissance important sur l'occasion sur le Sous-Ensemble acquis ;
- une part de la vente des véhicules dans le chiffre d'affaires consolidé qui atteint 87% au lieu de 83% sur la base du chiffre d'affaires 2015 publié sous l'effet de l'intégration du Sous-Ensemble VO3000 dont le chiffre d'affaires n'intègre qu'une part très limitée de services et pas de ventes de pièces de rechange.

Marge brute

Au cours de la période présentée, la progression de la marge brute a été légèrement plus faible que celle du chiffre d'affaires avec un taux de marge brute passant de 15,4% en 2013 à 15,1% en 2014 puis à 14,7% en 2015, soit un montant de 16 271 K€.

L'évolution du mix de revenus explique en grande partie cette diminution dans la mesure où :

- la part des ventes de véhicules d'occasion a sensiblement progressé (33,8% en 2013, 35,4% en 2014 et 37,2% en 2015) alors que ces ventes ont en moyenne une marge brute inférieure de l'ordre de 5 à 6% par rapport aux véhicules neufs ; et que
- la contribution des ventes de pièces de rechange au chiffre d'affaire total a également diminué passant de 13,1% en 2013 à 11,7% en 2014 et 11,5% en 2015) alors qu'elles dégagent une marge brute plus de deux fois supérieure à celles dégagées sur la vente de véhicules.

Marge brute contributive

Le taux de marge brute contributive sur le chiffre d'affaires a pour sa part connu une évolution irrégulière sur la période présentée en s'établissant à 5,6% 2013, 6,1% en 2014 et à 5,5% en 2015, soit un montant de 6 093 K€.

Cela résulte de la conjugaison de la baisse de marge brute sur la période expliquée ci-dessus et de coûts de distribution qui s'élevaient à près de 9,8 % du chiffre d'affaires en 2013 contre 9,0% en 2014 et 9,2% en 2015. La baisse du poids des coûts de personnel commerciaux ramenés de 14,6% à 12,1% des coûts de distribution alors qu'ils en sont la principale composante, est venue largement compenser la baisse du taux de marge brute sur la même période (-0,4 % pour mémoire). Cette baisse de 2,5 points s'explique par l'intégration en année pleine du segment « Premium » (BMW et Mini) où le chiffre d'affaires par collaborateur est sensiblement plus élevé que sur le segment Parot Automotive (Ford et Mazda).

Résultat d'exploitation

Si les coûts généraux administratifs marquent une hausse de près de 50% entre 2013 et 2015 puis de 12% entre 2014 et 2015 suite principalement à l'intégration en année pleine du segment Parot Premium comme indiqué ci-dessus, ils n'en demeurent pas moins parfaitement maîtrisés, leurs poids relatifs par rapport au chiffre d'affaires du secteur ont été ramenés de 4,5% en 2013 à 4% en 2015.

La maîtrise de ces coûts a contribué à accroître de manière continue le résultat d'exploitation dégagé sur la période.

EBITDA

En l'absence d'évolution notable des dépréciations d'actifs sur la période et qui ne concernent principalement que des éléments d'actifs immobilisés, l'évolution de l'EBITDA reflète la même tendance que celle dégagée par le résultat d'exploitation.

Le Sous-Ensemble BEHRA dégageant un taux d'Ebitda inférieur à celui dégagé par le Groupe sur le secteur, la mise en œuvre des processus opérationnels et commerciaux éprouvés du Groupe devrait lui permettre d'accroître le taux d'Ebitda pro-forma 2015 tel qu'il ressort de l'intégration des éléments financiers des Sous-Ensemble acquis.

Par ailleurs, et hors toute prise en compte du secteur digital que va développer le Groupe et qui devrait permettre au Groupe de dégager des niveaux de rentabilité supérieurs à ceux traditionnellement observés dans l'activité de distributeur automobile, la stratégie du Groupe étant résolument tournée vers une stratégie de croissance externe et de développement sur le segment du Véhicule d'Occasion, le volume d'Ebitda devrait croître dans les exercices futurs. Cette stratégie de développement forte sur le

véhicule d'occasion devrait a priori entraîner une baisse des taux de Marge Brute ainsi que des Marges Brutes Contributives. Néanmoins, la hausse des volumes de Marge Brute Contributive qui en sera dégagée permettra au Groupe d'absorber ses coûts généraux dans des proportions encore plus significatives qu'à ce stade, et ainsi bonifier le niveau d'Ebitda.

9.2.1.2 Analyse du résultat d'exploitation du secteur « Véhicules Commerciaux »

Les données sectorielles s'établissent comme suit :

Secteur "Véhicules commerciaux" (en K€)	2013		2014		2015	
	En K€	% du CA	En K€	% du CA	En K€	% du CA
Total Chiffre d'affaires	119 262	100,0%	111 539	100,0%	114 843	100,0%
dont CA réalisé sur Véhicules neufs	67 664	56,7%	61 824	55,4%	61 962	54,0%
dont CA réalisé sur Véhicules d'occasion	15 300	12,8%	16 664	14,9%	19 012	16,6%
dont CA réalisé sur Pièces de Rechange	21 349	17,9%	17 964	16,1%	18 197	15,8%
dont CA réalisé sur Services	11 331	9,5%	11 494	10,3%	12 558	10,9%
dont CA réalisé sur Location	3 618	3,0%	3 594	3,2%	3 114	2,7%
Coût des ventes	(101 482)		(96 084)		(98 837)	
Marge brute	17 780	14,9%	15 455	13,9%	16 006	13,9%
Coûts de distribution	(9 813)	-8,2%	(9 032)	-8,1%	(9 055)	-7,9%
Marge brute contributive	7 966	6,7%	6 423	5,8%	6 951	6,1%
Coûts généraux et administratifs	(7 399)	-6,2%	(5 738)	-5,1%	(6 458)	-5,6%
Résultat d'exploitation	567		685		493	
EBITDA	1 092	0,9%	1 310	1,2%	1 564	1,4%

Pour rappel, les Sous-Ensembles VO 3000 et BEHRA acquis post-clôture 31 décembre 2015 et objets des pro-forma ne concernent que le secteur Véhicules Particuliers.

Evolution du chiffre d'affaires

Evolution générale

La décroissance apparente du chiffre d'affaires du secteur des véhicules commerciaux, soit – 4% en passant de 119 262 K€ au 31 décembre 2013 à 114 843 K€ au 31 décembre 2015 masque une évolution contrastée entre les différents exercices.

En effet, les ventes 2014 marque un recul de 6,5% par rapport à 2013 qui a été marqué par la cession d'un fonds de commerce en juillet 2013 (« Riodel » activité poids-lourds pour la marque IVECO en Poitou Charentes) après avoir encore généré plus de 7 700 K€ de ventes sur cet exercice. Compte non tenu de l'activité cédée, il n'y pas eu de déperdition de chiffre d'affaires entre 2013 et 2014. Pour sa part, 2015 renoue avec une légère croissance (+3%). Il est rappelé que ces performances s'inscrivent dans un marché encore tendu après la décroissance forte rencontrée dans la foulée de la crise financière de 2008/2009.

Malgré une stratégie Groupe orientée sur le véhicule particulier, le secteur « véhicules commerciaux » a encore généré en 2015, 30% des volumes de ventes du Groupe contre 31% en 2014 et 39% en 2013 (ramenée à 37% hors activité Riodel cédée) alors que sa contribution au chiffre d'affaires total consolidé s'établit à 51% en 2015 contre 56% en 2014 et 67% en 2013. Sur la base des données pro-forma 2015, la part des volumes de ventes des véhicules commerciaux s'établit désormais à 15 % des ventes totales et à 32 % du chiffre d'affaires consolidé pro-forma.

Evolution du mix produit

Concernant le mix des revenus du secteur, les ventes de véhicules demeurent les principales contributrices au chiffre d'affaires avec une part relative à peu près stable sur la période présentée, soit environ 70 %. La part des pièces de rechange se tasse légèrement pour s'établir à 15,8% des ventes du secteur en 2015 contre 17,9% en 2013 alors que dans le même temps la part des services progresse légèrement de 9,5% en 2013 à 10,9% en 2015. L'activité d'après-vente (travaux d'entretien et réparation effectués par les ateliers) est plus importante sur le secteur des véhicules commerciaux que sur celui des véhicules particuliers compte tenu du besoin en maintenance plus élevé sur des véhicules considérés comme des outils de production et à l'utilisation plus intensive.

	2013	2014	2015
Nombre de véhicules livrés	2 550	2 552	2 755
Véhicules neufs	1 349	1 224	1 266
Prix moyen/ véhicule neuf (en K€)	50,2	50,5	48,9
Véhicules d'occasion	1 201	1 328	1 489
Prix moyen/ véhicule occasion (en K€)	12,7	12,5	12,8

Sur la période considérée, il ressort une stabilité des prix de vente moyen constaté qu'il s'agisse des véhicules neufs ainsi que des véhicules d'occasion. La diminution de prix moyen constatée en 2015 sur véhicules neufs est liée au mix des ventes des véhicules commerciaux en 2015. Le volume des ventes des véhicules légers augmentait de 10% entre 2015 et 2014 alors que, dans le même temps, les ventes de poids lourds reculaient de 10% entre 2015 et 2014.

Enfin, il est à noter que la part des revenus de location baisse légèrement. Ce revenu n'a pas vocation à progresser dans la mesure où (i) il reposait pour partie sur un contrat avec la société TIP, qui s'est interrompu en juin 2015 et (ii) qu'à la demande est moins soutenue depuis 12 mois sur l'activité de location de bennes.

Marge brute

Au cours de la période présentée, la marge brute a baissé d'un point entre 2013 et 2014 passant de 14,9% à 13,9% du chiffre d'affaires. Cette détérioration résulte (i) de la progression des ventes de véhicules d'occasion et d'opérations de déstockage réalisées sans marges sur le secteur des véhicules commerciaux et (ii) du développement de l'activité de vente des véhicules d'occasion sur le secteur des véhicules particuliers pour lesquelles les marges brutes sont plus réduites que pour les autres activités. Puis, de 2014 à 2015, le taux de marge brute était stable sous l'effet combiné d'une progression des prestations d'après-vente à plus forte marge alors que les ventes d'occasion progressaient tandis que celles de véhicules neufs à plus forte marge stagnaient.

Marge brute contributive

Concernant le secteur des véhicules commerciaux, le taux de marge brute contributive sur le chiffre d'affaires a pour sa part connu une évolution erratique sur la période présentée en s'établissant à 6,7% 2013, 5,8% en 2014 et à 6,1% en 2015, soit un montant de 6 951 K€.

Cette évolution résulte de la conjugaison de la baisse de marge brute sur 2014, expliquée ci-dessus, et de coûts de distribution en baisse relative à près de 8,2 % du chiffre d'affaires en 2013 contre 8,1% en 2014 et ramenée à 7,9% en 2015. L'accroissement de la productivité commerciale en 2015 a permis d'abaisser le poids de la masse salariale commerciale, permettant de retrouver 0,3 points de marge brute contributive alors même que la marge brute avait été stable entre 2014 et 2015.

Il est à noter par ailleurs que le niveau de Marge Brute Contributive est plus élevé sur le secteur véhicules commerciaux qu'il ne l'est sur le secteur des Véhicules Particuliers (6,1% contre 5,5% en 2015) du fait de la contribution des activités des ateliers et des pièces de rechange représentant environ 27 % du CA contre une moyenne de 18 % sur le secteur des Véhicules Particuliers.

Résultat d'exploitation

Les coûts généraux et administratifs du segment véhicules commerciaux ont connu une évolution inégale, mais maîtrisée entre 2013 et 2015, en s'établissant à 6,2% en 2013, à 5,14% en 2014 et à 5,62% en 2015, soit un montant de 6 458 K€. La diminution entre 2013 et 2014 résulte de la cession du pôle Poitou-Charentes et l'augmentation entre 2014 et 2015 est liée à l'étoffement et au renforcement des équipes administratives et financières (contrôleur de gestion, responsable administratif et financier) et des directions opérationnelles avec le découpage du secteur en pôles opérationnels.

EBITDA

Alors même que le résultat d'exploitation a été relativement stable sur la période considérée (567 K€ en 2013, 685 K€ en 2014 et 493 K€ en 2015), l'Ebitda a connu une croissance sur la période, de 1 092 K€ en 2013, puis 1 310 K€ en 2014 pour s'établir à 1 564 K€ en 2015. En 2013, le niveau d'Ebitda était impacté par une l'activité liée au fonds de commerce « Riondel », cédée sur ce même exercice qui n'avait pas atteint la rentabilité opérationnelle.

Alors même que le résultat d'exploitation 2015 est en retrait de 192 K€ comparativement à 2014, l'Ebitda a cru de 250 K€. Fin 2014, le Groupe, à travers des apports de 3 SCI (effectué par Alexandre et Virginie PAROT en contrepartie d'une augmentation de capital de la Société), est devenu propriétaire de constructions destinées au secteur Véhicules commerciaux, ces constructions étaient précédemment louées par le Groupe. Le delta entre le coût des amortissements de ces constructions pratiqué par le Groupe et le montant des loyers versés sur les exercices antérieurs explique l'accroissement de l'Ebitda 2015 versus 2014 quand bien même le résultat d'exploitation a baissé (amortissements supérieurs aux loyers pratiqués).

9.2.2 Analyse de la formation du résultat net consolidé Groupe

Consolidé (En K€)	2013	2014	2015	2015 pro-forma
Résultat d'exploitation généré par les deux secteurs	1 178	2 192	2 092	2 987
<i>Coûts généraux et administratifs non affectés</i>	<i>(416)</i>	<i>(578)</i>	<i>(996)</i>	<i>(996)</i>
<i>Autres produits et charges d'exploitation</i>	<i>140</i>	<i>96</i>	<i>210</i>	<i>368</i>
Résultat d'exploitation consolidé	902	1 711	1 306	2 359
Résultat financier	(633)	(775)	(582)	(1 088)
Résultat courant des sociétés intégrées	269	935	723	1 270
Résultat exceptionnel	639	(61)	(1 910)	(2 434)
Impôt sur les résultats	(191)	(102)	543	405
Résultat net des sociétés intégrées	716	773	(643)	(759)
Quote-part des sociétés mises en équivalence	17	10	(71)	(71)
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition	(242)	(234)	(283)	(283)
Résultat net de l'ensemble consolidé	492	549	(998)	(1 113)
Résultat revenant aux minoritaires	(33)	(36)		61
Résultat net (Part du Groupe)	525	585	(998)	(1 174)

9.2.2.1 Résultat d'exploitation consolidé

Après prise en compte de frais généraux et administratifs non affectés à l'un des deux secteurs opérationnels et qui correspondent pour l'essentiel à des coûts de holding destiné au fonctionnement du Groupe et non à un secteur en particulier (tels que la rémunération du Président du conseil de surveillance, les coûts du service RH supportés par la holding dans le cadre de la redevance annuelle, la coût d'assurance propre à la holding, les frais d'entretien du bâtiment, la direction marketing et digital, les rémunérations du Président non imputable à la redevance dans le cadre de la législation sur la holding animatrice) ainsi qu'aux coûts des activités agricoles faisant l'objet d'une cession dans le cadre du projet d'introduction en bourse (se référer au paragraphe 20.2 du présent Document de Base), le résultat d'exploitation consolidé du Groupe s'élève respectivement à 902 K€ au titre de l'exercice 2013, 1 711 K€ au titre de 2014 (soit une croissance de 89,7%) et à 1 306 K€ en 2015 en baisse de 14,7% par rapport à 2015 sous l'effet de la hausse des coûts généraux non affectés. Suite à l'intégration des deux sous-ensembles, le résultat d'exploitation consolidé pro-forma s'établit à 2 987 K€, soit une croissance de plus de 36%.

9.2.2.2 Résultat financier

La perte financière nette dégagée sur chacun des exercices de la période présentée résulte pour l'essentiel du coût de financement de l'activité avec (i) des charges d'intérêts sur emprunts et concours bancaires pour près de 40% des intérêts financiers (ii) des intérêts dus dans le cadre du financement des stocks de véhicules à travers des financements dédiés (se référer à la note 10.1.2) pour plus de la moitié des intérêts financiers ainsi que (iii) dans une moindre mesure des intérêts dus dans le cadre du contrat d'affacturage.

Détail du résultat financier (En K€)	2013	2014	2015	2015 pro-forma
Produits de participation	30	53	37	
Produits d'intérêts	104	106	52	
Reprises sur provisions	38		4	
Total produits financiers	172	159	93	
Intérêts financiers	(804)	(935)	(675)	
Total charges financières	(805)	(935)	(675)	
Résultat financier	(633)	(775)	(582)	(1 088)

Sur la base des données pro-forma, les deux Sous-Ensembles ont constaté pour 2015 la même nature de charges d'intérêts au titre du financement de leur Besoin en Fonds de Roulement essentiellement (stocks plus particulièrement).

9.2.2.3 Résultat exceptionnel

Le résultat exceptionnel ressort en perte nette de 1 910 K€ en 2015 et de 61 K€ en 2014 alors qu'il était positif de 639 K€ en 2013. Ces montants traduisent les principaux événements suivants :

Détail du résultat exceptionnel (En K€)	2013	2014	2015	2015 pro-forma
Cession d'immobilisations	1 009	4	54	
Restructuration	(80)	(171)	-	
Subvention	25	32	44	
Dépréciations et provisions	(240)	(37)	(1 659)	
Autres	(76)	111	(349)	
Résultat exceptionnel	638	(61)	(1 910)	(2 434)

Au titre de 2013, l'impact net des cessions d'immobilisations concerne le secteur véhicules commerciaux avec l'impact de la cession du pôle POITOU-CHARENTES de l'activité IVECO (la cession du fonds ayant dégagé une plus-value d'environ 500 K€) et l'opération de leaseback, portant sur le bâtiment hébergeant la concession de Boulazac sur l'activité IVECO de PAROT VI ayant dégagé près de 650 K€ de plus-value.

Au titre de 2014, le résultat exceptionnel est principalement lié aux coûts de départs de certains salariés inhérents à la reprise de fonds de commerce.

Au titre de 2015, près de 85% de la perte nette est imputable à une dépréciation exceptionnelle de 1 518 K€ sur stock de Véhicules Commerciaux d'Occasion suite à l'entrée en vigueur de la norme antipollution Euro 6 en septembre 2015. L'entrée en vigueur de cette norme impacte fortement la capacité du Groupe à céder sur le marché les Véhicules d'Occasion ne répondant pas à cette norme à un prix habituel de marché pour ce type de véhicules commerciaux d'occasion. En conséquence, une dépréciation exceptionnelle additionnelle de 1 518 K€ a été constatée sur les véhicules concernées afin de les ramener à une valeur probable de réalisation très faible mais tenant compte du caractère exceptionnel de cette situation et permettant au Groupe de se départir de ce stock sans impact sur la marge en 2016. Par ailleurs, des dotations aux amortissements exceptionnelles complémentaires ont été constatées sur les écarts d'évaluation de la SCI de l'Isle et la SCI OLM à hauteur respectivement de 44 K€ et de 175 K€.

Les résultats exceptionnels des Sous-Ensembles acquis sont marginaux. La cession des activités agricoles prévues dans le cadre des opérations de restructuration préalables à l'introduction en bourse génère une moins-value exceptionnelle liée principalement à la constatation d'une perte sur abandon de créance entre la Société et l'une des filiales agricoles cédées pour 334 K€, cette perte intragroupe était neutralisée dans les comptes consolidés publiés au 31 décembre 2015 (se référer au paragraphe 20.2 du présent Document de base).

9.2.2.4 Impôt sur les résultats

Alors que les exercices 2013 et 2014 avaient généré une charge impôt sur les sociétés respectives de 191 K€ et 102 K€, l'exercice 2015 affiche un produit d'impôt de 543 K€, conséquence de la perte nette avant impôts liée exclusivement à la dépréciation exceptionnelle de stocks constatée sur 2015 et détaillée ci-dessus.

Les Sous-Ensembles acquis étant profitables, le produit d'impôt dans les données pro-forma est minoré et représente 405 K€.

9.2.2.5 Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition

Les dotations aux amortissements des écarts d'acquisition se sont élevées respectivement à 242 K€, 234 K€ et 283 K€ au titre des exercices clos les 31 décembre 2013, 2014 et 2015.

L'augmentation entre 2014 et 2015 est imputable à l'entrée dans le Groupe de 3 SCI fin 2014 sur lesquelles, outre des écarts d'évaluation sur constructions enregistrés en immobilisations corporelles pour 4 577 K€ et amortis comme toutes les immobilisations corporelles, des écarts d'acquisition cumulés pour 1 346 K€ ont été constatés et amortis sur 20 ans à compter du 1^{er} janvier 2015.

9.2.3 Résultat net par action

Il résulte de l'ensemble que le résultat net dégagé par le Groupe (part du Groupe) ainsi que le résultat par action a évolué comme suit (il n'existe par ailleurs aucun instrument dilutif en circulation) :

	2013	2014	2015	2015 pro-forma
Résultat net (en K€)	525	585	(998)	(1 174)
Nombre moyen d'actions en circulation	217 100	217 334	302 550	302 550
Résultat net par action (en €)	2,42	2,69	(3,30)	(3,88)

En l'absence de la dépréciation exceptionnelle évoqué ci-avant, le résultat net dégagé en 2015 aurait été de 520 K€, soit 1,72€ par action et de 344 K€ selon les informations pro-forma soit 1,36€ par action.

9.3 COMMENTAIRES SUR LES RESULTATS DEGAGES AU COURS DU 1ER SEMESTRE CLOS LE 30 JUIN 2016

9.3.1 Formation du résultat d'exploitation

Au cours du 1^{er} semestre 2016, le chiffre d'affaires est en croissance de 10,8% comparativement au 1^{er} semestre 2015. Dans le même temps, la marge brute contributive progresse de 24,8 % et le taux de marge brute contributive sur le chiffre d'affaires s'apprécie de 0,8 point. L'analyse de cette évolution doit être faite de manière sectorielle, chacun des deux secteurs, ayant connu une progression différente.

Total Groupe (en K€)	1er sem 2015		2015		1er sem 2016		1er sem 2016 Proforma	
	En K€	% du CA	En K€	% du CA	En K€	% du CA	En K€	% du CA
Total Chiffre d'affaires	113 842	100,0%	225 892	100,0%	126 090	100,0%	192 477	100,0%
dont CA réalisé sur Véhicules neufs	59 372	52,2%	112 870	50,0%	60 763	48,2%	97 469	50,6%
dont CA réalisé sur Véhicules d'occasion	31 617	27,8%	60 305	26,7%	40 973	32,5%	70 769	36,8%
dont CA réalisé sur Pièces de Rechange	13 703	12,0%	30 982	13,7%	14 541	11,5%	18 313	9,5%
dont CA réalisé sur Services	7 526	6,6%	18 621	8,2%	8 456	6,7%	10 068	5,2%
dont CA réalisé sur location	1 624	1,4%	3 114	1,4%	1 357	1,1%	1 358	0,7%
Coût des ventes	(97 304)	-85,5%	(193 615)	-85,7%	(106 940)	-84,8%	(166 065)	-86,3%
Marge brute	16 538	14,5%	32 277	14,3%	19 150	15,2%	26 412	13,7%
Coûts de distribution	(9 414)	-8,3%	(19 232)	-8,5%	(10 259)	-8,1%	(14 988)	-7,8%
Marge brute contributive	7 124	6,3%	13 044	5,8%	8 891	7,1%	11 425	5,9%
Coûts généraux et administratifs	(6 410)	-5,6%	(11 949)	-5,3%	(7 822)	-6,2%	(10 621)	-5,5%
Autres produits & charges d'exploitation	(13)	0,0%	210	0,1%	200	0,2%	200	0,1%
Résultat d'exploitation	701	0,6%	1 306	0,6%	1 269	1,0%	1 003	0,5%
EBITDA	1 749	1,5%	3 199	1,4%	2 409	1,9%	2 363	1,2%

Nombre de véhicules livrés	4 607	9 145	5 355	9 731
Véhicules neufs	1 839	3 808	2 026	3 780
Véhicules d'occasion	2 768	5 337	3 329	5 951

Il est rappelé que le Groupe a procédé à deux acquisitions majeures post clôture décembre 2015, toutes deux concernant le secteur « Véhicules Particuliers ». La première d'entre elles, VO 3000, acquis en mai 2016 à effet au 1^{er} juin 2016, a été consolidée sur un mois au titre du 1^{er} semestre 2016 alors que la seconde dont le protocole d'acquisition n'a été signé qu'en juillet 2016 n'a pas impacté les comptes semestriels.

Sur la base des données pro-forma au 30 juin 2016, incluant 6 mois d'activité des deux Sous-Ensembles, la croissance du chiffre d'affaires semestriel par rapport à celui du 30 juin 2015 (hors intégration des activités des deux Sous-Ensembles acquis) atteint plus de 69 %. Les compositions du coût des ventes ainsi que des coûts de distribution sont détaillées à l'annexe des comptes consolidés présentée au paragraphe 20.6.1 du présent Document de base (sections 3.5.16 et 3.5.17).

Les données sectorielles s'établissent comme suit :

9.3.1.1 Analyse de l'EBITDA du secteur « Véhicules Particuliers »

Secteur "Véhicules particuliers" (en K€)	1er sem 2015		2015		1er sem 2016		1er sem 2016 Proforma	
	En K€	% du CA	En K€	% du CA	En K€	% du CA	En K€	% du CA
Total Chiffre d'affaires	54 338	100,0%	111 048	100,0%	65 714	100,0%	132 100	100,0%
dont CA réalisé sur Véhicules neufs	25 711	47,3%	50 907	45,8%	27 633	42,1%	58 890	44,6%
dont CA réalisé sur Véhicules d'occasion	21 394	39,4%	41 293	37,2%	30 411	46,3%	60 156	45,5%
dont CA réalisé sur Pièces de Rechange	5 049	9,3%	12 785	11,5%	5 375	8,2%	9 147	6,9%
dont CA réalisé sur Services	2 163	4,0%	6 063	5,5%	2 278	3,5%	3 891	2,9%
dont CA réalisé sur Location	20	0,0%			16	0,0%	16	0,0%
Coût des ventes	(46 124)	-84,9%	(94 778)	-85,3%	(56 184)	-85,5%	(115 309)	-87,3%
Marge brute	8 214	15,1%	16 271	14,7%	9 530	14,5%	16 792	12,7%
Coûts de distribution	(4 932)	-9,1%	(10 178)	-9,2%	(5 339)	-8,1%	(10 069)	-7,6%
Marge brute contributive	3 282	6,0%	6 093	5,5%	4 191	6,4%	6 724	5,1%
Coûts généraux et administratifs	(2 402)	-4,4%	(4 494)	-4,0%	(2 735)	-4,2%	(5 534)	-4,2%
Résultat d'exploitation	880	1,6%	1 599	1,4%	1 456	2,2%	1 190	0,9%
EBITDA	1 248	2,3%	2 213	2,0%	1 889	2,9%	1 843	1,4%

Evolution du chiffre d'affaires

Evolution générale

Les ventes du secteur « Véhicules Particuliers » ont progressé globalement de près de 21 % entre le 1^{er} semestre 2015 et le 1^{er} semestre 2016 sous l'effet notamment de l'intégration sur un mois de l'activité du Sous-Ensemble VO 3000 pour un montant de 6 182 K€. A périmètre constant, la croissance des ventes s'établit à 9,6 %. Sous l'effet d'actions commerciales de prospection et de fidélisation clients, le Groupe a donc su tirer le meilleur d'un marché en progression de 9 %.

Le secteur a généré au premier semestre 2016, 72 % des volumes de ventes du Groupe contre 69 % au 1^{er} semestre 2015 alors que sa contribution au chiffre d'affaires total consolidé s'établit à 52 % au 1^{er} semestre 2016 contre 48 % au 1^{er} semestre du fait d'un prix de vente unitaire moyen des véhicules commerciaux en moyenne près de deux fois supérieur à celui des véhicules particuliers (28,7 K€ pour les uns contre 15,1 K€ pour les autres au 1^{er} semestre 2016).

La matérialisation de la stratégie résolument orientée vers les véhicules particuliers depuis quelques années se trouve d'autant confortée sur la base des données pro-forma au 30 juin 2016 où la part des volumes de ventes des véhicules particuliers passent à 84 % des ventes totales et à 69 % du chiffre d'affaires consolidé pro-forma.

Evolution du mix produit

De manière générale, le mix produit à continuer d'évoluer en faveur des ventes de véhicules générant 88,4 % des ventes semestrielles en 2016 à comparer à 86,7 % au 30 juin 2015. Cette progression est en grande partie imputable à l'intégration des flux du Sous-Ensemble de VO 3000 intégrant quasi exclusivement de la vente de véhicules. En conséquence, la contribution des services et des ventes de pièces de rechange s'est légèrement contractée d'un semestre à l'autre (-1,7 %).

Toujours sous l'effet de cette intégration, la proportion des véhicules d'occasion sur le total des ventes de véhicules a sensiblement progressé passant de 45,4 % au 30 juin 2015 à 52,4 % au 30 juin 2016 permettant d'afficher un ratio proche de 2 VO/VN contre 1,8 au 1^{er} semestre 2015.

	1er sem 2015	2015	1er sem 2016	1er sem 2016 Proforma
Nombre de véhicules livrés	3 203	6 390	3 832	8 208
Véhicules neufs	1 135	2 542	1 287	3 041
Prix moyen/ véhicule neuf (en K€)	22,7	20,0	21,5	19,4
Véhicules d'occasion	2 068	3 848	2 545	5 167
Prix moyen/ véhicule occasion (en K€)	10,3	10,7	11,9	11,6
Rapport véhicules d'occasion/véhicules neufs	1,82	1,51	1,98	1,70

Sur la période considérée, il ressort une progression du prix de vente moyen par véhicule particulier (de 14,7 K€ sur le 1^{er} semestre 2015 à 15,1 K€ sur le 1^{er} semestre 2016) résultant d'évolutions contraires par segment de véhicule. Le prix moyen du véhicule neuf est ramené de 22,7 K€ à 21,5 K€ sous l'effet combiné du mix entre l'évolution des ventes par modèle au sein d'une même marque ainsi que du mix des ventes par marque. En revanche, le prix de vente moyen d'un véhicule d'occasion s'est apprécié de 10,3 K€ à 11,9 K€, cette évolution dans la poursuite de celle constatée à fin 2015 traduit l'élargissement du sourcing avec une part croissante de véhicules achetés à des marchands par rapport aux reprises forcées. Il s'agit donc de véhicules généralement plus récents au prix unitaire plus élevé.

Sur la base des données pro-forma au 30 juin 2016, sont à noter :

- un ratio VO/VN qui s'établit à 1,7 résultant du Sous-Ensemble BEHRA qui pour sa part, affichait au 30 juin 2016, un ratio de véhicules d'occasion/véhicules neufs très sensiblement inférieur à ceux du Groupe (0,4 contre 1,6 hors prise en compte de VO 3000 sur un mois) permettant au Groupe de disposer d'un levier de croissance important sur l'occasion sur le Sous-Ensemble acquis ;
- une part de la vente des véhicules dans le chiffre d'affaires consolidé qui atteint 90,1 % au lieu de 86,4 % sur la base du chiffre d'affaires semestriel 2016 publié sous l'effet de l'intégration du Sous-Ensemble VO3000 dont le chiffre d'affaires n'intègre qu'une part très limitée de services et pas de ventes de pièces de rechange.

Marge brute

Au 1^{er} semestre 2016, le taux de marge brute affiche un retrait de 0,6 point passant de 15,1 % à 14,5 % sous l'effet principalement de la part croissante des véhicules d'occasion dans le chiffre d'affaires du secteur, ces ventes ayant en moyenne une marge brute inférieure de l'ordre de 5 à 6% par rapport aux véhicules neufs.

Sur la base des données semestrielles pro-forma, la marge brute s'établit à 12,7 % sous l'effet conjugué :

- de l'intégration sur 6 mois de VO 3000 augmentant la part relative des véhicules d'occasion sur le total du chiffre d'affaires et ;
- de l'intégration de Behra dégageant une marge brute de 13,1 % inférieure à celle dégagée historiquement par le Groupe sur ce secteur (pour mémoire 14,7 % au titre de l'exercice 2015). Une fois la prise de contrôle devenue effective, le Groupe devrait être à même de déployer des leviers opérationnels, financiers et commerciaux au sein du Sous-Ensemble Behra afin de restaurer rapidement un niveau de marge conforme à ceux historiquement dégagés par le Groupe, fort de sa capacité d'intégration démontrée sur les précédentes acquisitions (se référer au paragraphe 6.4.2 du présent Document de base).

Marge brute contributive

Le taux de marge brute contributive s'est apprécié de 0,4 point entre les deux semestres pour s'établir à 6,4 % au 30 juin 2016.

Quand bien même le taux de marge brute a décru, l'évolution de la marge brute en valeur a permis une meilleure absorption des coûts de distribution dont la plupart évoluent à un rythme plus faible que la croissance du chiffre d'affaires.

Sur la base des données semestrielles pro-forma, la marge brute contributive est ramenée à 5,1 % sous les mêmes effets d'intégration que ceux évoqués au paragraphe ci-dessus concernant la marge brute avec les mêmes leviers d'amélioration à venir concernant le Sous-Ensemble Behra.

Résultat d'exploitation

Fort d'une meilleure absorption et d'une maîtrise des coûts généraux administratifs par rapport au chiffre d'affaires (diminution de 0,2 point d'un semestre à l'autre) pour les mêmes raisons que celles évoquées précédents concernant les coûts de distribution, le taux de résultat d'exploitation progresse de 1,6 % à 2,6 % du chiffre d'affaires passant de 880 K€ au 30 juin 2015 à 1 456 K€ au 30 juin 2016.

Sur la base des données semestrielles pro-forma, il ressort en revanche un taux de résultat d'exploitation ramené à 0,9 % du chiffre d'affaires compte tenu de l'intégration du Sous-Ensemble Behra. Ce dernier affiche en effet au 30 juin 2016 à la fois un taux de marge brute contributive limité à 4,4 % et un poids relatif des coûts généraux et administratifs sensiblement supérieurs à celui affiché par le Groupe, compte de tenu de ces éléments, le Sous-Ensemble a constaté une perte d'exploitation de 327 K€ au 30 juin 2016 obérant le résultat d'exploitation pro-forma.

EBITDA

En l'absence d'évolution notable des dépréciations d'actifs sur la période et qui ne concernent principalement que des éléments d'actifs immobilisés, l'évolution de l'Ebitda reflète la même tendance que celle dégagée par le résultat d'exploitation. Celui-ci s'établit 1 889 K€ au 30 juin 2016 contre 1 248 K€ au 30 juin 2015, soit respectivement un taux de 2,9 % et 2,3 % du chiffre d'affaires.

Les données semestrielles pro-forma au 30 juin 2016 font apparaître un Ebitda de 1 843 K€, soit 1,4 % du chiffre d'affaires sous l'effet de la combinaison d'un Ebitda négatif du Sous-Ensemble BEHRA à hauteur de (195) K€ compensé en grande partie par celui dégagé par l'activité VO 3000.

La mise en œuvre de process opérationnels et commerciaux largement éprouvés par le Groupe devrait permettre au Sous-Ensemble Behra de restaurer un niveau d'Ebitda proche de ceux dégagées par les autres concessions du Groupe.

9.3.1.2 Analyse du résultat d'exploitation du secteur « Véhicules Commerciaux »

Les données sectorielles s'établissent comme suit :

Secteur "Véhicules commerciaux" (en K€)	1er sem 2015		2015		1er sem 2016	
	En K€	% du CA	En K€	% du CA	En K€	% du CA
Total Chiffre d'affaires	59 504	100,0%	114 843	100,0%	60 377	100,0%
dont CA réalisé sur Véhicules neufs	33 661	56,6%	61 962	54,0%	33 130	54,9%
dont CA réalisé sur Véhicules d'occasion	10 223	17,2%	19 012	16,6%	10 562	17,5%
dont CA réalisé sur Pièces de Rechange	8 654	14,5%	18 197	15,8%	9 166	15,2%
dont CA réalisé sur Services	5 363	9,0%	12 558	10,9%	6 178	10,2%
dont CA réalisé sur Location	1 604	2,7%	3 114	2,7%	1 341	2,2%
Coût des ventes	(51 180)	-86,0%	(98 837)	-86,1%	(50 757)	-84,1%
Marge brute	8 324	14,0%	16 006	13,9%	9 620	15,9%
Coûts de distribution	(4 482)	-7,5%	(9 055)	-7,9%	(4 919)	-8,1%
Marge brute contributive	3 842	6,5%	6 951	6,1%	4 700	7,8%
Coûts généraux et administratifs	(3 502)	-5,9%	(6 458)	-5,6%	(4 161)	-6,9%
Résultat d'exploitation	340	0,6%	493	0,4%	539	0,9%
EBITDA	887	1,5%	1 564	1,4%	933	1,5%

Pour rappel, les Sous-Ensembles VO 3000 et BEHRA acquis post-clôture 31 décembre 2015 et objets des pro-forma ne concernent que le secteur Véhicules Particuliers.

Evolution du chiffre d'affaires

Evolution générale

La croissance des ventes du secteur des véhicules commerciaux est relativement limitée (+ 1,5 %) entre les deux semestres.

Malgré une stratégie orientée sur le véhicule particulier, le secteur « Véhicules Commerciaux » a encore généré au 30 juin 2016, 28 % des volumes de ventes du Groupe contre 31 % au 30 juin 2015 alors que sa contribution au chiffre d'affaires total consolidé s'établit à 48 % à fin juin 2016 contre 52 % à fin juin 2015. Sur la base des données pro-forma semestrielles au 30 juin 2016, la part des volumes de ventes des véhicules commerciaux s'établit désormais à 16 % des ventes totales et à 31 % du chiffre d'affaires consolidé pro-forma.

Evolution du mix produit

Concernant le mix des revenus du secteur, les ventes de véhicules demeurent les principales contributrices au chiffre d'affaires avec une part relative en léger retrait passant de 73,8 % au 30 juin 2015 à 72,4 % au 30 juin 2016. La part des pièces de rechange en revanche progresse légèrement pour s'établir à 15,8 % des ventes semestrielles du secteur au 30 juin 2016 contre 14,5 % au 30 juin 2015. La part des services progresse également passant de 9,9 % au 30 juin 2015 à 10,9 % au 30 juin 2016. L'activité d'après-vente (travaux d'entretien et réparation effectués par les ateliers) est plus importante sur le secteur des Véhicules Commerciaux que sur celui des Véhicules Particuliers compte tenu du besoin en maintenance plus élevé sur des véhicules considérés comme des outils de production et à l'utilisation plus intensive.

	1er sem 2015	2015	1er sem 2016
Nombre de véhicules livrés	1 404	2 755	1 523
Véhicules neufs	704	1 266	739
Prix moyen/ véhicule neuf (en K€)	47,8	48,9	44,8
Véhicules d'occasion	700	1 489	784
Prix moyen/ véhicule occasion (en K€)	14,6	12,8	12,8

Sur la période considérée, il ressort une diminution des prix de vente moyen constaté qu'il s'agisse des véhicules neufs ainsi que des véhicules d'occasion liée au mix des modèles par gamme vendue.

Dans la tendance observée sur l'exercice 2015, la part des revenus de location poursuit sa diminution passant de 2,7 % du chiffre d'affaires à fin juin 2015 à 2,2 % au 30 juin 2016, pour rappel ce revenu n'a pas vocation à progresser dans la mesure où (i) il reposait pour partie sur un contrat avec la société TIP, qui s'est interrompu en juin 2015 et (ii) la demande est moins soutenue depuis 18 mois sur l'activité de location de bennes.

Marge brute

Les efforts commerciaux que le Groupe avait dû consentir début 2015 sur certaines gammes de véhicules compte tenu de l'évolution attendue de la réglementation Euro 6 avaient pesé sur la marge brute dégagée sur le semestre 2015, puis sur l'ensemble de l'exercice 2015. Le Groupe, ayant déprécié son stock de véhicules commerciaux fin 2015 au regard de cette évolution réglementaire, affiche un taux de marge brute en progression sur le 1^{er} semestre 2016 passant de 14,0 % à 15,9 % et proche de ceux historiquement constatés jusqu'en 2014. Cette amélioration a également bénéficié dans une moindre mesure de la part croissante des services et pièces de rechange dans le chiffre d'affaires.

Marge brute contributive

Le taux de marge brute contributive sur le chiffre d'affaires en hausse de 1,3 points pour s'établir à 7,8 % au 30 juin 2016.

Cette évolution résulte de la conjugaison de la hausse de la marge brute sur la période expliquée ci-dessus compensée en partie des coûts de distribution en hausse relative principalement imputable à une légère augmentation d'un semestre à l'autre des dépréciations clients à hauteur de 85 K€ ainsi qu'une progression du poids de la masse salariale (+ 532 K€) imputable à une réaffectation de certains directeurs opérationnels au secteur.

Il est à noter par ailleurs que le niveau de Marge Brute Contributive est plus élevé sur le secteur véhicules commerciaux qu'il ne l'est sur le secteur des Véhicules Particuliers (7,8% contre 6,4% au 30 juin 2015) du fait de la contribution des activités des ateliers et des pièces de rechange représentant environ 25 % du CA contre une moyenne de 12 % sur le secteur des Véhicules Particuliers.

Résultat d'exploitation

Les coûts généraux et administratifs ont connu une hausse de plus de 600 K€ impactant contribuant à accroître leur poids relatif (de 5,9 % sur le 1^{er} semestre 2015 à 6,9 % sur le 1^{er} semestre 2016), résultant du renforcement des équipes administratives et financières (contrôleur de gestion, responsable administratif et financier) et des directions opérationnelles avec le découpage du secteur en pôles opérationnels mené au cours du 2nd semestre 2015 et ayant pesé pleinement au cours des 6 premiers mois de l'exercice en cours.

En conséquence, le taux de résultat d'exploitation s'établit à 0,9 % au 30 juin 2016, soit 540 K€, en hausse limitée de 0,3 point comparativement à fin juin 2015, le résultat d'exploitation s'établissait alors à 340 K€.

EBITDA

La légère baisse des dotations et dépréciations nettes entre le 1^{er} semestre 2015 et le 1^{er} semestre 2016 vient en partie s'imputer sur la progression du résultat d'exploitation et conduit à un taux d'Ebitda stable sur les deux semestres à 1,5 % du chiffre d'affaires et qui s'établit à 933 K€ au 30 juin 2016 contre 887 K€ au 30 juin 2015.

9.3.2 Analyse de la formation du résultat net consolidé Groupe

Consolidé (En K€)	1er sem 2015	2015	1er sem 2016	1er sem 2016 Proforma
Résultat d'exploitation du secteur "Véhicules Particuliers"	880	1599	1456	1190
Résultat d'exploitation du secteur "Véhicules Commerciaux"	340	493	539	539
Résultat d'exploitation de l'activité "Digital"			(50)	(50)
Résultat d'exploitation généré par les secteurs	1 220	2 092	1 946	1 679
<i>Coûts généraux et administratifs non affectés</i>	(507)	(996)	(726)	(726)
<i>Autres produits et charges d'exploitation</i>	(13)	210	49	49
Résultat d'exploitation consolidé	701	1 306	1 269	1 003
Résultat financier	(281)	(582)	(438)	(556)
Résultat courant des sociétés intégrées	420	723	830	447
Résultat exceptionnel	(107)	(1 910)	(53)	(419)
Impôt sur les résultats	(39)	543	(199)	(205)
Résultat net des sociétés intégrées	274	(643)	579	(176)
Quote-part des sociétés mises en équivalence	(35)	(71)	13	4
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition	(162)	(283)	(142)	(142)
Résultat net de l'ensemble consolidé	77	(998)	450	(314)
Résultat revenant aux minoritaires			9	9
Résultat net (Part du Groupe)	78	(998)	441	(305)

9.3.2.1 Résultat d'exploitation consolidé

Compte tenu de la création d'un secteur digital portant le projet de plateforme de vente de véhicules d'occasion via Internet ayant généré des coûts totaux de 201 K€ dont 151 K€ ont été activés, et après prise en compte de frais généraux et administratifs non affectés à l'un des trois secteurs opérationnels et (coûts de holding destiné au fonctionnement du Groupe et non affecté à un secteur en particulier, coûts des activités agricoles faisant l'objet d'une cession dans le cadre du projet d'introduction en bourse), le résultat d'exploitation consolidé du Groupe s'élève respectivement à 1 269 K€ au 30 juin 2016 contre 701 K€ au 30 juin 2015, soit une croissance de 81 %.

Sur la base des données semestrielles pro-forma, le résultat d'exploitation est limité à 1 003 K€ compte tenu notamment de l'impact de la perte d'exploitation affichée par le Sous-Ensemble Behra.

9.3.2.2 Résultat financier

La perte financière nette dégagée sur chacune des périodes présentées résulte pour l'essentiel du coût de financement de l'activité avec (i) des intérêts financiers dus dans le cadre du financement des stocks de véhicules à travers des financements dédiés (se référer à la note 10.1.2) pour plus de 80 % ainsi que (ii)

des charges d'intérêts sur emprunts et concours bancaires et (iii) dans une moindre mesure des intérêts dus dans le cadre du contrat d'affacturage.

Détail du résultat financier (En K€)	1er sem 2015	2015	1er sem 2016	1er sem 2016 Proforma
Produits de participation	-	37	-	
Charge nette d'intérêts	(281)	(623)	(438)	
Dotations nettes de reprises		4		
Résultat financier	(281)	(582)	(438)	(556)

Sur la base des données pro-forma, les deux Sous-Ensembles ont constaté pour 2015 la même nature de charges d'intérêts au titre du financement de leur Besoin en Fonds de Roulement essentiellement (stocks plus particulièrement).

9.3.2.3 Résultat exceptionnel

Le résultat exceptionnel ressort en perte nette de 53 K€ au 30 juin 2016 contre 107 au 30 juin 2015. Ces montants traduisent les principaux événements suivants :

Détail du résultat exceptionnel (En K€)	1er sem 2015	2015	1er sem 2016	1er sem 2016 Proforma
Cession d'immobilisations	(16)	54	84	
Subvention	-	44	-	
Dépréciations et provisions	17	(1 659)	(75)	
Autres	(108)	(349)	(62)	
Résultat exceptionnel	(107)	(1 910)	(53)	(419)

Au cours du 1^{er} semestre 2016, 75 K€ de provision pour risque fiscal ont été comptabilisé suite à un contrôle de TVA portant sur la filiale Parot Automotive au titre des exercices 2013 et 2014. La notification de redressement porte sur un total de 248 K€ dont une partie est contestée par le Groupe.

Les résultats exceptionnels des Sous-Ensembles acquis sont marginaux. La cession des activités agricoles prévues dans le cadre des opérations de restructuration préalables à l'introduction en bourse génère une moins-value exceptionnelle liée principalement à la constatation d'une perte sur abandon de créance entre la Société et l'une des filiales agricoles cédées pour 334 K€, cette perte intragroupe était neutralisée dans les comptes consolidés publiés au 31 décembre 2015 (se référer au paragraphe 20.6.2 du présent Document de base).

Pour rappel, au titre de 2015, près de 85% de la perte nette est imputable à une dépréciation exceptionnelle de 1 518 K€ sur stock de Véhicules Commerciaux d'Occasion suite à l'entrée en vigueur de la norme antipollution Euro 6 en septembre 2015. L'entrée en vigueur de cette norme a impacté fortement la capacité du Groupe à céder sur le marché les Véhicules d'Occasion ne répondant pas à cette norme à un prix habituel de marché pour ce type de véhicules commerciaux d'occasion. En conséquence, une dépréciation exceptionnelle additionnelle de 1 518 K€ avait été constatée sur les véhicules concernées afin de les ramener à une valeur probable de réalisation très faible mais tenant compte du caractère exceptionnel de cette situation et permettant au Groupe de se départir de ce stock sans impact sur la marge en 2016.

9.3.3 Résultat net par action

Après prise en compte de la charge d'impôt semestrielle s'élevant à 199 K€, du résultat positif des sociétés mises en équivalence pour 13 K€ et des dotations aux amortissements d'écart d'acquisition pour 142 K€, le résultat net dégagé par le Groupe ainsi que le résultat par action ont évolué comme suit (il n'existe par ailleurs aucun instrument dilutif en circulation) :

	1er sem 2015	2015*	1er sem 2016
Résultat net Part du Groupe (en K€)	77	(998)	441
Nombre moyen d'actions en circulation	302 550	302 550	302 550
Résultat net par action (en €)	0,25 €	-3,30 €	1,46 €
Résultat net par action ajusté ** (en €)	0,03 €	-0,33 €	0,15 €

* En l'absence de la dépréciation exceptionnelle évoqué ci-avant, le résultat net dégagé en 2015 aurait été de 520 K€, soit 1,72€ par action (et 0,17€ par action après division du nominal par 10, cf. ci-dessous)

** Ajusté de la division du nominal par 10 approuvée par l'assemblée générale réunie le 6 septembre 2016.

10 TRESORERIE ET CAPITAUX

10.1 INFORMATIONS SUR LES CAPITAUX, LIQUIDITES ET SOURCES DE FINANCEMENT DU GROUPE

Le paragraphe 21.1.7 du présent Document de base ainsi que les tableaux de variation des capitaux propres consolidés établis selon les principes comptables français et figurant aux annexes aux comptes consolidés présentés au paragraphe 20.1 du présent Document de base détaillent respectivement l'évolution du capital de la Société et des capitaux propres du Groupe.

Au 31 décembre 2015, le montant total des capitaux propres du Groupe s'élève à 18 144 K€ et 23 360 K€ en données pro forma contre 19 711 K€ au 31 décembre 2014 et 14 330 K€ au 31 décembre 2013.

10.1.1 Informations sur les liquidités

La trésorerie disponible du Groupe s'établissait à près de 3 M€ début 2013, 5 M€ fin 2013, 10 M€ fin 2014, 8 M€ fin 2015 et 5 M€ fin juin 2016. Avec l'intégration des Sous-Ensembles acquis ainsi qu'à la faveur des opérations de cession des activités agricoles à l'occasion de l'introduction en bourse (se référer au paragraphe 20.2 du présent Document de base), la trésorerie du Groupe pro forma au 30 juin 2016 de près de 2,5 M€ pour s'établir à 7,5 M€.

L'évolution de l'endettement financier net retraité⁴³ au cours de l'exercice écoulé est présentée ci-dessous :

En K€	31 décembre 2013	31 décembre 2014	31 décembre 2015	2015 pro forma	30 juin 2015	30 juin 2016	30 juin 2016 pro forma
Capitaux propres	14 330	19 711	18 144	23 360	19 364	19 021	23 805
Disponibilités	5 145	9 857	7 973	9 193	4 139	5 036	7 082
Endettement financier brut	21 959	23 465	22 359	30 551	23 446	28 940	33 038
Emprunts Moyen et Long Terme	7 116	6 790	5 884	8 810	5 758	8 587	9 622
<i>Emprunts portés par la holding</i>	<i>829</i>	<i>607</i>	<i>524</i>	<i>3 630</i>	<i>604</i>	<i>4 045</i>	<i>3 569</i>
<i>Emprunts portés par le secteur "Véhicules Particuliers"</i>	<i>4 329</i>	<i>5 009</i>	<i>4 580</i>	<i>4 580</i>	<i>4 095</i>	<i>3 866</i>	<i>5 536</i>
<i>Emprunts portés par le secteur "Véhicules Commerciaux"</i>	<i>1 739</i>	<i>983</i>	<i>600</i>	<i>600</i>	<i>861</i>	<i>517</i>	<i>517</i>
<i>Emprunts portés par les sociétés agricoles</i>	<i>219</i>	<i>191</i>	<i>180</i>	<i>-</i>	<i>198</i>	<i>159</i>	<i>-</i>
Lignes Court Terme dédiées au financement des stocks	13 847	15 743	15 397	20 722	16 678	19 247	22 337
<i>Lignes CT portées par le secteur "Véhicules Commerciaux"</i>	<i>13 062</i>	<i>14 754</i>	<i>15 255</i>	<i>15 255</i>	<i>15 928</i>	<i>13 644</i>	<i>13 644</i>
<i>Lignes CT portées par le secteur "Véhicules Particuliers"</i>	<i>785</i>	<i>989</i>	<i>142</i>	<i>5 467</i>	<i>750</i>	<i>5 603</i>	<i>8 693</i>
Lignes Court Terme portées par la holding et les sociétés agricoles	890	837	1 007	934	926	1 067	994
Intérêts courus	106	95	71	85	84	39	85
Endettement financier Net retraité (hors lignes CT dédiées au financement des stocks)	2 967	(2 135)	(1 011)	636	2 629	4 657	3 619
Gearing retraité (Endettement Net financier retraité / Capitaux Pr)	21%	-11%	-6%	3%	14%	24%	15%

L'évolution de la position de l'endettement net retraité entre le 31 décembre 2015 publié et les données pro-forma 2015 résulte notamment de l'entrée de trésorerie à hauteur de 1,5 M€ sur la cession des sociétés agricoles (nette de la distribution de dividendes liée, se référer à la note 3.2.1 du paragraphe 20.2 du présent Document de base) compensée par la souscription d'un emprunt de 3,6 M€ dédié au financement de l'acquisition de VO3000 conduisant à passer d' position de trésorerie nette retraitée de + 1 011 K€ à un endettement net retraité de 636 K€.

⁴³ Le Groupe estime qu'au regard de sa structure de financement, l'endettement financier net retraité est un indicateur alternatif de performance clé car il permet de n'appréhender que l'endettement financier non directement adossé à des éléments d'actif circulant. En effet, des lignes de financement CT sont dédiées aux stocks alors que la classification comptable impose de les comptabiliser en dettes financières et non en dettes d'exploitation.

10.1.2 Informations sur les sources de financement du Groupe

L'activité du Groupe est par nature relativement capitalistique. Néanmoins, il a su démontrer sa capacité à financer une croissance soutenue tout en préservant son indépendance financière (absence de levée de fonds depuis la création) grâce à l'appui d'un pool bancaire fidèle et diversifié ainsi qu'aux constructeurs partenaires.

Les principales sources de financement utilisées au cours de la période présentée sont :

- le recours au financement bancaire (emprunts et lignes bancaires Court Terme) ;
- les délais de règlements accordés par les constructeurs ;
- des financements de stocks dédiés ;
- le recours à l'affacturage.

Financement bancaire (emprunts et lignes courts termes dédiés au financement des stocks)

Les financements bancaires sont de deux natures à savoir des emprunts moyen et long terme ainsi que le recours à des lignes court terme destinées au financement des stocks de véhicules neufs. Les principales caractéristiques et échéanciers de la dette bancaire à la clôture sont repris ci-dessous.

Au 31 décembre 2015

en K€	Solde au 31/12/2015	< 1 an	de 1 an à 5 ans					Total 1 à 5 ans	> 5 ans
		< dec. 2016	janv. 17 à dec. 17	janv. 18 à dec. 18	janv. 19 à dec. 19	janv. 20 à dec. 20	janv. 21 à dec. 21	janv. 17 à dec. 21	> dec 2021
Emprunts bancaires portés par la holding (SA Groupe Parot)	524	88	90	94	98	95	58	435	-
Emprunts bancaires portés par le secteur "Véhicules Particuliers"	4 580	1 217	977	862	820	570	170	3 399	-
Emprunts bancaires portés par le secteur "Véhicules Commerciaux"	600	305	278	15	2	-	-	295	-
Emprunts bancaires portés par les sociétés agricoles (SCEAs et SCIs)	180	39	39	27	27	28	21	142	-
Lignes Court Terme	16 405	16 405						-	-
Total des dettes financières	22 289	18 054	1 384	998	947	693	249	4 271	-

Au 30 juin 2016

en K€	Solde au 30/06/2016	< 1 an	de 1 an à 5 ans					Total 1 à 5 ans	> 5 ans
		< 30 juin 2017	juil. 17 à juin 18	juil. 18 à juin 19	juil. 19 à juin 20	juil. 20 à juin 21	juil. 21 à juin 22	juil. 17 à juin 22	> juin 2022
Emprunts bancaires portés par la holding (SA Groupe Parot)	4 045	405	414	663	673	683	604	3 038	603
Emprunts bancaires portés par le secteur "Véhicules Particuliers"	3 866	982	846	647	381	700	154	2 728	156
Emprunts bancaires portés par le secteur "Véhicules Commerciaux"	517	229	93	195	-	-	-	288	-
Emprunts bancaires portés par les sociétés agricoles (SCEAs et SCIs)	159	40	31	26	27	29	6	119	-
Lignes Court Terme	20 314	20 314						-	-
Total des dettes financières	28 901	21 969	1 384	1 532	1 082	1 412	764	6 173	759

L'endettement bancaire ci-dessus n'est soumis à aucun covenant.

- ***Financement par emprunts bancaires***

Le Groupe bénéficie de plusieurs emprunts bancaires moyen et long terme émanant d'une douzaine de banques partenaires depuis de longues années. Ces financements sont plus particulièrement destinés à financer des acquisitions de fonds de commerce, d'infrastructures, de locaux, d'équipements et d'agencements dans le cadre de la croissance organique et externe.

Comme cela ressort de l'évolution des financements bancaires présentée au paragraphe 10.2.3 du présent Document de base, la souscription d'emprunts à hauteur de 2 477K€ en 2013 était principalement afférente au secteur Véhicules Particuliers avec environ 1 900K€ consacré au financement de l'acquisitions des concessions BMW et MINI (fonds de commerce, équipements et agencements) et à hauteur de environ 600 K€ consacré à un programme de mise à niveau des standards d'aménagement et d'équipements préconisés par le constructeur FORD. En 2014 et en 2015, la modernisation des sites BMW et MINI s'est poursuivie, financée par des emprunts complémentaires à hauteur de 1 683 K€ en 2014 et de 573 K€ en 2015.

Au titre du 1^{er} semestre 2016, dans le cadre de l'acquisition du Sous-Ensemble VO 3000, le Groupe a souscrit trois emprunts pour un total de 3 600 K€.

- ***Financement de stocks par le recours à des lignes bancaires court terme dédiées***

Des lignes court terme (essentiellement des billets de trésorerie) sont également octroyés par les mêmes partenaires bancaires permettant au Groupe de financer plus particulièrement les stocks du secteur « Véhicules Commerciaux ».

Plus de deux tiers des lignes court terme utilisées étaient afférentes au dit secteur, soit 15 255 K€ sur un total de 16 405 K€ au 31 décembre 2015 et 13 644 K€ sur un total de 20 314 K€ au 30 juin 2016. Le plafond de lignes court terme autorisées sur ce secteur s'établissait au 30 juin 2016 à 15 525 K€.

S'agissant du secteur « Véhicules Particuliers », le recours au financement via des lignes court terme a très fortement diminué jusqu'en 2015, le Groupe privilégiant des sources de financement alternatives et moins onéreuses de ses stocks telles que détaillées ci-après. Ainsi au 31 décembre 2015, seuls 142 K€ de lignes court terme sur 16 405 K€ concernaient le secteur Véhicules Particuliers.

Au 30 juin 2016, avec l'intégration du Sous-Ensemble VO 3000, le montant des lignes court terme a été porté à 5 603 K sur un total de 20 314 K€. Le montant des lignes autorisées sur ce secteur s'établissait au 30 juin 2016 à 6 000 K€ (compte tenu de l'intégration des plafonds issus du Sous-Ensemble VO 3000).

Les plafonds des lignes court terme sont négociés annuellement à l'issue d'une réunion de présentation des comptes de l'exercice écoulé et des objectifs de gestion pour l'exercice courant sans pour autant exclure des négociations intermédiaires avec le pool bancaire du Groupe en cas de besoin supplémentaire. Le Groupe cherche à solliciter des ressources court terme en adéquation avec ses besoins de trésorerie anticipés après arbitrage avec deux autres alternatives de financement dédiés commentés ci-après.

Le financement de stocks grâce aux délais de règlement des constructeurs

Les contrats constructeurs prévoient que les stocks de véhicules neufs soient réglés à la sortie d'usine, dès leurs remises au transporteur. Cependant, des structures financières affiliées au constructeur mettent en place du financement de dettes fournisseurs en s'acquittant du règlement auprès du constructeur et en accordant au distributeur des délais de règlement moyennant rémunération sur toute la durée de détention des véhicules et ce, jusqu'à leur vente effective des véhicules. Ces délais de règlement rémunérés sont appelés « Floor Plans ».

Ce mode de financement s'applique principalement au secteur des Véhicules Particuliers. Sur ce secteur, il permet au Groupe de bénéficier en moyenne de taux d'intérêts inférieurs à ceux obtenus via le financement par concours bancaires.

Le financement de stocks dédiés

En complément, du recours aux lignes bancaires Court Terme et du bénéfice des « Floor Plans », le Groupe dispose de crédits de financement de stocks neufs octroyés par des établissements dédiés (filiales bancaires de constructeurs ou structures dédiées) consistant en des avances de trésorerie rémunérées jusqu'à leur vente effective (comptabilisées en autres dettes d'exploitation).

Ce financement est plus particulièrement pratiqué à destination du secteur Véhicules Particuliers. Ces avances financières dont l'évolution au cours des périodes présentées est détaillée ci-dessous, ont toutes une échéance inférieure à un an (en lien avec le délai de rotation de stocks sur véhicules neufs).

Avances financières portant sur le stock de véhicules neufs en K€	31 décembre 2013	31 décembre 2014	31 décembre 2015	2015 pro forma	30 juin 2015	30 juin 2016	30 juin 2016 pro forma
Avances portées par le secteur "Véhicules Particuliers"	3 925	4 418	5 718	8 768	4 764	5 688	8 738
Avances portées par le secteur "Véhicules Commerciaux"	1 161	1 084	1 000	1 000	1 000	1 141	1 141
Total	5 086	5 502	6 718	9 768	5 764	6 829	9 879

Le Groupe arbitre donc entre plusieurs modes de financement afin de financer ses stocks, ces derniers sur la base des informations financières pro forma au 31 décembre 2015 et 30 juin 2016 sont repris ci-dessous :

Au 31 décembre 2015

en milliers d'euros		Stocks dec. 2015 proforma	Financement des stocks (véhicules et lubrifiant)				Total stock financé
			via Lignes CT (figurant en dettes financières)	via Floor Plan (figurant en dettes fournisseurs)	via fi. stock dédiés (figurant en autres dettes)	financement stock lubrifiant figurant en autres dettes	
Véhicules Particuliers	Stock périmètre juridique au 31 déc. 2015	27 540	142	14 914	5 718	1 982	22 756
	Stock sous-ensemble VO 3000	3 065	2 235	-	-	-	2 235
	Stock sous-ensemble Behra	24 594	3 090	18 454	3 050	-	24 594
	Ss Total Véhicules Particuliers	55 199	5 467	33 368	8 768	1 982	49 585
Véhicules Commerciaux	Stock périmètre juridique au 31 déc. 2015	27 869	15 255	11 614	1 000	-	27 869
Total stock décembre 2015 pro forma		83 068	20 722	44 982	9 768	1 982	77 454

Au 30 juin 2016

en milliers d'euros		Stocks juin 2016 proforma	Financement des stocks (véhicules et lubrifiant)				Total stock financé
			via Lignes CT (figurant en dettes financières)	via Floor Plan (figurant en dettes fournisseurs)	via fi. stock dédiés (figurant en autres dettes)	financement stock lubrifiant figurant en autres dettes	
Véhicules Particuliers	Stock périmètre juridique au 30 juin 2016	36 831	5 603	14 914	5 828	1 772	28 117
	Stock sous-ensemble Behra	22 041	3 090	18 454	3 050	-	24 594
	Ss Total Véhicules Particuliers	58 872	8 693	33 368	8 878	1 772	52 710
Véhicules Commerciaux	Stock périmètre juridique au 30 juin 2016	26 448	13 644	13 681	1 141	-	28 466
Total stock 30 juin 2016 pro forma		85 320	22 337	47 049	10 019	1 772	81 176

Financement par affacturage

Le Groupe recourt à l'affacturage déconsolidant pour une partie de son activité sur le secteur des Véhicules Commerciaux. Au cours de la période présentée, les avances de trésorerie reçues ont évolué comme suit :

En K€	01-janv.-13	31-déc.-13	31-déc.-14	31-déc.-15	30-juin-16
Dépôt de garantie conservé par le facteur et figurant dans les autres créances	798	662	960	1 327	922
Créance sur le factor restant à recevoir au titre des créances cédées et non encaissées figurant dans les autres créances	2 312	1 891	1 911	3 438	1 870

En K€	01-janv.-13	31-déc.-13	31-déc.-14	31-déc.-15	30-juin-16
Montant cumulé des avances de trésorerie reçues du factor sur créances cédées durant l'exercice/période	NA	64 800	65 483	65 291	43 343

Comme détaillé en note 4 de l'annexe aux comptes consolidées insérée au chapitre 20 ci-dessous, le Groupe recourt à l'affacturage pour financer des créances clients du secteur « véhicules commerciaux ». Cependant, ces cessions de créances ne sont pas sans recours puisque celles non réglées après un délai de 90 jours à compter de leur échéance normale sont définancées. Dans ce cas, les créances cédées au factor ne sont plus suivies par la société d'affacturage et sont retournées au Groupe, chargé d'en assurer le recouvrement et de restituer le montant du financement perçu sur ces créances au factor. Dans cette hypothèse, ces créances sont « réinscrites » au bilan du Groupe en créances clients avec pour contrepartie une dette pour le factor correspondant au montant des créances initialement financées.

Dans les faits, compte tenu de la qualité de signature de ses clients, le Groupe est peu confronté à cette situation. Ainsi, au 31 décembre 2015, le montant des créances définancées s'élevait à 278 K€ à comparer à un encours de 3 438 K€ à la même date. Au 30 juin 2016, le montant des créances définancées s'élevait à 85 K€ à comparer à un encours de 1 870 K€. Par ailleurs, cet encours au 31 décembre 2015, en comparaison d'un niveau de cession tout au long de l'exercice 2015 équivalent à ce qu'il a été en 2014 était anormalement important, lié à un changement de factor fin 2015. Le niveau d'encours à fin de mois est revenu à un niveau plus normatif dès début 2016, soit à un niveau comparable à ce qu'il était fin 2014. Au 30 juin 2016, il a été ramené à 1 870 K€

Le Groupe veille ensuite au recouvrement des montants définancés. Ainsi, le solde de créances définancées au 31 décembre 2015 a été intégralement recouvré à fin avril 2016, ce qui démontre bien la capacité du Groupe à recouvrer une large part dans un délai raisonnable après définancement. Il est enfin précisé qu'au cours de la période présentée, le Groupe n'a constaté aucune perte sur créances définancées. Néanmoins, si une créance définancée tardait à être recouvrée, celle-ci ferait l'objet d'une provision.

10.1.3 Engagements hors-bilan

Les engagements hors bilan sont détaillés en note 4.22 des annexes aux comptes consolidés portant sur les comptes clos le 31 décembre 2015 et le 30 juin 2016 figurant respectivement aux paragraphes 20.1 et 20.6.1 du présent Document de base.

10.2 FLUX DE TRESORERIE

Au cours de la période présentée, les flux nets de trésorerie consolidés ont été les suivants.

En K€	31 décembre 2013	31 décembre 2014	31 décembre 2015	30-juin-15	30-juin-16
Flux de trésorerie nets générés par l'activité	3 606	5 349	1 191	(4 287)	(1 930)
Flux de trésorerie nets liés aux opérations d'investissement	(1 552)	(1 954)	(1 699)	(1 568)	(7 619)
Flux de trésorerie nets liés aux opérations de financement	193	(527)	(1 200)	(887)	2 705
Variation de la trésorerie nette	2 247	2 868	(1 709)	(6 743)	(6 845)
Trésorerie nette de clôture ⁽¹⁾	(9 592)	(6 723)	(8 432)	(13 465)	(15 278)

(1) Disponibilités minorées des concours bancaires.

Comptes annuels

A l'exception de 2015, ces liquidités proviennent essentiellement de la capacité du Groupe à générer par son activité, des flux de trésorerie suffisants lui permettant de couvrir à la fois ses besoins d'investissements et de faire face à ses échéances de remboursement de dettes. L'exercice 2015 s'est soldé par une consommation nette de trésorerie inhérente à une augmentation du Besoin en Fonds de Roulement principalement liée à :

- une hausse des créances clients sur le secteur Véhicules Particuliers (délai de règlement constaté de 21 jours fin 2015 vs 14 jours fin 2014) résultant de retards subis de problème rencontrés lors du déploiement d'un nouveau logiciel de facturation. Des solutions ont été trouvées début 2016. L'impact des retards de facturation ont conduit à une majoration du poste client de l'ordre de 2 200 K€ au 31 décembre 2015 ;
- une hausse des créances clients cédées au factor non encore encaissées au 31 décembre 2015 de près de 1 400 K€ suite à un changement de factor en fin d'exercice ayant nécessité un certain délai de mise en œuvre effective du contrat, le niveau normatif mensuel de créances cédées restant à encaisser ayant été retrouvé dès les premiers mois de l'exercice 2016.

Comptes semestriels

Le 1^{er} semestre 2016 s'est soldé par une consommation nette de trésorerie de 6 845 K€ pour l'essentiel résultant de l'acquisition du Sous-Ensemble de VO 3000 (impactant les flux d'investissement à hauteur de (6 686) K€ et compensé par une souscription d'emprunts de 3 600 K€).

10.2.1 Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles

Au cours de la période présentée, les flux nets positifs dégagés par l'activité ont connu une évolution erratique. Ils s'établissent respectivement à 3 606 K€ à fin 2013, 5 348 K€ à fin 2014, 1 191 K€ à fin 2015 et 1 959 K€ au 30 juin 2016.

En K€	31 décembre 2013	31 décembre 2014	31 décembre 2015	30-juin-15	30-juin-16
Résultat net des sociétés intégrées	492	549	(998)	77	450
Elimination des dotations aux amortissements et provisions nettes de reprises ⁽¹⁾	1 498	1 629	2 087	977	1 053
Elimination amortissement écarts d'acquisition	242	234	283	162	142
Élimination des résultats de cession	(1 009)	(4)	(54)	(16)	(84)
Elimination de la charge (du produit) d'impôt	191	102	(543)	39	199
Elimination du résultat financier non décaissé	(106)	(95)	(72)	(11)	(32)
Autres produits et charges sans incidence sur la trésorerie	(169)	(2)	(19)	72	231
Marge brute d'autofinancement	1 140	2 413	685	1 300	1 959
Variation du BFR d'exploitation	2 801	2 936	677	(5 485)	(3 889)
("+" : dégageant de trésorerie / "-" : consommation de trésorerie)					
dont variation nette des stocks	(12 931)	(1 982)	(1 375)	4 278	(2 898)
dont variation nette des créances clients	(7 223)	5 408	(3 663)	(276)	(74)
dont variation nette des dettes fournisseurs	25 734	(8 928)	3 665	(10 192)	(1 215)
dont variation nette des autres créances ⁽²⁾	(2 504)	2 649	(2 410)	(3 491)	787
dont variation nette des autres dettes et régularisations ⁽²⁾	(274)	5 789	4 460	4 196	(489)
Impôts sur les sociétés décaissés	(335)	-	(171)	(102)	-
Flux de trésorerie nets générés par l'activité	3 606	5 349	1 191	(4 287)	(1 930)

(1) A l'exclusion des provisions sur actif circulant prises en variation de BFR

(2) Hors variation des comptes courants d'actionnaires

Marge brute d'autofinancement :

La marge brute d'autofinancement affiche une évolution erratique d'une période à l'autre avec :

Une augmentation de 1 273 K€ entre 2013 et 2014 sur les deux secteurs d'activité :

- le secteur « Véhicules Particuliers » a pour sa part profité (i) de l'activité Premium en année pleine sur 2014 et d'autre part, (ii) d'un segment Parot Automotive enrichi de deux fonds de commerce (Cahors et Angoulême) à compter d'octobre 2014 ainsi que (iii) d'une activité courante particulièrement performante. Ces éléments étant largement décrits dans le paragraphe 9.2.1.1 ;
- le secteur « Véhicules Commerciaux » qui a dégagé des niveaux de performances opérationnelles retrouvées et traduites dans la génération de marge brute d'autofinancement, conséquence directe de la cession en 2013 d'une partie d'activité de ventes de véhicules commerciaux de marque IVECO en Poitou-Charentes qui sur cet exercice avait encore généré près de (200) K€ de perte d'exploitation en 2013 avant sa cession.

Une dégradation apparente de 1 728 K€ constatée entre 2014 et 2015 principalement imputable à une dépréciation exceptionnelle de stocks à hauteur de 1 518 K€ suite à une évolution réglementaire (application de la norme Euro 6 en septembre 2015). Hors cet élément exceptionnel, la MBA affiche un retrait limité de 210K€ notamment sous l'effet combiné (hors effet impôts) :

- d'un résultat d'exploitation sectoriel du secteur « véhicules Commerciaux » en baisse de 192 K€ ;
- d'une hausse de 286 K€ de la perte d'exploitation générée à la fois par la holding support et les activités agricoles non affectées, comme exposé dans l'analyse du résultat d'exploitation consolidé ;
- d'une hausse du résultat d'exploitation du secteur « véhicules Particuliers » de 92 K€.

Hors cette décision de provisionnement exceptionnelle en 2015 qui permettra de ne pas obérer les marges futures sur les ventes de certains poids-lourds d'occasion en stock, l'activité du Groupe a permis de dégager une capacité d'autofinancement (MBA retraitée des dotations nettes sur actif circulant) de 2 211 K€ en 2015 en hausse versus 2 113 K€ en 2014 et 1 003 K€ en 2013. Ce dégagement de cash net en 2015 hors tout impact des décisions de dépréciation stocks et créances clients et variation de BFR permettra au Groupe de faire face en 2016 à ses échéances de remboursement d'emprunt d'une part et aux investissements de maintien nécessaire à son activité.

Sur le 1^{er} semestre 2016, comme analysé au chapitre 9, l'activité a cru et permis de dégager une MBA en croissance de 600 K€ comparativement au 1^{er} semestre 2015.

Variation du besoin en fonds de roulement

Une analyse pertinente du besoin en fond de roulement doit être menée en deux temps. La 1^{ere} analyse relève d'une approche strictement comptable. Mais la seconde repose sur une analyse plus économique fondée sur le choix de mode de financement des stocks (se reporter aux explications du paragraphe 10.1.2). Ces lignes de financement CT souscrites auprès d'établissements financiers sous la forme de billets de trésorerie adossés au stock de véhicules venant se substituer à des crédits vendeurs classiques (à l'instar des programmes de floor plan existant) relèvent d'une classification comptable en dettes financières, le Groupe opérant des choix de financement de ses stocks en fonction des évolutions de coût de financement entre lignes bancaires court terme dédiées et floor plan. C'est pourquoi le Groupe fait le choix de retraiter ces lignes CT en exploitation et d'en déduire un BFR retraité.

D'un point de vue comptable, le besoin en fonds de roulement est en baisse sensible sur la période présentée se traduisant par les variations suivantes : (2 801) K€ entre les 31 décembre 2012 et 2013, (2 936) K€ entre fin 2013 et fin 2014 et enfin, (677) K€ entre les 31 décembre 2014 et 2015. Cette dernière baisse au cours de l'exercice écoulé n'est en fait qu'apparente car elle résulte du calcul de la variation du BFR en valeur nette alors même que les stocks en 2015 ont subi une dépréciation exceptionnelle de 1 518 K€. Hors prise en compte de cette dépréciation, le BFR marque une augmentation de 841 K€.

Ainsi, en trois ans, le BFR a été réduit de près de 30% passant de 43 jours de chiffre d'affaires fin 2012 à 37 jours fin 2013 puis, 28 jours fin 2014 et 26 jours au 31 décembre 2015 (hors prise en compte de la provision exceptionnelle).

Le Groupe a mené sur les exercices présentés un important travail de réduction de son BFR en travaillant principalement sur l'ensemble de ces composantes par la mise en place des actions suivantes :

En 2013, la diminution de 2 801 K€ du BFR provient principalement d'une forte baisse (5 579 K€) du « BFR d'exploitation » (stocks + créances clients – dettes fournisseurs) du fait des facteurs suivants :

- L'aménagement par le constructeur FORD de nouvelles conditions de paiement ayant favorisé un allongement du délai de règlement aux sociétés bénéficiant de la part du constructeur d'une notation financière satisfaisante ;
- Un changement de prestataire intervenu dans le cadre du contrat d'affacturage à la clôture de l'exercice 2013 ayant permis un financement plus important qu'auparavant du poste clients sur le secteur Véhicules Commerciaux ;

Par ailleurs, la reprise des fonds de commerce BMW et MINI sur Brive et Limoges n'a pas entaché le BFR du Groupe car cette acquisition a été pilotée par le management afin que la reprise (i) du parc de Véhicules d'Occasion, (ii) la constitution d'un stock de Véhicules Neufs et de Pièces de Rechange soit d'un montant équivalent au poste fournisseurs, constitué à près de 80% par des factures du constructeur BMW/MINI.

Cette forte diminution du « BFR d'exploitation » (5 579K€) a été limitée principalement par la hausse des créances de TVA à recevoir (« variation des autres créances ») pour près de 2 000K€ conséquence directe de la variation des achats de stocks de véhicules sur le dernier trimestre 2013 comparativement au dernier trimestre 2012 (lié à l'entrée des fonds de commerce BMW et MINI exposée ci-avant).

En 2014, la diminution du BFR s'établit à 2 935 K€ sous l'effet inverse de deux principaux éléments :

- Une hausse de 5 502 K€ du « BFR d'exploitation » (stocks + créances clients – dettes fournisseurs) imputable essentiellement aux modifications des conditions de Floor plan (sur les conditions et délais des règlements de ces dettes qui se sont allongés) d'un constructeur sur le secteur Véhicules Commerciaux au détriment des distributeurs ;
- Un besoin en fonds de roulement hors exploitation en diminution de 8 438 K€ notamment lié à (i) une hausse de près de 3 000 K€ d'avances et acomptes reçus, (ii) une hausse de produits constatés d'avance en progression de près de 1 900 K€ (primes de performance à recevoir des constructeurs), (iii) d'une baisse d'environ 9 000 K€ d'acomptes versés et (iv) de près de 1 500 K€ du poste « TVA à recevoir ».

En 2015, une hausse du BFR de 841 K€ (hors prise en compte de l'effet dépréciation de stock exceptionnelle de 1 548 K€) sous l'effet conjugué des principaux événements suivants :

- de majorations inhabituelles d'une part du poste créances clients liée au retard de facturation à hauteur de 2 200 K€ et d'autre part du poste créances cédées au factor à hauteur de 1 400 K€ comme expliqué en introduction du paragraphe 10.2 ci-dessus ;
- d'une augmentation du dépôt de garantie (figurant en autres créances) demandé par le nouveau factor à hauteur de près de 400 K€ ;
- compensées en grande partie par une hausse d'acomptes reçus sur stock à hauteur de près de 3 300 K€

Compte tenu de ces éléments et après prise en compte des impôts décaissés, les flux de trésorerie générés par l'activité s'établissent à 3 606 K€ à fin 2013, 5 348 K€ à fin 2014 et 1 191 K€ à fin 2015.

Au titre du 1^{er} semestre 2016, le BFR a augmenté de 3 889 K€ dont 838 K€ imputables au mois d'activité intégré de VO 3000.

A périmètre constant, la hausse du BFR s'établit à 3 050 K€ et résulte notamment :

- d'une augmentation des stocks au 30 juin 2016 de 1 516 K€, concentrée sur le secteur des Véhicules Particuliers en réponse aux politiques commerciales menées par les constructeurs d'une part sur les véhicules neufs et d'autre part à la volonté du Groupe de disposer d'une gamme de véhicules d'occasion plus large contribuant à alourdir le poste ;
- d'une diminution des dettes fournisseurs de 1 105 K€ ;
- d'une hausse des remises constructeurs à obtenir de plus de 2 000 K€, ces remises étant en grande partie encaissées avant la fin de l'exercice annuel et de fait impactent défavorablement le BFR semestriel ;
- d'une diminution des autres dettes d'environ 800 K€ concernant en grande partie une réduction des acomptes reçus de clients en lien avec le stock contremarqué (à savoir stocks vendus mais non livrés,

compensées par :

- une réduction du poste client de 410 K€ malgré un chiffre d'affaires en croissance sur le semestre traduisant une amélioration sensible suite aux retards de facturation qui étaient venus peser sur l'encaissement clients à fin 2015 ;
- une diminution très sensible des encours et dépôts de garantie auprès du factor de 1 973 K€ qui résulte de la régularisation d'une situation atypique fin 2015 suite au changement de factor.

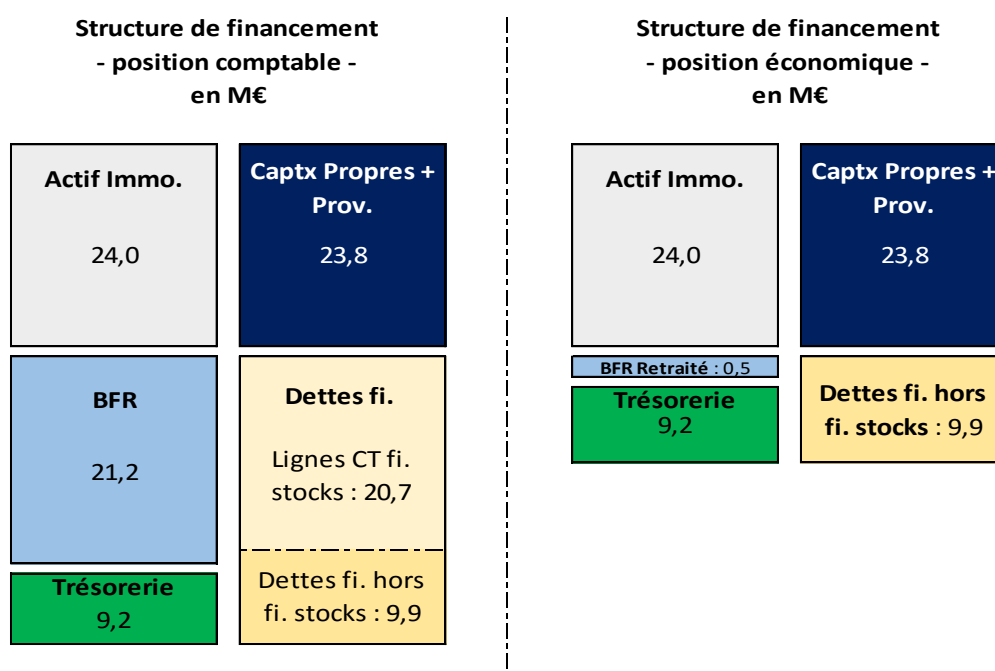
Compte tenu de ces éléments, les flux de trésorerie consommés par l'activité à fin juin 2016 s'établissent à (1 930) K€.

D'un point de vue économique, les lignes de financement court terme dédiées aux stocks utilisées par le Groupe concernent pour l'essentiel le secteur Véhicules commerciaux et pour une part moindre le secteur Véhicules Particuliers (se reporter aux paragraphes 10.1.2 sur l'allocation des lignes Court Terme utilisées et 4.6.3 concernant les délais de règlement accordés par secteur). L'utilisation de ces lignes court terme dédiées permet au Groupe de piloter son BFR au plus près de ses besoins, le BFR retraité⁴⁴ suite aux actions prises par le Groupe depuis 2013 et décrites ci-avant étant quasiment nul :

En K€	31 décembre 2013	31 décembre 2014	31 décembre 2015	31 décembre 2015 pro forma	30 juin 2015	30 juin 2016	30 juin 2016 pro forma
Chiffre d'affaires	178 522	202 991	225 892	363 163	113 842	126 090	192 477
BFR issu des comptes consolidés	18 464	15 528	14 851	21 194	21 013	22 469	25 688
+ Stocks	52 166	54 148	55 523	83 068	49 870	63 442	85 322
+ Créances clients	26 387	20 979	24 642	29 924	21 255	25 691	31 065
- Dettes fournisseurs	(54 972)	(46 044)	(49 709)	(76 263)	(35 852)	(51 216)	(74 925)
+ Autres créances et impôts différés actifs	11 839	9 189	11 598	20 889	12 680	12 169	19 834
- Autres dettes et comptes de régularisation	(16 956)	(22 744)	(27 203)	(36 424)	(26 940)	(27 617)	(35 608)
BFR en nombre de jours de CA	37	28	24	21	66	64	48
- Lignes Court Terme dédiées au financement des stocks (figurant au sein des dettes financières)	(13 847)	(15 743)	(15 397)	(20 722)	(16 678)	(19 247)	(22 337)
BFR retraité	4 617	(215)	(546)	472	4 335	3 222	3 351
BFR retraité en nombre de jours de CA	9	(0)	(1)	0	14	9	6

La structure de financement du Groupe au 31 décembre 2015 et 30 juin 2016 selon les données pro forma s'apprécie comme suit d'un point de vue économique :

Au 31 décembre 2015



⁴⁴ Le Groupe estime qu'au regard de sa structure de financement, le BFR retraité est un indicateur alternatif de performance clé car il permet d'appréhender les besoins liés à son activité en ce inclus l'ensemble des éléments de financement directement adossés aux stocks quelle que soit leur classification comptable (dettes d'exploitation ou lignes de financement bancaires CT dédiées aux stocks alors que la classification comptable impose de comptabiliser ces dernières en dettes financières et non en dettes d'exploitation).

Au 30 juin 2016

Structure de financement - position comptable - en M€		Structure de financement - position économique - en M€	
Actif Immo. 24,7	Captx Propres + Prov. 24,5	Actif Immo. 24,7	Captx Propres + Prov. 24,5
BFR 25,7	Lignes CT fi. stocks : 22,3	BFR Retraité : 3,3	Dettes fi. hors fi. stocks : 10,7
Trésorerie 7,1	Dettes fi. hors fi. stocks : 10,7	Trésorerie 7,1	

10.2.2 Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement

Le tableau ci-dessous résume les flux nets de trésorerie lié aux activités d'investissements au cours des périodes présentées.

En K€	31 décembre 2013	31 décembre 2014	31 décembre 2015	30-juin-15	30-juin-16
Acquisition des immobilisations corporelles et incorporelles	(4 277)	(1 892)	(1 951)	(1 668)	(1 252)
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	2 052	641	230	100	293
Variation des dettes sur acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	683	(1 015)	23		
Variation des immobilisations financières	(11)	311	(1)		26
Variation de périmètre					(6 686)
Flux nets liés aux opérations d'investissement	(1 552)	(1 956)	(1 699)	(1 568)	(7 619)

Se reporter aux commentaires figurant aux paragraphes 5.2 du présent Document concernant les acquisitions effectuées.

S'agissant des cessions d'immobilisations, elles ont concerné pour 2015 (230K€) et 2014 (641K€), du matériel de transport et des constructions. En 2013, le montant des cessions pour 2 052K€ correspond pour près de 1 500 K€ à l'opération de lease-back réalisé sur l'immeuble de Boulazac abritant l'activité liée aux Véhicules Commerciaux en Dordogne ainsi qu'à la cession d'un fonds de commerce sur le secteur des véhicules commerciaux en Poitou-Charentes (fonds de commerce « Riondel »).

La variation des immobilisations financières constatée en 2014 a concerné à hauteur de 294 K€ la cession des 10% des titres détenues dans trois SCI qui ont fait l'objet d'un apport de leurs titres en intégralité au Groupe fin 2014 (rémunéré via émissions d'actions de la part de la Société) ainsi qu'une diminution de 17 K€ de dépôt de garantie.

Au titre du 1^{er} semestre 2016, les flux d'investissement sont principalement impactés par les variations de périmètre liées à l'acquisition du Sous-Ensemble VO 3000 consolidé à compter du 1^{er} juin 2016. Le montant de 6 686 K€ se décompose comme suit :

- Prix d'acquisition du Sous-Ensemble : (4 200) K€ ;
- Trésorerie disponible acquise du Sous-Ensemble : + 386 K€ ;
- Lignes bancaires court terme (billets de trésorerie) dédiées au financement des stocks (assimilées à des découverts bancaires) : (3 173 K€).

10.2.3 Flux de trésorerie liés aux activités de financement

Les activités de financement ont généré sur la période présentée, un flux net négatif pour chaque année.

En K€	31 décembre 2013	31 décembre 2014	31 décembre 2015	30-juin-15	30-juin-16
Variation compte courant d'actionnaires	-	(200)	225		
Dividendes versés aux actionnaires de la maison mère	(200)	-	(520)	(520)	
Emission d'emprunts	2 477	1 683	573	573	3 600
Remboursement des emprunts	(2 084)	(2 010)	(1 478)	(939)	(895)
Flux nets liés aux opérations de financement	193	(527)	(1 200)	(887)	2 705

La principale composante de ces flux nets concerne les financements bancaires qui affichent une diminution nette pour 2015 et 2014 à hauteur respective de 905 K€ et 327 K€ alors que 2013 s'est soldé par une souscription nette de 393 K€. L'utilisation des emprunts souscrits au cours de la période est détaillée au paragraphe ci-avant 10.1.2 « Financements bancaires ».

Au titre du 1^{er} semestre 2016, la souscription d'emprunts de 3 600 K€ est relative au financement de l'acquisition du Sous-Ensemble VO 3000, complété par 600 K€ prélevés sur la trésorerie disponible.

10.3 RESTRICTION A L'UTILISATION DES CAPITAUX

Au 31 décembre 2015, les seules restrictions à la disponibilité des capitaux du Groupe concernent :

- 1 327 K€ de dépôts dans le cadre du contrat de garantie conclu avec le factor (présentés en autres créances à l'actif du Bilan consolidé) ainsi que
- 266 K€ au titre de dépôts de garantie concernant certains locaux d'exploitation du Groupe dont il n'est pas propriétaire.

Au 30 juin 2016, les seules restrictions à la disponibilité des capitaux du Groupe sont de même nature qu'au 31 décembre et s'établissent à :

- 922 K€ de dépôts dans le cadre du contrat de garantie conclu avec le factor (présentés en autres créances à l'actif du Bilan consolidé) ainsi que
- 293 K€ au titre de dépôts de garantie concernant certains locaux d'exploitation du Groupe dont il n'est pas propriétaire.

10.4 SOURCES DE FINANCEMENT NÉCESSAIRES A L'AVENIR

Se reporter au paragraphe 4.6.1 « Risque de liquidité » du présent Document de base.

11 RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES, MARQUES ET NOMS DE DOMAINE

11.1 POLITIQUE D'INNOVATION

Non applicable compte-tenu du secteur d'activité du Groupe.

11.2 ELEMENTS DE PROPRIETE INTELLECTUELLE

Les seuls éléments de propriété intellectuelle dont le Groupe est propriétaire sont des marques et des noms de domaines.

Marques

Marques	Titulaire	Date de dépôt	Date d'enregistrement	Numéro d'enregistrement	Pays	Échéances renouvellement
PAROT	GROUPE PAROT	22/12/2015	22/12/2015	15 4 235 885	France	22/12/2025
MOTION DEALER	GROUPE PAROT	21/05/2015	21/05/2015	15 4 182 332	France	20/05/2025
MOTION DEALERS	GROUPE PAROT	21/05/2015	21/05/2015	15 4 182 356	France	20/05/2025
LOGO "PAROT"	GROUPE PAROT	22/12/2015	22/12/2015	15 4 235 905	France	22/12/2025
LOGO "GROUPE PAROT MOTION DEALER"	GROUPE PAROT	22/12/2015	22/12/2015	15 4 235 897	France	22/12/2025
CAR&CASH	VO 3000	06/05/2011	07/10/2011	11 3 929 338	France	05/05/2021

En décembre 2015, les filiales opérationnelles du Groupe ont été rebaptisées afin de valoriser la marque Parot sur un plan commercial : GAP Automotive devenant Parot Automotive, GAP Premium devenant Parot Premium... Les marques GAP Automotive, GAP Premium ainsi que les marques portées par les autres filiales du Groupe avaient été déposées et sont toujours protégées pour certaines jusqu'en 2021 (GAP VI par exemple) mais le Groupe a décidé de ne pas renouveler les dépôts y afférents compte tenu des modifications de dénomination des marques du Groupe en décembre 2015 au profit de la marque générique « PAROT ».

Noms de domaines

Les principaux noms de domaines utilisés par le Groupe sont les suivants :

Nom de domaine	Date de création	Date de tacite reconduction
groupe-parot.com	31/01/2013	15/06/2016
groupe-parot.com	02/12/2013	16/02/2016
mazda.groupe-parot.com	02/12/2013	16/02/2016
parot-trucks.com	06/11/2015	15/11/2016
parot-vi.com	16/11/2015	15/11/2016
parot-industrie.com	16/11/2015	15/11/2016
parot-premium.com	04/12/2015	03/12/2016
groupeparot.com	24/10/2006	26/06/2016
gapvi.com	24/10/2006	26/06/2016
gappremium.com	24/10/2006	26/06/2016
car-n-cash.com	06/03/2011	01/02/2016
car-n-cash.fr	06/03/2011	01/02/2016
camcash.com	22/04/2009	01/02/2016
car-plus-cash.com	14/04/2013	01/02/2016
car-plus-cash.fr	14/04/2013	01/02/2016
carpluscash.fr	14/04/2013	01/02/2016
vo3000.com	11/06/2002	01/02/2016
vo3000.fr	07/03/2012	01/02/2016
groupebehra.fr	21/05/2004	01/02/2017
groupebehra.com	21/05/2004	01/02/2017

Par ailleurs, les contrats de concession conclus avec les constructeurs prévoient des clauses octroyant au Groupe un droit d'utilisation des marques et identité visuelle des constructeurs pendant la durée desdits contrats (se reporter au tableau paragraphe 6.6.2 du présent Document de base) aux fins de leur bonne exécution.

12 TENDANCES

12.1 PRINCIPALES TENDANCES DEPUIS LA FIN DE L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2015

Les deux faits marquants depuis la clôture de l'exercice 2015 sont l'acquisition des Sous-Ensembles VO3000 et BEHRA largement commentés aux chapitres 6, 9 et 10 et pour lesquels sont présentés des informations financières pro-forma aux paragraphes 20.2 et 20.6.2 du présent Document de base.

Par ailleurs, des comptes semestriels consolidés pour la période close le 30 juin 2016 ainsi que des informations pro-forma pour cette même période sont présentées aux paragraphes 20.6.1 et 20.6.2 du présent Document de base.

12.2 TENDANCE CONNUE, INCERTITUDE, DEMANDE D'ENGAGEMENT OU EVENEMENT RAISONNABLEMENT SUSCEPTIBLE D'INFLUER SUR LES PERSPECTIVES DE LA SOCIETE

Tel qu'indiqué au paragraphe 6.5, fort de son savoir-faire, le Groupe Parot a pour ambition d'ici à 2020 d'intégrer le Top 10 français du secteur ce qui correspond à cette échéance, à plus de 40.000 véhicules vendus annuellement et un chiffre d'affaires supérieur à 600 millions d'euros.

Cet objectif doit être réalisé par la mise en œuvre de trois axes stratégiques dont le déploiement d'une offre novatrice 100 % digitale (se référer plus précisément aux paragraphes 6.3.5 et 6.5.3). Cette plateforme, dont le lancement est prévu d'ici à l'été 2017, nécessitera environ 5 M€ d'investissements dont 3 M€ à obtenir via une levée de fonds lors de la prochaine introduction en bourse de la Société. Sur les 5 M€ d'investissements nécessaires, 1,7 M€ sont à engager préalablement au lancement commercial de l'offre d'ici l'été 2017 (et pour lesquels 0,2 M€ ont d'ores et déjà été engagés au 30 juin 2016). Grâce ce nouveau canal de distribution, le Groupe ambitionne d'atteindre un volume de ventes annuel de l'ordre de 15 000 véhicules d'ici à 2020 et estime qu'il pourra atteindre le seuil de rentabilité opérationnelle (sur la base de l'Ebitda rapporté au chiffre d'affaires) sur cette activité d'ici à fin 2018.

13 PREVISIONS OU ESTIMATIONS DU BENEFICE

La Société n'entend pas faire de prévisions ou estimations de bénéfice.

14 ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GENERALE

14.1 DIRIGEANTS ET ADMINISTRATEURS

Constituée sous forme de société anonyme à directoire et conseil de surveillance, la Société a modifié son mode de gouvernance par une décision de l'assemblée Générale réunie le 30 juin 2016 pour devenir à compter de cette date une société anonyme à conseil d'administration.

Un descriptif des principales stipulations des statuts adoptés sous condition suspensive de l'admission de ses actions aux négociations sur Alternext d'Euronext Paris, relatives au Conseil d'administration, en particulier son mode de fonctionnement et ses pouvoirs, figurent au Chapitre 16 « Fonctionnement des organes d'administration et de direction » et au Chapitre 21 « Informations Complémentaires » du présent Document de base.

14.1.1 Composition du Conseil d'administration

Nom	Mandat	Fonction opérationnelle	Date de mandat d'administrateur
Alexandre PAROT	Président	Directeur général	Première nomination : 30 juin 2016 Échéance du mandat : assemblée devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2021
Virginie PAROT GAUZIGNAC	Administrateur	Directeur Général Délégué	Première nomination : 30 juin 2016 Échéance du mandat : assemblée devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2021
Alain PAROT*	Administrateur		Première nomination : 30 juin 2016 Échéance du mandat : assemblée devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2021
Hervé REBOTIER	Administrateur	Directeur Division Véhicules Commerciaux	Première nomination : 30 juin 2016 Échéance du mandat : assemblée devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2021
Olivier TCHOU KIEN	Administrateur	Secrétaire Général	Première nomination : 30 juin 2016 Échéance du mandat : assemblée devant statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2021

(*) Monsieur Alain Parot a été nommé conseiller spécial du Président.

Au regard des critères définis par le Code de gouvernement d'entreprise pour les valeurs moyennes et petites publié par MiddleNext (le « Code MiddleNext »), le Conseil considère qu'aucun de ses membres actuels n'est indépendant.

Tous les administrateurs ont pour adresse professionnelle le siège social de la Société.

L'expertise et l'expérience en matière de gestion de ces personnes résultent de différentes fonctions salariées et de direction qu'elles ont précédemment exercées (se reporter au paragraphe 14.1.3 du présent Document de base).

A l'exception de Monsieur Alexandre Parot et de Madame Virginie Parot Gauzignac qui sont frère et sœur et de Monsieur Alain Parot qui est leur père, il n'existe entre les personnes listées ci-dessus aucun autre lien familial.

A la connaissance de la Société, au cours des cinq dernières années :

- (i) aucune condamnation pour fraude n'a été prononcée à l'encontre d'une des personnes susvisées,
- (ii) aucune des personnes susvisées n'a été associée à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation,

- (iii) aucune incrimination et/ou sanction publique officielle n'a été prononcée à l'encontre de l'une des personnes susvisées par des autorités statutaires ou réglementaires (y compris des organismes professionnels désignés) et
- (iv) aucune des personnes susvisées n'a été empêchée par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance d'un émetteur, ni d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur.

14.1.2 Autres mandats sociaux

- **Autres mandats en cours**

Nom de l'administrateur	Autres mandats en cours
<i>Mandats exercés au sein du Groupe</i>	
Alexandre PAROT	Directeur Général SAS PAROT AUTOMOTIVE Directeur Général SAS PAROT VI Directeur Général SAS PAROT TRUCKS Directeur Général SAS PAROT INDUSTRIE Cogérant SCI 33 Gérant SCI NOVITAL Gérant SCI LE FOIRAIL
Virginie PAROT GAUZIGNAC	Directeur Général SAS PAROT AUTOMOTIVE Gérante SCEA DES ECURIES DE NOVERT Gérante SCI DU PARC DE NOVERT
Alain PAROT	Néant
Hervé REBOTIER	Directeur Général PAROT VI Directeur Général PAROT TRUCKS Directeur Général PAROT INDUSTRIE
Olivier TCHOU-KIEN	Néant
<i>Mandats exercés en dehors du Groupe</i>	
Alexandre PAROT	Président SAS AV Holding Gérant SC GODARD Président SAS VINO BROTHERS Président Logical Administrateur UBB Administrateur CEB Administrateur Vinipro SO
Virginie PAROT GAUZIGNAC	Présidente Association Hippique de Noverl Gérante SC BEL AIR
Alain PAROT	Gérant SARL ALAIN PAROT Gérant SCI Domaine de Noverl -31
Hervé REBOTIER	Néant
Olivier TCHOU-KIEN	DG RECY-TECH ENERGY

- **Autres mandats exercés au cours des 5 dernières années mais ayant cessé à ce jour**

Jusqu'au 30 juin 2016, date de modification de la gouvernance de la Société, Alain PAROT exerçait la fonction de Président du Conseil de Surveillance, Alexandre PAROT et Virginie PAROT GAUZIGNAC exerçaient respectivement les fonctions de Président du Directoire et de membre du Directoire.

14.1.3 Biographies des administrateurs

La biographie de chacun des 5 administrateurs est présentée au paragraphe 17.1.1 ci-après présentant les membres du Comité Exécutif ainsi que du Comité de Direction.

14.2 CONFLITS D'INTERET AU NIVEAU DES ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE LA DIRECTION GENERALE

Le président directeur général et le directeur général délégué qui constituent l'équipe dirigeante sont actionnaires directs et indirects de la Société. Voir détail au paragraphe 17.2 du présent Document de base.

Il existe des conventions entre apparentés décrites au paragraphe 19.2 du présent Document de base.

Un conflit d'intérêt potentiel concerne certains des locaux loués par le Groupe à des SCI extérieures au Groupe mais détenues majoritairement par les dirigeants Alexandre et Virginie Parot également principaux actionnaires indirects de la Société. Afin de gérer cette situation, la Société a demandé un avis d'expert immobilier indépendant sur la valeur locative des locaux loués par ces sociétés à des sociétés du Groupe. Cette mission a conclu que les loyers pratiqués sont conformes avec les conditions de marché (se reporter au paragraphe 23.1.1 du présent Document de base).

Par ailleurs, dans le cadre du projet d'introduction en bourse, des opérations de restructurations devant conduire à la cession de certaines participations seront réalisées (se reporter aux paragraphes 20.2 et 20.6.2 du présent Document de base). Les cessions devant intervenir au profit de sociétés externes au Groupe mais ayant un actionnariat commun, le prix de cession retenu correspond à une valeur à dire d'expert dont les conclusions sont présentées au chapitre 23.

A la connaissance de la Société, il n'existe aucun autre conflit d'intérêt actuel ou potentiel entre les devoirs, à l'égard de la Société, et les intérêts privés et/ou autres devoirs des personnes composant les organes d'administration, de direction et de la direction générale, telles que visées au paragraphe 14.1 ci-dessus.

15 REMUNERATIONS ET AVANTAGES

15.1 REMUNERATIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

L'information est établie dans le présent document de base en se référant à la « *Position-recommandation AMF 2014-14 « Guide d'élaboration des documents de référence adapté aux valeurs moyennes »* » contenant la « recommandation relative à l'information à donner sur les rémunérations des mandataires sociaux ». Les tableaux n°1, n°2, n°3 et n°11 sont présentés ci-dessous. ⁴⁵

Au cours des trois derniers exercices, la Société était constituée sous la forme juridique d'une société anonyme à directoire et conseil de surveillance.

Il est par ailleurs rappelé que la Société se conforme à la recommandation R2 du Code Middledenext en matière de rémunérations.

TABLEAU N°1

Tableau de synthèse des rémunérations et des BCE, BSA/options attribués à chaque dirigeant mandataire social (en milliers d'euros)			
Noms	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013
Alexandre PAROT - Président du Directoire			
Rémunération due au titre de l'exercice (détaillée au tableau N°2)	271	124	148
Valorisation des rémunérations variables pluri-annuelles attribuées au cours de l'exercice	-	-	-
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice	-	-	-
Valorisation des actions attribuées gratuitement au cours de l'exercice	-	-	-
TOTAL	271	124	148
Virginie PAROT GAUZIGNAC - Membre du Directoire			
Rémunération due au titre de l'exercice (détaillée au tableau N°2)	104	72	67
Valorisation des rémunérations variables pluri-annuelles attribuées au cours de l'exercice	-	-	-
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice	-	-	-
Valorisation des actions attribuées gratuitement au cours de l'exercice	-	-	-
TOTAL	104	72	67
TOTAL DIRIGEANTS	374	197	215

Se reporter également au rapport spécial sur les conventions réglementées présent en paragraphe 26 du présent Document de Base.

TABLEAU N°2

Récapitulatif des rémunérations attribuées à chaque mandataire social dirigeant (en milliers d'euros)						
Noms	Exercice 2015		Exercice 2014		Exercice 2013	
	Montants dus au titre de 2015	Montants versés en 2015	Montants dus au titre de 2014	Montants versés en 2014	Montants dus au titre de 2013	Montants versés en 2013
Alexandre PAROT - Président du Directoire						
Rémunération fixe annuelle (1)	192	192	96	96	96	96
Rémunération variable annuelle (2)	74	74	24	24	47	47
Rémunération variable pluri-annuelle	-	-	-	-	-	-
Rémunération exceptionnelle	-	-	-	-	-	-
Jetons de présence	-	-	-	-	-	-
Avantages en nature (3)	5	5	5	5	5	5
TOTAL	271	271	124	124	148	148
Virginie PAROT GAUZIGNAC - Membre du Directoire						
Rémunération fixe annuelle (4)	101	101	63	63	60	60
Rémunération variable annuelle (5)	-	-	7	7	4	4
Rémunération variable pluri-annuelle	-	-	-	-	-	-
Rémunération exceptionnelle	-	-	-	-	-	-
Jetons de présence	-	-	-	-	-	-
Avantages en nature (3)	3	3	3	3	3	3
TOTAL	104	104	72	72	67	67
TOTAL DIRIGEANTS	374	374	197	197	215	215

⁴⁵ Les autres tableaux de la Recommandation AMF ne sont pas applicables, la Société n'ayant jamais émis de valeurs mobilières donnant accès au capital

- (1) Rémunération perçue au titre du mandat social. Le montant a été porté à 192 K€ annuels par décision du conseil de surveillance en date du 10 janvier 2015 ;
- (2) Rémunérations variable égale à 0,033% du chiffre d'affaires consolidé pour 2015 conformément à la décision du conseil de surveillance du 10 janvier 2015. Cette rémunération ayant été versée en deux acomptes dans l'exercice concerné sur la base projetée des résultats (Juin et Décembre sur la base de Novembre) ;
- (3) Les avantages en nature concernent la prise en charge par le Groupe de loyers financiers au titre de la location de véhicules de courtoisie ;
- (4) Rémunération fixe perçue au titre du mandat social. Le montant a été porté à 100,8 K€ annuels par décision du conseil de surveillance en date du 10 janvier 2015 ;
- (5) Primes octroyées par le conseil de surveillance.

TABLEAU N°3

Sur les quatre membres que comptait le Conseil de Surveillance au cours de la période présentée, seul son président a perçu une rémunération.

Jetons de présence et les autres rémunérations perçues par les mandataires sociaux non dirigeants (en milliers d'euros)			
Mandataires sociaux non dirigeants	Exercice 2015 Montants versés	Exercice 2014 Montants versés	Exercice 2013 Montants versés
Alain PAROT - Président du Conseil de Surveillance			
Jetons de présence	-	-	-
Autres rémunérations (1)	180	92	101
TOTAL	180	92	101

- (1) En 2013 et 2014 : rémunération perçue exclusivement au titre de son mandat ;
En 2015 : rémunération de 60 K€ au titre de son mandat complétée d'une rémunération exceptionnelle de 120 K€ portant sur la prospection et la recherche de nouvelles opportunités d'investissements pour la société et ses filiales, et plus particulièrement des fonds de commerce et/ou des sociétés développant une activité de commercialisation et d'entretien de véhicules automobiles.

Suite au changement de mode de gouvernance décidée par l'assemblée générale réunie le 30 juin 2016, un 1^{er} conseil d'administration réuni le même jour s'est tenu pour nommer Alexandre Parot en tant que président directeur général et Virginie Parot Gauznignac en tant que directeur général délégué, ce conseil a également nommé Alain Parot, Hervé Rebotier et Olivier Tchou-Kien en tant qu'administrateurs.

Au titre des rémunérations à percevoir par les mandataires dirigeants à compter du 1^{er} janvier 2016, le conseil a acté :

- Pour Alexandre PAROT, au titre de son mandat de PDG du Groupe PAROT :
 - une rémunération fixe de 16 K€ mensuels bruts soit 192 K€ annuel brut ;
 - une rémunération variable, à savoir une prime d'intéressement, qui sera égale à 3,5% de la somme des Ebitda des secteurs « Véhicules Commerciaux » et « Véhicules Particuliers » tels qu'ils ressortiront des comptes consolidés de la Société et de ses filiales pour l'exercice clos le 31 décembre 2016, certifiés par les Commissaires aux comptes et approuvés par les actionnaires, et plafonnée à un montant brut annuel de 108 K€. Cette rémunération sera versée comme suit : une avance en septembre de l'exercice concerné sur la base de l'Ebitda tel que ressortant des comptes semestriels consolidés et un versement du solde fin avril/mai de l'exercice suivant sur la base du rapport des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés et une fois l'assemblée générale d'approbation des comptes effectuée.
 - un véhicule de fonction : prise en charge du loyer financier au titre de la location d'un véhicule de courtoisie dans les proportions similaires à celles constatées en 2015.

- Pour Virginie PAROT GAUZIGNAC, au titre de son mandat de DGD du Groupe PAROT :
 - une rémunération fixe de 6 K€ mensuels bruts soit 72 K€ annuel brut ;
 - un véhicule de fonction : prise en charge du loyer financier au titre de la location d'un véhicule de courtoisie dans les proportions similaires à celles constatées en 2015.

De plus, au titre de son mandat de Directeur Général de la filiale Parot Automotive, Virginie PAROT-GAUZIGNAC percevra (i) une rémunération fixe mensuelle de 3 K€ bruts, soit 36 K€ par an ainsi (ii) qu'une rémunération variable égale à 3,5% de l'Ebitda de la filiale Parot Automotive, tel qu'il sera intégré dans les comptes consolidés du Groupe soumis à certification par les commissaires aux comptes et approuvés par les actionnaires, et plafonnée à un montant brut annuel de 20 K€. Cette rémunération variable sera versée comme suit : une avance en septembre de l'exercice concerné sur la base de l'Ebitda tel que ressortant des comptes intégrés dans les comptes semestriels consolidés et un versement du solde fin avril/mai de l'exercice suivant sur la base du rapport des commissaires aux comptes sur les comptes de la filiale Parot Automotive tels qu'intégrés dans les comptes consolidés et une fois l'assemblée générale d'approbation des comptes de la filiale effectuée.

Les autres administrateurs non dirigeants ne seront pas rémunérés au titre de leur mandat mais percevront les rémunérations suivantes à compter du 1^{er} juillet 2016 :

- Alain PAROT sera rémunéré à travers des conventions d'assistance et de prestations de services conclues entre la société Alain Parot Sarl et six SCI filiales du Groupe détaillées au paragraphe 19.2.1 ci-après. Le montant des facturations annuelles relatives à l'exécution de ces six conventions s'élèvera à 135 K€ au total.
- Hervé Rebotier est rémunéré au titre de son contrat de travail conclu avec la filiale Parot VI prévoyant (i) une rémunération annuelle brute fixe de 120 K€, (ii) une rémunération annuelle variable fondée sur un objectif de performance des filiales du secteur « Véhicules Commerciaux », à savoir l'atteinte d'un niveau résultat courant (i.e. hors résultat exceptionnel) sur les sociétés Parot Trucks, Parot VI et Parot Industrie ainsi que (iii) un véhicule de fonction, le tout acté par avenant à son contrat de travail.
- Olivier Tchou-Kien est rémunéré à travers son contrat de travail avec la Société prévoyant (i) une rémunération annuelle brute fixe de 96 K€, (ii) une rémunération annuelle variable brute de 4 K€ fondée sur la production de divers états de reporting à destination notamment du Conseil d'administration dans un délai prédéterminé, complétée d'une prime variable basée sur un objectif de performance de la Société, à savoir l'atteinte d'un niveau de résultat net consolidé ainsi que (iii) un véhicule de fonction, le tout acté par avenant à son contrat de travail.

L'assemblée générale du 30 juin 2016 a par ailleurs décidé du principe de l'octroi de jetons de présence à hauteur de 10 000€ pour l'ensemble des membres du conseil d'administration pour l'exercice 2016.

TABLEAU N°11

Dirigeants mandataires sociaux	Contrat de travail		Régime de retraite supplémentaire		Indemnité ou avantage dus ou susceptible d'être dus à raison de la cessation ou du changement de fonction		Indemnité relative à une clause de non concurrence	
	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON	OUI	NON
Alexandre PAROT - Président-directeur général								
Président-directeur général		X		X		X		X
Date de début de mandat	Première nomination: 30 juin 2016							
	Dernier renouvellement: NA							
Date de fin de mandat	Date de l'assemblée générale devant approuver les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2021							
Virginie GAUZIGNAC-PAROT - Directeur général délégué								
Directeur général délégué		X		X		X		X
Date de début de mandat	Première nomination: 30 juin 2016							
	Dernier renouvellement: NA							
Date de fin de mandat	Date de l'assemblée générale devant approuver les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2021							

15.2 SOMMES PROVISIONNEES PAR LA SOCIETE AUX FINS DE VERSEMENT DE PENSIONS, RETRAITES ET AUTRES AVANTAGES AU PROFIT DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

La Société n'a pas provisionné de sommes aux fins de versement de pensions, retraites et autres avantages au profit des administrateurs et dirigeants.

La Société n'a pas accordé de primes d'arrivée ni de départ à ces personnes.

15.3 BSA OU BSPCE OU AUTRES TITRES DONNANT ACCES AU CAPITAL ATTRIBUES AUX ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

Néant.

16 FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

16.1 DIRECTION DE LA SOCIETE

Par décision de l'assemblée générale Extraordinaire réunie le 30 juin 2016, la Société a adopté un nouveau mode de gouvernance et est devenue une société anonyme à conseil d'administration dont la composition figure au paragraphe 14.1 ci-dessus.

Exercice de la Direction générale de la Société

Par décision en date du 30 juin 2016, le Conseil d'administration a choisi de ne pas dissocier les fonctions de président et directeur Général. Ainsi, la Société est représentée à l'égard des tiers par Monsieur Alexandre Parot en tant que PDG et par Madame Virginie Parot Gauznac en tant que directeur général délégué.

16.2 INFORMATIONS SUR LES CONTRATS LIANT LES DIRIGEANTS ET LA SOCIETE

Il n'existe à ce jour aucun contrat de services liant l'un des dirigeants à la Société ou à l'une de ses filiales. Il existe en revanche un contrat de services liant Monsieur Alain Parot, administrateur non dirigeant de la Société à la Société ou l'une de ses filiales, décrit au paragraphe 19.2.1.

16.3 COMITES SPECIALISES – GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

Compte-tenu de sa structure actionnariale, le conseil d'administration de la Société n'a pas encore constitué de comités spécialisés à la date du présent Document de base.

16.4 DECLARATION RELATIVE AU GOUVERNEMENT D'ENTREPRISE

Dans un souci de transparence et d'information du public, dans la perspective, notamment, de l'admission de ses actions aux négociations sur le marché Alternext d'Euronext à Paris, la Société a engagé une réflexion d'ensemble relative aux pratiques du gouvernement d'entreprise.

Sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société sur le marché Alternext, la Société compte se référer dès son admission sur Alternext au code de gouvernement d'entreprise pour les valeurs moyennes et petites publié par Middlednext en 2009 (accessible sur le site www.middlednext.com) tout en tenant compte de l'organisation, la taille et les moyens de la Société.

Pour autant, à la date d'enregistrement du présent Document de base, la Société ne s'est pas conformée à l'ensemble des recommandations édictées par le Code de gouvernement d'entreprise. Le tableau ci-dessous précise celles que la Société entend adopter ou non dans un proche avenir, ou celles qui font ou feront l'objet d'une réflexion.

Recommandations du Code MiddleNext	Adoptée	Sera adoptée ⁽¹⁾	En cours de réflexion	Ne sera pas adoptée
I. Le pouvoir exécutif				
R1 : Cumul contrat de travail et mandat social	X			
R2 : Définition et transparence de la rémunération des dirigeants mandataires sociaux	X			
R3 : Indemnités de départ		X		
R4 : Régime des retraites supplémentaires		X		
R5 : Stock-options et attributions gratuites d'actions		X		
II. Le pouvoir de « surveillance »				
R6 : Mise en place d'un règlement intérieur du Conseil		X		
R7 : Déontologie des membres du Conseil		X		
R8 : Composition du Conseil – Présence des membres indépendants au sein du Conseil			X	
R9 : Choix des administrateurs		X		
R10 : Durée des mandats des membres du Conseil			X	
R11 : Information des membres du Conseil		X		
R12 : Mise en place des Comités			X	
R13 : Réunions du Conseil et des Comités			X	
R14 : Rémunération des administrateurs			X	
R15 : Mise en place d'une évaluation des travaux du Conseil		X		

La Société considère en particulier qu'elle ne se trouve pas en conformité avec les recommandations suivantes :

R3 : aucune réflexion n'a été menée à ce jour sur ce sujet dans la mesure où aucune indemnité de ce type n'a été accordée compte-tenu de la structure capitalistique et de la direction actuelle. La réflexion sera engagée dès lors que la situation l'exigera ;

R4 : aucune réflexion n'a été menée à ce jour sur ce sujet dans la mesure où aucune indemnité de ce type n'a été accordée compte-tenu de la structure capitalistique et de la direction actuelle. La réflexion sera engagée dès lors que la situation l'exigera ;

R5 : aucune attribution n'ayant été faite à ce jour, cette recommandation n'est pas adoptée à ce stade mais devrait l'être lors d'éventuelles futures attributions d'actions gratuites ou d'options de souscription une fois la Société cotée ;

R6 : la Société dispose d'un règlement intérieur mais envisage de l'étoffer de certaines dispositions, pour le mettre en conformité avec cette recommandation ;

R7 : au même titre que la recommandation R6, cette recommandation sera adoptée dans le cadre de la future mise en place d'un règlement intérieur étoffé ;

R8 : à ce jour, la composition du conseil d'administration ne respecte pas la recommandation Middlednext en la matière dans la mesure où sur les cinq administrateurs existants, aucun ne peut être considéré comme indépendant. La Société entend faire ses meilleurs efforts afin de se mettre en conformité avec cette recommandation au cours de l'année 2017 à l'occasion de l'élargissement de son conseil d'administration afin de prendre le temps d'identifier et de sélectionner des personnes à même d'enrichir les échanges au sein du conseil d'administration. Ce sujet sera prioritaire une fois la Société cotée ;

R10 : à ce jour, la Société se conforme aux dispositions légales et pourra envisager une évolution afin d'ajuster la durée des mandats à certaines spécificités de l'entreprise dès lors que cela s'avérera pertinent ;

En outre, les dispositions de l'article L.225-18-1 du code de commerce imposent, à ce jour que la proportion des administrateurs de chaque sexe ne peut être inférieure à 20 %. A ce jour, la Société se conforme aux dispositions légales, le Conseil d'administration étant composé de cinq membres dont une femme et quatre hommes (se référer au paragraphe 14.1 du présent Document de base).

Cette proportion ne pourra être inférieure à 40% à l'issue de la première assemblée générale appelée à statuer sur des nominations à compter du 1er janvier 2020 dès lors que pendant trois exercices consécutifs à compter du 1^{er} janvier 2017, la Société aura employé un nombre moyen d'au moins deux cent cinquante salariés permanents et aura présenté un montant net de chiffre d'affaires ou un total de bilan d'au moins 50 millions d'euros. Toute nomination ou désignation en violation de ces dispositions et qui n'aurait pas pour effet de remédier à une telle irrégularité serait nulle. La Société entend se conformer à ces dispositions légales et se mettra en conformité avec la réglementation dès lors qu'il sera concerné.

16.5 RAPPORT DU PRESIDENT SUR LE CONTROLE INTERNE

La Société n'est pas astreinte à l'obligation d'établir le rapport sur la composition, les conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil d'administration, ainsi que des procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la Société prévu par les articles L.225-37 et L.225-68 du Code de commerce. Elle n'y sera pas non plus tenue du fait de sa cotation sur le marché régulé Alternext.

Néanmoins, à la date du présent Document de base, la Société dispose d'une organisation et de procédures de contrôle interne concourant à la production d'une information comptable et financière fiable et de qualité :

- le système d'information de type « DMS » assure une couverture fonctionnelle de la totalité des sites d'exploitation commerciale ;
- le Groupe dispose d'équipes comptables et de controlling chargées de la production de l'information comptable et financière et du contrôle de celle-ci. L'ensemble des filiales bénéficient d'un responsable administratif et financier, rapportant directement au Directeur Général de la filiale et au Secrétaire Général du groupe. Un manuel de procédures groupe est mis à la disposition de l'ensemble des référents financiers afin de garantir une homogénéité de l'information comptable et financière ; il encadre notamment les clôtures des comptes sociaux et consolidés, le reporting mensuel et les indicateurs, la gestion de la trésorerie, l'organisation et les missions des services financiers des filiales et du groupe.
- les indicateurs de pilotage de la performance sont disponibles quotidiennement (livraisons en volumes et reste à livrer, heures de production des ateliers, CA des magasins, trésorerie),

hebdomadairement (portefeuille de commande, plan de charge des ateliers, dépassements des échéances clients, prévisions de la trésorerie), mensuellement au niveau Groupe (résultat, BFR, effectifs, dette nette)

- des comités de pilotage internes, réunissant des représentants des équipes commerciales, du service et administratives se déroulent à un rythme régulier afin de commenter les performances chiffrées réalisées et d'identifier les projections de résultat résultant des plans d'action à venir;
- un reporting régulier des investissements engagés et réalisés, et prévisionnels de l'activité et des financements associés est effectué auprès du Président du Directoire ;
- concernant la sauvegarde et la sécurité des données, une sauvegarde quotidienne des serveurs incluant les informations clés (notamment bancaires, paie et contrôleur de domaine) est effectuée sur les disques en réseau

Des interventions de planification, d'audit et de préparation des états financiers des filiales sont réalisés en cours d'année, en amont des clôtures annuelles afin également de fiabiliser les reportings mensuels et les clôtures comptables. Cette fonction d'audit est actuellement assumée par le directeur financier et les contrôleurs de gestion des secteurs d'activité.

La Société a recours à des expertises externes dès lors que certaines problématiques comptables, organisationnelles juridiques ou fiscales par exemple requièrent une compétence spécifique portant sur la détermination ou la présentation d'une information financière fiable, pérenne et pertinente. Les états financiers des principales sociétés du Groupe sont établis par ses propres équipes.

L'établissement des états financiers consolidés en normes françaises est réalisé par les équipes internes du Groupe. Un planning détaillé incluant les étapes et les contrôles associés est diffusé aux équipes chargées de l'établissement des comptes annuels.

Les principales options de clôture des comptes sociaux et consolidés sont évoquées et partagées avec les commissaires aux comptes en amont de la clôture annuelle. Une revue limitée de la consolidation semestrielle au 30 juin sera également pratiquée par les commissaires aux comptes du Groupe. Les conclusions présentées en réunion de synthèse par les auditeurs sont partagées avec le Président du Groupe, le Secrétaire Général et les équipes comptables. Cette organisation est mise en place au niveau du Groupe, et des filiales.

17 SALARIES

17.1 RESSOURCES HUMAINES

17.1.1 Organigramme opérationnel

Se reporter au paragraphe 6.4.2 pour la présentation des deux comités de pilotage de l'activité du Groupe (Comité Exécutif et Comité de Direction).

Biographie des membres du Comité de Direction

Alexandre PAROT -Président directeur général

Certificate in banking & finance, London Guildhall University, 1997

ESC Toulouse, 1998

DEA stratégie et finance d'entreprises à La Sorbonne, 1999

Il débute sa carrière en 1999 chez Altran. Deux ans plus tard, il rejoint son père avec pour première mission de rétablir la société Aquitaine Véhicules Industriels, rachetée en juillet 2001. Ceci fait, il se consacre ensuite au développement des activités véhicules commerciaux. En 2012, il devient directeur général de la division véhicules particuliers. Un an plus tard, il assure la création de la filiale Premium, qui distribue les marques BMW et Mini. En juin 2013, il est nommé Président du Directoire du Groupe Parot et préside à ce titre l'ensemble des filiales du Groupe. Il devient PDG du Groupe le 30 juin 2016 suite à l'évolution du mode de gouvernance de la Société.

Virginie PAROT-GAUZIGNAC -Directeur Général Délégué

ESC Toulouse

Licence en psychologie

Passionnée de cheval depuis son plus jeune âge, cavalière de niveau national en saut d'obstacles, elle crée en 2006 un important centre équestre, les écuries de Nover à Brive. Elle en assure encore la direction aujourd'hui. Dès 2013, elle rejoint son frère afin de poursuivre avec lui le développement de l'entreprise familiale. Elle est nommée directrice générale de la filiale PAROT Automotive en 2015 et directeur général délégué du Groupe le 30. Juin 2016 suite à l'évolution du mode de gouvernance de la Société. Virginie est notamment en charge de la Division Véhicules Particuliers.

Olivier TCHOU-KIEN (depuis 7 ans au sein du Groupe Parot) -Secrétaire Général

DESCF

MBA Finance Internationale

Directeur Financier dans des activités de gestion globale des déchets, Olivier a rejoint le Groupe PAROT en 2009, en tant que Directeur Financier. Il a depuis successivement occupé les postes de Directeur Administratif et Financier du Groupe puis de Secrétaire Général en 2009, il est notamment en charge à ce titre de la gestion financière du Groupe.

Sophie GUILLON (depuis 11 ans au sein du Groupe Parot) - Juriste

Certificat Droit des Sociétés : équivalent Master 2

Après avoir travaillé dans le secteur de l'immobilier, Sophie a rejoint le groupe en 2005 en tant qu'assistante de Direction du Président Fondateur Alain Parot, puis Juriste d'Entreprise en 2013.

Hervé REBOTIER (depuis 19 ans au sein du Groupe Parot) - Directeur Général Division Véhicules Commerciaux

MBA Executive

Après avoir démarré sa carrière dans des fonctions commerciales dans la branche véhicules commerciaux, il a pris respectivement la Direction Générale Déléguée des filiales Parot Trucks/Industrie puis la Direction Générale de la division Véhicules Commerciaux.

Frédéric GIRIBALDI (depuis 22 ans au sein du Groupe Parot) - Directeur Général Parot Premium

BEP ACTION COMMERCIALE

Après avoir démarré sa carrière dans des fonctions commerciales dans la branche véhicules commerciaux, il a été le Directeur Général de la filiale Parot VI avant de gérer le développement de la filiale Parot Premium en qualité de Directeur Général.

Nathalie MAGNIER (depuis 1 an au sein du Groupe Parot) - Directeur Marketing/Communication/Digital

ESC Toulouse

MBA Corporate Finance -Georgia State University- Atlanta

Après avoir travaillé de longues années chez Cofinoga dans des Business Units, Nathalie a rejoint le Groupe, afin de créer et diriger la nouvelle Direction Marketing-Communication et Digital de Groupe Parot. Ses savoir-faire en matière de relation client, son expérience de start-up attestent de sa forte compétence en matière de digital.

Yves PAITEL (depuis 28 ans au sein du Groupe Parot) - Directeur Général Pièces et Service Parot Automotive

BEPC et CAP MAGASINIER

Après avoir démarré sa carrière professionnelle au sein de l'activité service automobile, dans des postes opérationnels, Yves a pris depuis une vingtaine d'année la Direction Service de Parot Automotive et a depuis la mise en place du Comité Exécutif pris en charge l'ensemble des activités services du Groupe.

Julien MONGIS (depuis 13 ans au sein du Groupe parot) - Directeur Général VO 3000, en charge de la partie Véhicules d'Occasion pour le Groupe

BEP COMPTA – BAC STT – BTS FORCE DE VENTE

Successivement vendeur Automobile, Directeur de Site, puis Responsable de l'activité Véhicules d'Occasion au sein de la division Véhicules Particuliers. Julien a repris en 2013, la Direction Générale Déléguée Commerce de Parot Automotive. En juin 2016, il a pris la Direction Générale de VO 3000, suite à l'acquisition par le Groupe et a depuis la mise en place du Comité Exécutif pris en charge l'ensemble des activités services du Groupe.

Arnaud BURIN (depuis 8 ans au sein du Groupe Parot) - Directeur Général Adjoint Parot VI

BTS MAVA

A l'issue de son BTS, Arnaud a travaillé chez différents constructeurs automobiles à des postes de responsables après-vente, avant de rejoindre et prendre la direction de l'activité pièces et service du pôle Véhicules Commerciaux en 2008.

Mylène MAINGUY (depuis 9 ans au sein du Groupe Parot) - Directeur Ressources Humaines

Master 1 de Droit Social

MBA Executive (en cours)

Après avoir démarré sa carrière professionnelle dans l'Industrie et les services, Mylène a rejoint le Groupe en 2007, afin de participer à la création et au développement du service ressources humaines et permettre la diffusion de la culture et des valeurs du Groupe.

La politique de ressources humaines du Groupe : un modèle sociétal

Conscients du lien permanent entre le climat social, la qualité des prestations et les résultats, les dirigeants ont toujours considéré la politique RH comme un des premiers leviers économiques du Groupe.

L'équipe Ressources Humaines est composée de 5 collaborateurs généralistes RH polyvalents (recrutement-paie-juridique- formation- gestion des compétences- relations sociales). Ils exercent un pilotage central tout en organisant la décentralisation de l'animation sociale.

Un des outils de réussite de la politique RH du Groupe consiste en la mise en œuvre d'une veille sociale et de l'accompagnement des jeunes talents.

Cette politique RH se déploie de différentes manières :

➤ **Une politique de recrutement, de rémunération et de promotion**

Une attention particulière et individuelle est réalisée sur le recrutement, l'intégration et la fidélisation des collaborateurs à travers :

- l'intégration de nouveaux collaborateurs dits « experts » : marketing- digital- qualité/sécurité/environnement- community manager- contrôle de gestion ;
- la mise en place de rémunérations variables compétitives pour l'ensemble des métiers (commerce-administratif-après-vente- fonction support) ;
- la signature d'un accord de participation dès 2007 portant sur les résultats du Groupe ;
- la mise en place d'avantages sociaux (mutuelle-prévoyance-chèques-déjeuners) et accessoires (véhicule-smartphone-ordinateur portable-messagerie vidéo- partenaires sociaux extérieurs (logements-vacances) ;
- la gestion d'un équilibre entre promotion interne et recrutements extérieurs, les dirigeants n'hésitent pas à confier de larges responsabilités à de jeunes managers qui peuvent ainsi accéder à des postes de direction de centres de profit plus rapidement que dans d'autres organisations.

➤ **Une politique de Formation**

La politique de formation permet d'accompagner le Groupe dans sa croissance, de transmettre le savoir-faire, de développer et d'adapter les compétences des collaborateurs, permettant ainsi d'accroître la réactivité du Groupe et de mettre en place des organisations résilientes. A ce titre, le Groupe :

- favorise le recours à l'apprentissage - des contrats de professionnalisation (15 contrats annuels) et accueil de stagiaires et n'a quasiment pas de recours à des contrats dits précaires (CDD ou intérim) ;
- a consacré 2,9% de sa masse salariale dans la politique de formation en 2015 ;
- met en place différents programmes de formation favorisant la promotion interne ou la mobilité géographique, ciblant des populations variées, que ce soit les techniciens à travers les plans de formations des constructeurs, les équipes commerciales (financement, phoning) les cadres à fort potentiel ou les managers avec expériences mais sans ou ayant peu de bagages scolaires : training personnalisé-MBA Executive-Certifications en droit des sociétés et droit du travail.

➤ **La culture d'entreprise au cœur de la politique sociale**

Le développement d'une culture d'entreprise forte est un élément central pour le Groupe qui promeut les valeurs de responsabilité, d'intégrité, d'exemplarité, du respect d'autrui, de réalisation des objectifs et d'implication professionnelle.

Pour contribuer au développement de cette culture d'entreprise, le Groupe a mis en place :

- un management humain, facteur de cohésion et de stabilité qui prône la réussite individuelle par équipe, l'amélioration continue de la performance, la disponibilité et l'écoute du collaborateur, privilégie le fonctionnement en réseau en utilisant de façon adaptée un management par délégation ;
- une communication RH élargie avec les représentants du personnel (CE/DP/CHSCT sans étiquette syndicale) mais également avec l'encadrement intermédiaire (présentation des chiffres aux équipes, tours des ateliers et magasins par la Direction Générale et services supports)
- une communication basée sur les nouveaux canaux de communication (communauté RH Facebook- présence sur les réseaux sociaux) ;
- des animations sociales collectives sur chaque établissement telles que des courses sportives (B2RUN Bordeaux par exemple), des cérémonies de remises de médailles du travail, de départs en retraite, des fêtes de Noël

Afin de suivre et d'améliorer la politique RH mise en place, le Groupe suit un certain nombre d'indicateurs tels que le turn-over, absentéisme, incidents entre services, la participation aux élections professionnelles etc...

Cette politique RH est couplée avec une logique d'optimisation de la masse salariale à travers les dispositifs sociaux existants dont le Groupe peut bénéficier : signature de contrats de génération, de contrats aides à l'embauche pour les PME, subventions sur formation...

17.1.2 Nombre et répartition des effectifs

A la clôture des périodes considérées, l'effectif du Groupe, a évolué comme suit :

Effectifs fin de période		30 juin 2016 pro forma ⁽¹⁾	30 juin 2016	31 décembre 2015 pro forma ⁽¹⁾	31 décembre 2015	31 décembre 2014	31 décembre 2013
Secteur Véhicules Particuliers	Effectif dédié au SAV, Ateliers et Magasins	214	118	214	120	113	73
	Effectif dédié à la vente de VN	76	45	76	66	29	27
	Effectif dédié à la vente de VO	60	49	55	12	25	18
	Sous-total dédié à la vente de services et de véhicules	350	212	345	198	167	118
Secteur Véhicules Commerciaux	Effectif dédié au SAV, Ateliers et Magasins	181	181	178	187	176	243
	Effectif dédié à la vente de VN	33	33	33	39	33	42
	Effectif dédié à la vente de VO	19	19	16	14	16	17
	Sous-total dédié à la vente de services et de véhicules	233	233	227	240	225	302
Secteur Digital ⁽³⁾	Effectif dédié	5	5				
Fonctions supports aux opérations		80	61	78	55	51	48
Total Effectif Groupe		668	511	650	493	443	468

⁽¹⁾ incluant les effectifs des Sous-Ensemble acquis VO3000 et Behra

⁽²⁾ incluant les effectifs du Sous-Ensemble Behra (les effectifs du Sous-ensemble VO 3000 étant dans les effectifs au 30 juin 2016, le sous-ensemble ayant été acquis en mai 2016)

⁽²⁾ Secteur créé en mai 2016 ayant pour vocation de porter le projet Digital (se référer aux paragraphes 6.3.5 et 6.5.3 du présent Document de base)

17.2 PARTICIPATIONS ET STOCK-OPTIONS DES ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

La participation directe et indirecte des membres du Conseil d'administration ainsi que le nombre de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société qu'ils détiennent sont les suivantes :

	Nombre d'actions (*)	Valeurs mobilières donnant accès au capital		% capital détenu
		Nombre et type de valeurs mobilières attribuées	Nombre d'actions susceptibles de résulter de leur exercice	
Membres du conseil d'administration				
Alexandre PAROT Président-directeur général				49,999%
Participation directe	10	Néant	Néant	0,00%
Participation indirecte (1)	1 512 707			49,999%
Virginie PAROT GAUZIGNAC Directeur général délégué				49,999%
Participation directe	10	Néant	Néant	0,00%
Participation indirecte (1)	1 512 703			49,998%
Alain PAROT Administrateur				0,002%
Participation directe	50			

*Après division du nominal par 10 décidée par l'assemblée générale du 6 septembre 2016

(1) Détention via la société AV Holding, société détenue par Alexandre Parot et Virginie Parot Gauznac à hauteur respective de 50,001 % et 49,999 % du capital et des droits de vote.

Messieurs Hervé Rebotier et Olivier Tchou-Kien ne détiennent aucune action de la Société.

17.3 PARTICIPATION DES SALARIES DANS LE CAPITAL DE LA SOCIETE

Néant.

17.4 CONTRATS D'INTERESSEMENT ET DE PARTICIPATION

Les salariés du Groupe bénéficient d'un accord de participation Groupe depuis le 20 juin 2007 couvrant l'ensemble la Société ainsi que l'ensemble de ses filiales. Celui-ci a fait l'objet, le 10 mars 2010 d'un avenant en vue d'adapter ses dispositions aux modifications législatives intervenues depuis son instauration.

17.5 INSTANCES REPRESENTATIVES DU PERSONNEL

Chaque société du Groupe est représentée selon son effectif par un comité d'entreprise (si plus de 50 salariés) et/ou de délégués du personnel et CHSCT, élus sans étiquette syndicale.

Le Groupe n'a historiquement connu aucun jour de grève de la part de ses collaborateurs.

18 PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

18.1 REPARTITION DU CAPITAL ET DES DROITS DE VOTE AU 15 SEPTEMBRE 2016

Le tableau détaillé de l'actionnariat ci-après présente la répartition du capital social et des droits de vote de la Société à ce jour, étant par ailleurs rappelé qu'il n'existe aucune valeur mobilière donnant accès au capital.

Actionnaires	Répartition du capital et des droits de vote à la date d'enregistrement du Document de base	
	Nombre d'actions et droits de vote	% du capital et des droits de vote
A.V. Holding (1)	3 025 410	100,00%
Alexandre Parot	10	0,00%
Virginie Parot Gauznac	10	0,00%
Alain Parot	50	0,00%
Liliane Parot	20	0,00%
TOTAL	3 025 500	100,0 %

(1) Société détenue par Alexandre Parot et Virginie Parot Gauznac à hauteur respective de 50,001 % et 49,999 % du capital et des droits de vote.

18.2 ACTIONNAIRES SIGNIFICATIFS NON REPRESENTES AU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Néant, Alexandre Parot étant par ailleurs président de A.V. holding SAS.

18.3 DROITS DE VOTE DES PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

A ce jour, les droits de vote de chaque actionnaire sont égaux au nombre d'actions détenues par chacun d'entre eux. A compter de l'admission des titres de la Société à la cote du marché Alternext d'Euronext à Paris, un droit de vote double sera instauré pour toute action détenue sous la forme nominative pendant une durée minimale de 24 mois.

18.4 CONTROLE DE LA SOCIETE

A ce jour, le contrôle du Groupe est assuré par A.V. Holding. La Société n'a pas mis en place de mesures en vue de s'assurer que ce contrôle ne soit pas exercé de manière abusive.

Compte tenu de la structure du capital, il n'existe pas à ce jour de pacte d'actionnaires.

18.5 ACCORD POUVANT ENTRAINER UN CHANGEMENT DE CONTROLE

Aucun élément particulier de l'acte constitutif, des statuts, d'une charte ou d'un règlement de l'émetteur ne pourrait avoir pour effet de retarder, de différer ou d'empêcher un changement de son contrôle.

18.6 ETAT DES NANTISSEMENTS

18.6.1 Nantissements portant sur des actions de la Société

Bénéficiaires	Date de départ du nantissement	Date d'échéance du nantissement	Conditions de levées du nantissement	Nombre d'actions nanties de l'émetteur	% du capital nanti de l'émetteur
Banque Populaire Aquitaine Centre Atlantique Banque Européenne du Crédit Mutuel Caisse Régionale du Crédit Agricole Mutuel de Centre France	juin-15	juin-22	Remboursement intégral d'un financement de 2 475 K€ souscrit par AV Holding (holding de contrôle du Groupe)	471 970 (1)	16%

- (1) La Société a obtenu du pool bancaire bénéficiaire du nantissement, une levée de celui-ci sous condition suspensive de la réalisation de l'introduction en bourse de la Société. Ainsi, au jour de début de négociation des actions de la Société sur Alternext, aucun nantissement d'actions ne subsistera.

18.6.2 Nantissements d'actifs de la Société ou d'une de ses filiales

Actif nanti	Bénéficiaires	Date de départ du nantissement	Date d'échéance du nantissement	Conditions de levées du nantissement	Nombre d'actions nanties de l'émetteur	% du capital nanti de l'émetteur
Titres des sociétés VO3000, Trans Auto Auvergne et B2P	Crédit Agricole Centre France et Caisse d'Epargne d'Auvergne et du Limousin, pari passu	avr-16	avr-23	Remboursement intégral de 2 financements pour 1 200 K€ souscrits par Groupe Parot	NA	NA
Fonds de commerce de la concession de Brive détenu par la filiale Parot Automotive	Société Générale Arkea	avr-12 oct-09	mars-19 sept-16	Remboursement intégral de 2 financements pour 750 K€ souscrits par Parot Automotive	NA	NA
Fonds de commerce de la concession de Saint Gaudens détenu par la filiale Parot VI	LCL Société Générale BCME	déc-10	nov-17	Remboursement intégral de 3 financements pour 900 K€ souscrits par Parot VI	NA	NA
100% des parts de la SCI DE L'ISLE détenues par la Société	Natixis lease	sept-13	août-25	Fin du contrat de crédi-bail d'un montant résiduel de 18 K€ au profit de la SCI DE L'ISLE	NA	NA
100% des parts de la SCI LES VIGNES détenues par la Société	OSEO BDPPME	juin-07	nov-18	Fin du contrat de crédit-bail d'un montant de 628 K€ au profit de SCI DES VIGNES	NA	NA
10% des parts de la SCI 33 détenues par la Société	BAIL ENTREPRISES FRUCTICOMI OSEO FINANCEMENT FINAMUR	févr-08	févr-20	Fin du contrat de crédit-bail d'un montant de 3 900 K€ au profit de SCI 33	NA	NA
10% des parts de la SCI LA RIVIERE détenues par la Société	FRUCTICOMI OSEO FINANCEMENT	juin-09	juin-21	Fin du contrat de crédit-bail d'un montant de 1 470 K€ au profit de SCI LA RIVIERE	NA	NA
98% des parts de la SCI 86 détenues par la Société	CICOBAIL	oct-11	sept-23	Fin du contrat de crédit-bail d'un montant de 1 864 K€ au profit de SCI 86	NA	NA

Le tableau ci-dessus ne mentionne pas le nantissement de parts sociales de la SCI ECURIES DE NOVERT dans la mesure où celui-ci sera levée par remboursement intégral du financement sous la condition suspensive de l'admission des actions de la Société à la vote d'Alternext.

19 OPERATIONS AVEC LES APPARENTES

Les conventions réglementées existant à ce jour sont mentionnées dans le rapport spécial des commissaires aux comptes signé le 15 juin 2016 et figurant au paragraphe 26 du présent Document de base.

Depuis l'établissement du rapport spécial des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2015, une nouvelle convention a été soumise à l'autorisation du Conseil d'administration et est reprise ci-après au paragraphe 19.2.1.

19.1 OPERATIONS INTRA-GROUPE

Les conventions intra-groupe sont décrites au paragraphe 7.3 du présent Document de base.

19.2 OPERATIONS AVEC LES APPARENTES

19.2.1 Conventions de prestations de services entre la SARL Alain PAROT et certaines filiales du Groupe

La SARL Alain Parot dont Alain Parot, administrateur non dirigeant de la Société, est l'actionnaire majoritaire, a conclu le 1^{er} juillet 2016 avec effet au 1^{er} juillet 2016 une convention d'assistance et de prestations de services avec chacune des six SCI suivantes, toutes filiales du Groupe : SCI 86, SCI 64, SCI 24-87, SCI A.C., SCI Les Vignes et SCI de l'Isle.

L'objet de ces conventions porte sur la réalisation par SARL Alain Parot de prestations en matière de :

- Assistance dans le cadre de la gestion des actifs immobiliers des SCI :
 - Assistance à la gestion des relations avec les locataires des actifs immobiliers ;
 - Conseil et assistance en matière de suivi des travaux sur le parc immobilier (recherche du foncier, montage des dossiers d'acquisition du foncier, montage des dossiers de permis de construire), aide au choix des artisans en fonction des besoins et de l'urgence, assistance à la coordination des travaux ;
 - Conseil en matière de gestion des polices d'assurance.
- Prospection du marché immobilier français, à la recherche de nouvelles opportunités d'investissements.

En contrepartie de ces prestations, la Sarl Alain Parot facturera des honoraires annuels de 22 416 € au titre de chacune des six conventions. Le montant des factures annuelles relatives à l'exécution de ces six conventions s'élèvera à 135 K€ au total.

D'une durée de 1 mois, ces conventions sont renouvelables par tacite reconduction. Elles peuvent être résiliées sous réserve d'un préavis de deux mois.

19.2.2 Contrats de travail de certains mandataires non dirigeants

Monsieur Hervé REBOTIER, Directeur Général Division Véhicules Commerciaux, est lié à la filiale de la Société Parot VI par un contrat de travail depuis le 4 janvier 2016, contrat conclu initialement en 1997 pour une durée indéterminée, suivi de divers avenants, dont le dernier en date ayant été signé en juillet 2014 avec la Société. Au 4 janvier 2016, avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2016, le contrat et les

avenants existant ont été transférés au sein de la filiale PAROT VI sans modification des conditions le régissant. Ce contrat ne comporte aucune clause d'indemnité en cas de départ mais prévoit une clause de non concurrence. Selon les termes de cette clause, Hervé REBOTIER percevra pendant une durée de 18 mois à compter de la date de rupture de son contrat de travail, une indemnité mensuelle égale à 30% de son salaire moyen mensuel de l'année précédent ladite rupture.

Monsieur Olivier TCHOU KIEN, Secrétaire Général, est lié à la Société par un contrat de travail conclu le 19 octobre 2009 pour une durée indéterminée, suivi de divers avenants, dont le dernier en date ayant été signé en mai 2016. Ce contrat ne comporte aucune clause d'indemnité en cas de départ mais prévoit une clause de non concurrence. Selon les termes de cette clause, Olivier TCHOU-KIEN percevra pendant une durée de 18 mois à compter de la date de rupture de son contrat de travail, une indemnité mensuelle égale à 30% de son salaire moyen mensuel de l'année précédent ladite rupture.

19.3 RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES ETABLI AU TITRE DE L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2015

Le rapport des commissaires aux comptes sur les conventions réglementées renvoyant principalement à un nombre important de cautions accordées par la Société au profit de ses filiales, figure en Annexe 1 - du chapitre 26 du présent Document de base. Il mentionne également des nantissements octroyés par la Société sur certains de ses actifs détaillés au paragraphe 18.6.2. du présent Document.

20 INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR

20.1 COMPTES CONSOLIDES PAR DESTINATION ETABLIS SELON LE REFERENTIEL FRANCAIS POUR LA PERIODE ALLANT DU 1^{er} JANVIER 2013 AU 31 DECEMBRE 2015

Bilan consolidé

(montants en milliers d'euros)

En milliers d'euros	Note			31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013	01/01/2013
		Brut	Amt / Dépréciation	Net	Net	Net	Net
Ecart d'acquisition et fonds de commerce	1.1	7 540	(3 275)	4 265	4 627	3 578	2 739
Immobilisations incorporelles	1.2	543	(282)	261	227	226	244
Immobilisations corporelles	1.3	27 432	(12 666)	14 766	15 016	10 385	9 372
Immobilisations financières	1.4	387	-	387	389	700	689
Titres mis en équivalence	1.5	(78)		(78)	(12)	29	17
Total Actif Immobilisé		35 824	(16 223)	19 602	20 247	14 918	13 061
Stocks et en-cours	2	58 998	(3 475)	55 523	54 148	52 166	39 234
Clients et comptes rattachés	3	27 036	(2 394)	24 642	20 979	26 387	19 164
Autres créances et comptes de régularisation	4	10 888	-	10 888	8 942	11 417	8 883
Impôts différés actifs	18	710		710	247	220	251
Valeurs mobilières de placement	5			-			
Disponibilités	5	7 973		7 973	9 857	5 145	2 971
Total Actif		141 430	(22 092)	119 338	114 419	110 254	83 564

	Note		31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013	01/01/2013
Capital	6	4 841	4 841	4 841	3 309	3 309
Primes liées au capital	6	2 994	2 994	2 994	-	-
Réserves consolidées		11 363	11 363	11 326	10 528	10 342
Résultat consolidé		(998)	(998)	585	524	565
Total Capitaux Propres part du Groupe			18 200	19 746	14 360	14 216
Intérêts des minoritaires		(56)	(56)	(34)	(30)	(33)
Total des capitaux propres			18 144	19 711	14 330	14 183
Provisions pour risques et charges	7	519	519	643	720	647
Emprunts et dettes financières	8	22 360	22 360	23 464	21 959	21 565
Fournisseurs et comptes rattachés	9	49 709	49 709	46 044	54 972	29 238
Autres dettes et comptes de régularisation	9	26 909	26 909	22 721	17 947	17 538
Impôts différés passifs	18	1 697	1 697	1 835	326	394
Total Passif			119 338	114 419	110 254	83 565

Compte de résultat consolidé

(montants en milliers d'euros)

COMPTE DE RESULTAT

En milliers d'euros	Note	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Chiffre d'affaires	10	225 892	202 991	178 522
Coût des ventes		(193 615)	(173 756)	(151 641)
Marge Brute		32 277	29 235	26 882
Coûts de distribution	11	(19 233)	(17 277)	(15 624)
Marge Brute Contributive		13 044	11 958	11 258
Coûts généraux et administratifs	12	(11 949)	(10 343)	(10 496)
Autres produits & charges d'exploitation	15	210	96	140
Résultat d'exploitation		1 306	1 711	902
Résultat financier	17	(582)	(775)	(633)
Résultat courant des sociétés intégrées		723	935	269
Résultat exceptionnel	18	(1 910)	(61)	639
Impôts sur les résultats	19	543	(102)	(191)
Résultat net des sociétés intégrées		(643)	773	716
Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence	1.5	(71)	10	17
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition		(283)	(234)	(242)
Résultat net de l'ensemble consolidé		(998)	549	492
Intérêts minoritaires			36	33
Résultat net (part du groupe)		(998)	585	525
Résultat par action	19 -	3,30 €	2,69 €	2,42 €

Tableau de variation des capitaux propres consolidés

(montants en milliers d'euros)

En milliers d'euros	Capital	Primes liées au capital	Réserves consolidées	Résultat consolidé	Capitaux propres part du groupe	Intérêts minoritaires	Capitaux propres
Capitaux propres au 01/01/2013	3 309	-	10 342	565	14 216	(33)	14 183
Affectation du résultat exercice n-1			565	(565)	-		-
Résultat de l'exercice				524	524		
Augmentation de capital					-		
Autres mouvements			(180)		(180)	(3)	
Dividendes distribués			(200)		(200)		
Capitaux propres au 31/12/2013	3 309	-	10 527	524	14 360	(30)	14 330
Affectation du résultat exercice n-1			524	(524)	-		
Résultat de l'exercice				585	585		
Augmentation de capital	1 532	2 994			4 526		
Autres mouvements			274		274	4	
Dividendes distribués					-		
Capitaux propres au 31/12/14	4 841	2 994	11 325	585	19 746	(34)	19 711
Affectation du résultat exercice n-1			585	(585)	-		
Résultat de l'exercice				(998)	(998)		
Augmentation de capital					-		
Autres mouvements			(27)		(27)	(22)	
Dividendes distribués			(520)		(520)		
Capitaux propres au 31/12/15	4 841	2 994	11 364	(998)	18 200	(56)	18 145

Tableau des flux de trésorerie consolidé

(montants en milliers d'euros)

en milliers d'euros	Note	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Résultat net des sociétés intégrées		(998)	549	492
Elimination des dotations aux amortissements et provisions nettes de reprises ⁽¹⁾	14	2 087	1 629	1 498
Elimination amortissement écarts d'acquisition		283	234	242
Élimination des résultats de cession	18	(54)	(4)	(1 009)
Elimination de la charge (du produit) d'impôt	19	(543)	102	191
Elimination du résultat financier non décaissé	8/17	(72)	(95)	(106)
Autres produits et charges sans incidence sur la trésorerie		(19)	(2)	(169)
Marge brute d'autofinancement des sociétés intégrées (MBA)		685	2 413	1 140
Variation du BFR lié à l'activité		(677)	(2 936)	(2 801)
<i>Dont variation nette des stocks</i>	2	1 375	1 982	12 931
<i>Dont variation nette des créances clients</i>	3	3 663	(5 408)	7 223
<i>Dont variation nette des dettes fournisseurs</i>	9	(3 665)	8 928	(25 734)
<i>Dont variation nette des autres créances et comptes de régularisation ⁽²⁾</i>	4	2 410	(2 649)	2 504
<i>Dont variation nette des autres éléments des autres dettes et régularisation ⁽²⁾</i>	9	(4 460)	(5 789)	274
Impôts sur les sociétés décaissés		(171)		(335)
FLUX NET DE TRÉSORERIE GÉNÉRÉS PAR L'ACTIVITÉ		1 191	5 349	3 606
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles et fonds de commerce	1.1/1.2 / 1.3	(1 951)	(1 892)	(4 277)
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	1.1/1.2 / 1.4	230	641	2 052
Variation des dettes sur acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	9	23	(1 015)	683
Variation des immobilisations financières	1.4	(1)	311	(11)
FLUX NET DE TRÉSORERIE LIÉS AUX OPÉRATIONS D'INVESTISSEMENTS		(1 699)	(1 954)	(1 552)
Variation comptes courants	9	225	(200)	
Dividendes versés aux actionnaires de la maison mère	9	(520)		(200)
Émission d'emprunts	8	573	1 683	2 477
Remboursement d'emprunts	8	(1 478)	(2 010)	(2 084)
FLUX NET DE TRÉSORERIE LIÉS AUX OPÉRATIONS DE FINANCEMENT		(1 200)	(527)	193
Incidence de la variation des taux de change		-	-	-
Variation de la trésorerie nette		(1 709)	2 868	2 247
Trésorerie nette d'ouverture	5	(6 723)	(9 592)	(11 839)
Trésorerie nette de clôture	5	(8 432)	(6 723)	(9 592)
Variation de la trésorerie nette		(1 709)	2 868	2 247
Décomposition de la trésorerie nette de clôture				
Valeurs mobilières et Disponibilités	5	7 973	9 857	5 145
Concours bancaires courants ⁽³⁾	8	(16 405)	(16 580)	(14 737)
Trésorerie nette de clôture		(8 432)	(6 723)	(9 592)

⁽¹⁾ A l'exclusion des variations des provisions sur actifs circulants prises en variations de BFR

⁽²⁾ Hors variation des comptes courants

⁽³⁾ Les concours bancaires courants figurent dans les dettes financières en note 8

Annexe des comptes consolidés

Ces comptes consolidés ont été établis pour les exercices de 12 mois clos les 31 décembre 2015, 2014 et 2013.

Tous les montants sont exprimés en milliers d'euros, sauf mention contraire.

1. Nature de l'activité et événements significatifs

1.1. Information relative à la société et à son activité

GROUPE PAROT (« la Société ») est une société anonyme, de droit français, mère du groupe GROUPE PAROT (« le groupe »). Elle est enregistrée auprès du Registre du Commerce et des Sociétés de Bordeaux sous le numéro B 342 214 825.

Le Groupe est un spécialiste de la distribution de véhicules particuliers et commerciaux (véhicules industriels.)

Le siège social de la société est situé à l'adresse suivante : ZAC de Fieuzal, 33520 Bruges

1.2. Evènements marquants de l'exercice clos le 31 décembre 2013

- Création de la société GAP PREMIUM « renommée PAROT PREMIUM en 2015 » constituée des fonds de commerce de Brive et Limoges repris successivement le 1^{er} mai 2013 et le 1^{er} Octobre 2013. Ces acquisitions de fonds de commerce ont porté sur (i) deux fonds de commerce (zones de chalandise), (ii) des immobilisations corporelles au titre des agencements et installations ainsi que (iii) des stocks.
- Cession du fonds de commerce « Riondel » portant une partie de l'activité de vente de Véhicules Commerciaux en Poitou-Charentes sur la marque IVECO pour la société GAP VI renommé PAROT VI en 2015. La cession a concerné (i) un fonds de commerce (zone de chalandise), (ii) des immobilisations corporelles au titre des agencements et installations ainsi que (iii) des stocks.

1.3. Evènements marquants de l'exercice clos le 31 décembre 2014

L'exercice 2014 a été marqué par les évènements suivants :

- Acquisition des fonds de commerce de Cahors et d'Angoulême par la société Parot AUTOMOTIVE en date du 1^{er} octobre. Ces acquisitions de fonds de commerce ont porté sur (i) deux fonds de commerce (zones de chalandise), (ii) des immobilisations corporelles au titre des agencements et installations ainsi que (iii) des stocks.
- Modification de l'actionnariat du groupe en décembre 2014 suite à la donation par Alain et Liliane PAROT de 69,29% du capital au bénéfice d'Alexandre et Virginie PAROT qui à l'issue de cette opération détiennent 39,13% du capital.
- Renforcement des capitaux propres du Groupe par l'apport des titres de 3 SCI (24/87, Les Vignes, 64) hébergeant les sites de ventes des activités Poids-Lourds (secteur des « Véhicules

Commerciaux ») de Limoges, Périgueux et Bayonne par Virginie et Alexandre PAROT qui à l'issue de ces opérations détiennent chacun 42,20% du capital de la société.

Ces opérations se traduisent dans les comptes du Groupe comme suit :

- Ecart évaluation : 4 577 K€ comptabilisé en construction
- Impôts différés : 1 526 K€
- Ecarts acquisition : 1 346 K€
- Augmentation de capital : 1 532 K€
- Prime d'apport : 2 994 K€
- Valeur des titres : 4 529 K€
- Incidence résultat : 64 K€

1.4. Evènements marquants de l'exercice clos le 31 décembre 2015

L'exercice 2015 a été marqué par les événements suivants :

- Finalisation de la transmission du contrôle du groupe à Alexandre et Virginie PAROT à travers :
 - L'apport à une structure holding ad hoc dénommée AV Holding de 78 % du capital de la société (39% pour Alexandre et Virginie PAROT)
 - L'achat de 15,60% du capital par la holding AV Holding à Alain PAROT financé par dette.

A l'issue de l'opération, AV Holding détient 93,59% du capital et Alexandre et Virginie PAROT détiennent par ailleurs directement 6,40% du capital.

- Dépréciation exceptionnelle complémentaire de 1,5 M€ sur une partie du stock des véhicules d'occasion du secteur Véhicules Commerciaux suite à l'entrée en vigueur de la norme anti-pollution Euro 6 en septembre 2015
- En date du 30 novembre, assignation de la filiale PAROT premium par le liquidateur pour le compte d'Hélice auto, société à laquelle a été repris le fonds de commerce de Brive au 1^{er} mai 2014. Le montant s'élève à 802 K€. Aucune provision n'a été constatée, sachant que le groupe, assisté de son conseil estime le risque nul.
- Un litige oppose PAROT VI à la SCI Commarieu portant sur le déplaçonnement des loyers. Un jugement de première instance a été prononcé à l'encontre de PAROT VI dont il a été fait appel. Le montant de ce jugement s'élève à 1 015 K€. Cet appel étant suspensif, aucune provision n'a été constatée puisque l'exécution provisoire n'a pas été activée et que le risque de condamnation est estimé nul, par le groupe et son conseil juridique.
- L'ensemble des filiales du Groupe a été renommée afin de valoriser sur un plan commercial la marque PAROT

1.5. Evènements postérieurs à la clôture aux 31 décembre 2015, 2014 et 2013

Les évènements postérieurs à la clôture au 31 décembre 2013 et 2014 sont ceux repris dans les faits marquants des exercices 2014 et 2015.
Pour 2015

- Lancement d'un processus d'introduction en Bourse en janvier 2016 afin d'envisager une cotation d'ici la fin de l'année 2016 sous réserve des conditions de marché
- Mai 2016 : acquisition du sous-ensemble « VO 3000 », marchand spécialisé dans le négoce de véhicules d'occasion auprès de professionnels, avec près de 5000 ventes en 2015 à partir des deux plateformes logistiques situées à Clermont Ferrand et Poligny. Le sous-ensemble regroupant 80% de la société VO 3000, 77,5% de la société Trans Auto Auvergne et 100% de la SCI B2P.

Le sous-ensemble a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 57,1 M€. Le prix d'acquisition pour les titres des 3 sociétés a été de 4,2 M€.

Cette acquisition financée par dettes bancaires participera de manière active à la croissance du Groupe notamment sur le segment des Véhicules d'Occasion Particuliers.

La comptabilisation de ce regroupement d'entreprise sera effectuée, conformément aux dispositions du règlement CRC 99-02, avant la clôture de l'exercice 2017.

- Mars 2016 : signature d'une LOI portant sur l'acquisition pour un montant de 6,2 M€ d'un ensemble de sociétés spécialisées dans le secteur de la distribution automobile sur les marques Ford et Mitsubishi installées dans la région Ile de France et le Loiret, cet ensemble de société ayant réalisé un chiffre d'affaires en 2015 de 80,1 M€.

2. Périmètre de consolidation

Sur les exercices présentés, le périmètre de consolidation se présente comme suit :

Nom de la société	Siège social	Pourcentage de contrôle			Méthode intégration 2015*
		2015	2014	2013	
GROUPE PAROT	Rue de FIEUZAL 33520 Bruges	100%	100%	100%	IG
PAROT VI	Rue de FIEUZAL 33520 Bruges	100%	100%	100%	IG
PAROT TRUCKS	Rue de FIEUZAL 33520 Bruges	100%	100%	100%	IG
PAROT INDUSTRIE	Rue de FIEUZAL 33520 Bruges	100%	100%	100%	IG
PAROT AUTOMOTIVE	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	100%	100%	100%	IG
PAROT PREMIUM	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	100%	100%	100%	IG
SCG 19	49 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	96%	96%	96%	IG
SCI 86	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	98%	98%	10%	IG
SCI 64	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	100%	100%	10%	IG
SCI 24/87	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	100%	100%	10%	IG
SCI LES VIGNES	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	100%	100%	10%	IG
SCI AMENAGEMENT COMMERCIAL	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	100%	100%	100%	IG
SCI DE L'ISLE	51 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	100%	100%	100%	IG
SCEA DES ECURIES DE NOVERT	Domaine de Novert 19360 MALEMORT	95%	95%	95%	IG
SCI DES ECURIES DE NOVERT	Domaine de Novert 19360 MALEMORT	100%	100%	100%	IG
SCEA BOIS LA MANDRIE	Bois la mandrie 19230 BEYSSENAC	75,9%	75,9%	75,9%	IG
SCI OLM		100%	100%	100%	IG
SCI 33	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI PARC DE NOVERT	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI LA RIVIERE	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI LE BAS ROC	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI LE MULATET	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI 16	51 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI LE NOUGUEY	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI 31	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI LE FOIRAIL	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%			MEE
SCI NOVITAL	51 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%			MEE

* IG : Intégration globale ; IP : Intégration Proportionnelle ; MEE : Mise En Equivalence

Compte tenu du poids économique exercé par le groupe et ses filiales au niveau des SCI et de l'existence d'opérations interentreprises significatives, les SCI détenues à 10% sont consolidées par mise en équivalence.

3. Principes et méthodes comptables

3.1. Référentiel comptable

Ces comptes consolidés ont été établis volontairement pour les besoins du prospectus préparé dans le cadre du projet d'introduction en bourse de GROUPE PAROT SA sur le marché Alternext d'Euronext à Paris. Ils ont été arrêtés le 14 juin 2016 par le Directoire de la Société.

Ces états financiers ont fait l'objet d'un rapport d'audit de la part des commissaires aux comptes en date du 7 juillet 2016. Dans le cadre de l'instruction du document de base par les services de l'Autorité des marchés financiers, il a été demandé à la société de procéder à une modification dans la présentation du compte de résultat consolidé (suppression de l'agrégat EBITDA sur la face du compte de résultat) et à l'ajout d'une information concernant le traitement de la participation des salariés désormais en résultat d'exploitation dans les comptes consolidés. Outre ces éléments, le compte de résultat, le bilan actif et passif, le tableau de flux de trésorerie et le tableau de variation des capitaux propres n'ont pas été modifiés.

De nouveaux états financiers consolidés pour les exercices 2013, 2014 et 2015, intégrant ces demandes ont été établis et arrêtés par le conseil d'administration en date du 25 août 2016, qui en a autorisé la publication.

Les comptes consolidés sont établis selon les principes comptables et les règles d'évaluation fixés par la loi et le Code de commerce, en conformité avec le Règlement CRC n°99-02 relatif aux comptes consolidés des entreprises industrielles et commerciales.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode du coût historique.

Toutes les méthodes préférentielles, lorsqu'elles sont applicables, ont été retenues par le groupe, à l'exception des crédits-baux.

3.2. BASE DE PREPARATION DES COMPTES CONSOLIDES

Ces comptes consolidés volontaires relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2013, 2014 et 2015 ont été établis pour les besoins du prospectus établi dans le cadre du projet d'introduction en bourse sur Alternext. Ces comptes diffèrent de ceux ayant fait l'objet d'un rapport d'audit en date du 13 juin 2014, 15 juin 2015 et 15 juin 2016 dans la mesure où :

- La présentation retenue pour le compte de résultat est par destination et non par nature,
- La participation des salariés est présentée désormais dans le résultat d'exploitation,
- Les informations données dans l'annexe aux comptes complétées, en particulier :
 - D'un exposé plus détaillé des règles et méthodes comptables appliquées ;
 - De notes explicatives liées à la présentation du compte de résultat par destination ;
 - D'une information sectorielle ;
 - De notes plus détaillées concernant certains postes di Bilan telles que les dettes et emprunts, la rémunération des dirigeants, l'affacturage.

Tout évènement post-clôture survenus postérieurement aux dates des rapports d'audit susvisés n'a pas été reflété dans les comptes des périodes correspondantes.

3.3. Comparabilité des comptes

Les principales méthodes comptables appliquées lors de la préparation de ces comptes consolidés sont décrites ci-après. Ces méthodes ont été appliquées de façon permanente à tous les exercices présentés.

3.4. Modalités de consolidation

3.4.1. Méthodes de consolidation

Le Groupe consolide :

- par intégration globale, les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce un contrôle exclusif ;
- par mise en équivalence, les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce, directement ou indirectement, une influence notable sans en assurer la gestion.

Il n'existe pas de société dans lesquelles le Groupe exercerait directement ou indirectement, un contrôle conjoint avec un autre partenaire le conduisant à appliquer l'intégration proportionnelle.

Les opérations et les soldes intragroupe sont éliminés.

Les sociétés incluses dans le périmètre de consolidation sont consolidées sur la base de leurs comptes annuels clos au 31 décembre, ou d'une situation arrêtée à cette date, retraités, le cas échéant, pour se conformer aux principes comptables retenus par le groupe.

3.4.2. Conversion des états financiers et des transactions libellées en monnaie étrangère

L'ensemble des sociétés du Groupe sont françaises.

3.4.3. Utilisation de jugements et d'estimations

Dans le cadre de l'élaboration de ces comptes consolidés, les principaux jugements effectués par la Direction ainsi que les principales estimations faites ont porté sur :

- l'évaluation et la dépréciation des actifs incorporels ;
- le calcul des impôts différés ;
- l'évaluation des provisions.

3.5. Méthodes et règles d'évaluation

3.5.1. Ecart d'évaluation, fonds commerciaux, écart d'acquisition

La différence entre le coût d'acquisition des titres des sociétés consolidées et la quote-part de situation nette des sociétés concernées à la date d'acquisition, est ventilée entre écart d'évaluation et écart d'acquisition.

L'écart d'évaluation correspond aux plus ou moins-values latentes identifiées sur éléments d'actif immobilisé. Il est porté en augmentation ou diminution desdits postes à 100% pour les sociétés intégrées globalement.

Les écarts d'évaluation positifs identifiés s'appliquent exclusivement aux postes d'actif du bilan « Terrains » et « Constructions ».

L'écart d'acquisition représente la différence entre le coût des titres et l'évaluation totale des actifs et passifs identifiés à la date d'entrée dans le Groupe.

Les fonds commerciaux inscrits dans les comptes individuels (résultant d'acquisition) des entreprises consolidées dont l'analyse confirme l'impossibilité d'en évaluer séparément les éléments constitutifs, sont assimilés à des écarts d'acquisition dans les comptes consolidés.

Les fonds commerciaux et écarts d'acquisition positifs sont inscrits à l'actif du bilan sous la rubrique « fonds commerciaux et écart

d'acquisition » et sont amortis sur une durée n'excédant pas 20 ans.

Les écarts d'acquisition négatifs sont inscrits au passif du bilan, au niveau des provisions pour risques et charges et font l'objet d'une reprise linéaire sur 20 ans également.

Conformément aux dispositions du Règlement CRC 99-02 modifié, le Groupe dispose d'une fenêtre d'affectation pour procéder à l'allocation de son écart de première consolidation : la période d'affectation du prix d'acquisition d'une société court en effet jusqu'à la date de clôture de l'exercice suivant l'opération.

3.5.2. Immobilisations incorporelles et corporelles

Les immobilisations corporelles et incorporelles figurent dans les comptes consolidés pour leur prix d'acquisition sous réserve de ce qui est indiqué ci-avant au sujet des différences de première consolidation.

Les frais d'acquisition (honoraires, droits de mutation...) des immobilisations incorporelles et corporelles sont intégrés dans le coût d'acquisition des immobilisations concernées.

L'amortissement des immobilisations incorporelles et corporelles est calculé selon le mode linéaire à compter de leur mise en service sur la durée d'utilisation probable des différentes catégories d'immobilisations.

A ce titre, les durées suivantes sont retenues :

- Logiciels : 3 à 5 ans
- Marques et licences : 3 à 5 ans
- Terrains : 10 à 20 ans
- Constructions : 15 à 30 ans
- Agencements et aménagements des constructions : 2,5 à 10 ans
- Installations techniques, matériel et outillage industriels : 3 à 10 ans
- Mobilier, matériel de bureau et informatique : 2 à 10 ans
- Matériel de transport : 2 à 5 ans

Les actifs corporels immobilisés font l'objet d'une dépréciation lorsque, du fait d'événements ou de circonstances intervenus au cours de l'exercice, leur valeur actuelle apparaît durablement inférieure à leur valeur nette comptable.

Il n'existe pas de biens susceptibles de donner lieu à une approche par composant.

Par ailleurs, le Groupe développe ponctuellement ses propres immobilisations, les frais de développement portés à l'actif du bilan sont composés, soit (i) de coûts de développement liés aux agencements et installations des concessions, (ii) d'outils et de programmes informatiques. En application de la méthode préférentielle, les dépenses sont immobilisées dès lors que le Groupe peut démontrer que les critères suivants sont atteints :

- le groupe a l'intention, la capacité financière et technique de mener le projet de développement à son terme ;
- il est probable que les avantages économiques futurs attribuables aux dépenses de développement iront au groupe ;
- le coût de l'actif incorporel créé à ce titre peut être évalué de façon fiable.

Les coûts de développement engagés par le groupe et portés à l'actif concernent essentiellement des développements applicatifs faisant l'objet d'un suivi annuel individualisé par projet et ayant de sérieuses chances de réussite commerciale. Les frais de développement ne remplissant pas les critères d'activation sont comptabilisés en charges.

Le coût de production (i) des agencements et installations est constitué principalement de composants, (ii) des logiciels est constitué principalement par des dépenses de personnel d'équipes dédiées à leur développement.

Ces coûts sont comptabilisés en « immobilisations en cours » au sein des immobilisations corporelles et incorporelles jusqu'à la mise en service des immobilisations concernées. A compter de cette date, ils sont virés à un compte d'immobilisation corporelle ou incorporelle correspondant à la nature de l'immobilisation développée et amortis au rythme d'amortissement indiqué ci-avant, en fonction du bien développé.

3.5.3. Dépréciation des fonds commerciaux, écarts d'acquisition et immobilisations corporelles et incorporelles

Les écarts d'acquisition positifs ainsi que les immobilisations incorporelles et corporelles sont exclusivement des actifs à durée de vie définie (amortissables). Ils sont soumis à des tests de perte de valeur dès lors qu'il existe un indice de perte de valeur, en tenant compte néanmoins des hypothèses de développement futur. Pour apprécier s'il existe un quelconque indice qu'un actif ait pu perdre de la valeur, le Groupe considère les indices externes et internes suivants :

Indices externes :

- Une diminution de la valeur de marché de l'actif (de façon plus importante que du seul effet attendu du passage du temps ou de l'utilisation normale de l'actif) ;
- Des changements importants, ayant un effet négatif sur l'entité, sont intervenus au cours de la période ou surviendront dans un proche avenir, dans l'environnement technique ou juridique ou sur le marché dans lequel l'entreprise opère ou auquel l'actif est dévolu ;
- Les taux d'intérêt du marché ou autres taux de rendement du marché ont augmenté durant l'exercice et il est probable que ces augmentations diminuent de façon significative les valeurs vénales et/ou d'usage de l'actif.

Indices internes :

- Existence d'une obsolescence ou de dégradation physique d'un actif non prévu par le plan d'amortissement ;
- Des changements importants dans le mode d'utilisation de l'actif ;
- Des performances de l'actif inférieures aux prévisions ;
- Une baisse sensible du niveau des flux futurs de trésorerie générés par la société.

Lorsqu'il existe un indice de perte de valeur, un test de dépréciation est alors effectué : la valeur nette comptable de l'actif immobilisé est comparée à sa valeur actuelle.

La valeur nette comptable d'une immobilisation correspond à sa valeur brute diminuée, des amortissements cumulés et des dépréciations.

La valeur actuelle est une valeur d'estimation qui s'apprécie en fonction du marché et de l'utilité du bien pour la société.

3.5.4. Immobilisations financières

La valeur brute des titres de participations non consolidés est constituée de leur coût d'acquisition. Cette valeur est comparée, à la clôture de l'exercice, à la situation nette comptable des sociétés émettrices de titres, corrigée des plus ou moins-values latentes. S'il y a lieu une dépréciation est constatée.

Les autres immobilisations financières sont représentatives principalement de dépôts de garantie comptabilisés à leur valeur nominale. Une dépréciation est comptabilisée dès qu'apparaît une perte probable.

3.5.5. Stocks et encours

Les stocks correspondent essentiellement à des achats de marchandises comprenant :

- des véhicules commerciaux neufs ou d'occasion ;
- des véhicules particuliers neufs ou d'occasion ;

La valeur brute de ces marchandises comprend le prix d'achat et les frais accessoires. Ces stocks sont valorisés à leur coût d'acquisition réel.

Les véhicules neufs ne font pas l'objet de dépréciation sauf dégradation observée sur le parc de véhicules neufs en stocks à la clôture.

S'agissant des véhicules commerciaux d'occasion, i) un taux de dépréciation mensuel allant de 0,8% à 1,5% est appliqué sur l'ensemble des véhicules selon leur catégorie et ii) deux fois par an, le Groupe effectue une analyse des valeurs de réalisation intervenues post-clôture pour ramener, le cas échéant, la valeur du stock appréhendé véhicule par véhicule, à la valeur réelle de négociation dans l'hypothèse où elle serait inférieure à la valeur théorique du stock constaté à la clôture, étant entendu que cette valeur ne saurait être inférieure à la valeur plancher déterminée par les services commerciaux.

S'agissant des véhicules particuliers d'occasion, i) un taux de dépréciation mensuel adapté selon les catégories de véhicules est retenu :

Véhicules de démonstration

- Ancienneté supérieure à 90 jours : 0,38%
- Ancienneté supérieure à 180 jours : 0,75%
- Ancienneté supérieure à 365 jours : 1,50%

Véhicules d'occasion

- Ancienneté supérieure à 90 jours : de 1% à 2%

Et ii) deux fois par an, le Groupe effectue une analyse des valeurs de réalisation intervenues post-clôture pour ramener, le cas échéant, la valeur du stock appréhendé véhicule par véhicule, à la valeur réelle de négociation dans l'hypothèse où elle serait inférieure à la valeur théorique du stock constaté à la clôture.

- des pièces de rechange ainsi que des lubrifiants :

La valeur brute de ces marchandises comprend le prix d'achat et les frais accessoires. Ces stocks sont valorisés au CMUP (Coût Moyen Unitaire Pondéré)

Une dépréciation est comptabilisée au cas par cas lorsque la valeur actuelle devient inférieure à la valeur comptable.

Les règles de dépréciation pour les stocks de pièces de rechanges dans l'activité VC sont les suivantes :

- De 0 à 12 mois : 0
- De 12 à 24 mois : 25%
- De 24 à 36 mois : 50%
- >à 36 mois : 100%

Les règles de dépréciation pour les stocks de pièces de rechanges dans l'activité VP sont les suivantes :

- De 0 à 6 mois : 0
- De 6 à 12 mois : 25%
- De 12 à 24 mois : 50%
- De plus de 24 mois : 95%

Compte tenu du taux de rotation observé, les stocks des lubrifiants ne font pas l'objet d'une dépréciation.

- Les encours de travaux de réparation à la clôture dont la valeur brute comprend le coût de revient (i) de la main d'œuvre, ainsi que (ii) des pièces de rechange utilisées.

3.5.6. Créances

Les créances clients sont valorisées à la valeur nominale. Une provision pour dépréciation est comptabilisée lorsque la valeur d'inventaire des créances présente un risque de recouvrabilité. La valeur d'inventaire est appréciée au cas par cas en fonction de l'ancienneté de la créance et de la situation dans laquelle se trouve le client. Les autres créances sont composées majoritairement de créances fiscales.

Dans l'activité VC, pour les créances clients, les règles internes sont les suivantes :

- Ancienneté supérieure à 90 jours : 30%
- Ancienneté supérieure à 365 jours : 50%
- Dossiers remis à l'huissier après 2012 : 85%
- Dossiers remis à l'huissier avant 2012 : 100%
- Créances des clients en RJ et LJ : 100%

Dans l'activité véhicules commerciaux, les créances clients sont analysées au cas par cas.

3.5.7. Affacturage

Le groupe a recours à un prestataire d'affacturage auprès duquel il cède une partie de ses créances clients concernant le secteur des véhicules commerciaux en contrepartie d'un financement court terme. Le contrat unique existant avec GE capital prévoit qu'il y ait subrogation entre le groupe et le factor. Par ailleurs, ce contrat n'est pas sans recours pour le factor et stipule que les créances clients cédées par le groupe et non réglées 90 jours pour le VN/VO et 120 jours pour l'activité service après leur échéance théorique seront «définancées».

La comptabilisation des opérations d'affacturage du groupe suit l'approche juridique : la subrogation vaut transfert de propriété que le contrat soit ou non avec recours du factor et en conséquence déconsolidation des créances cédées et encaissées (les créances cédées et non encaissées étant inscrites en autres créances sur le factor).

En cas de définitif des créances par le factor, les créances cédées au factor ne sont plus suivies par la société d'affacturage et retournées au groupe, chargé d'en assurer le recouvrement et restituer le montant du financement perçu sur ces créances au factor. Dans cette hypothèse, ces créances sont « réinscrites » au Bilan du groupe en créances clients avec pour contrepartie une dette pour le factor correspondant au montant des créances initialement financées, charge au groupe d'en assurer le recouvrement.

3.5.8. Disponibilités

La rubrique « Disponibilités » comprend les liquidités, les dépôts bancaires à vue et les découverts bancaires. Les découverts bancaires figurent au bilan, dans les « Emprunts et dettes financières » mais ils sont inclus dans le total de la trésorerie présentée dans le tableau de flux de trésorerie.

3.5.9. Provisions

Des provisions sont constatées pour couvrir des risques et charges, nettement précisés quant à leur objet, que des événements survenus rendent probables, et qui ont pu être estimés de manière fiable.

S'agissant des garanties accordées sur les produits et prestations vendus par le Groupe :

- pour les véhicules neufs, le Groupe ne supporte aucun risque, les prestations qu'il est susceptible d'effectuer au titre des contrats de garantie étant refacturées aux constructeurs.
- pour les véhicules d'occasion, le Groupe offre à ses clients des garanties, allant de 6 à 12 mois, ainsi que de manière optionnelle des extensions de garantie (cf. note sur la « reconnaissance du chiffre d'affaires »). Afin de se prémunir des coûts susceptibles d'être engagés à ce titre, le Groupe souscrit des contrats « d'assurance garantie » auprès de tiers couvrant l'intégralité des coûts qui pourraient être engagés par le Groupe en cas de mise en jeu de ces garanties. Ces cotisations d'assurance sont comptabilisées en charges d'assurances au sein des « coûts de distribution ».
- pour les pièces de rechange, le Groupe ne commercialisant que des pièces d'origine (issues des constructeurs ou équipementiers), celles-ci bénéficient d'une garantie d'origine, le Groupe ne supporte aucun risque au titre des pièces qui s'avéreraient défectueuses.
- pour les prestations de services hors garanties constructeurs ou équipementiers (i.e. entretien et réparation), le Groupe ne comptabilise pas de provision compte tenu d'un taux de retour marginal en ateliers historiquement constaté.

3.5.10. Engagements de retraite et avantages similaires

Le Groupe est couvert intégralement par un contrat d'assurance existant entre le Groupe et un organisme de prévoyance dédié (IRP AUTO Prévoyance-Santé) qui assure, à l'occasion du départ volontaire ou de mise en retraite du salarié, le remboursement intégral des indemnités légales de départ en retraite versées par le Groupe. Le Groupe cotise tous les mois auprès du fonds précité, ces cotisations font parties des cotisations patronales et s'élèvent par salarié à 1,25% du plafond annuel de la Sécurité Sociale et sont comptabilisées en charges de personnel au même titre que des charges sociales obligatoires. Il n'existe donc pas d'engagement net restant à la charge du Groupe qui pourrait être présenté en provision à la clôture de chaque exercice ou en engagements hors bilan.

3.5.11. Emprunts et dettes financières

Le poste « emprunts et dettes financières » comprend les emprunts contractés auprès des établissements de crédit, d'une durée supérieure à un an ainsi que les concours bancaires courants et les billets de trésorerie octroyés par les établissements de crédits partenaires du Groupe.

3.5.12. Autres dettes et comptes de régularisation

Les autres dettes comprennent notamment :

- les dettes liées au financement des stocks de lubrifiant prenant la forme d'avances de trésorerie non rémunérée octroyées par les fournisseurs dont la durée est notamment fonction du volume à consommer.
- les dettes liées au financement des stocks de véhicules neufs concernant les avances fournisseurs octroyés par les partenaires financiers. Le taux d'intérêts et le calcul desdits intérêts sont fixés en fonction du volume de crédit nécessaire et du délai de remboursement du crédit.

3.5.13. Information sectorielle

Pour les besoins de l'information sectorielle, un secteur d'activité ou une zone géographique est défini comme un ensemble homogène de produits, services, métiers ou pays qui est individualisé au sein de l'entreprise, de ses filiales ou de ses divisions opérationnelles.

La segmentation adoptée pour l'analyse sectorielle est issue de celle qui prévaut en matière d'organisation interne du Groupe et de l'évaluation de sa performance par la Direction. Le Groupe distingue deux secteurs opérationnels principaux que sont : l'activité « Véhicules Particuliers » et l'activité « Véhicules Commerciaux ». Le segment des véhicules particuliers concerne des véhicules de tourisme et les véhicules commerciaux s'adressent à des clients professionnels, type BTP, industrie, artisans, commerçants et transporteurs. Les deux activités regroupent la vente de véhicules neufs et d'occasion, la vente de pièces de rechange ainsi que

les prestations de services d'entretien et de réparation.

L'intégralité des activités du Groupe est réalisée par ailleurs sur le territoire français.

3.5.14. Reconnaissance du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est égal à l'ensemble des produits résultant de la vente des véhicules du Groupe, des pièces de rechange ainsi que des prestations de services associées à ces ventes.

Le chiffre d'affaires est reconnu dans le compte de résultat de l'exercice, net de rabais, remises, ristournes accordés, s'il est certain à la fois dans son principe et son montant et s'il est acquis au cours de l'exercice.

La reconnaissance du chiffre d'affaires dépend de la nature des ventes réalisées par le Groupe, qui distingue :

- Ventes de véhicules et pièces de rechange sans opération de financement du bien acheté par le client : le chiffre d'affaires et la marge sont comptabilisés au moment où les véhicules ou les pièces de rechange font l'objet d'un transfert de propriété, à savoir lors de leur livraison au client final.
- Ventes de véhicules avec financement du bien acheté par le client : le Groupe n'effectuant pas le financement de l'acquisition des véhicules pour la clientèle finale, qu'il s'agisse de location avec option d'achat (LOA), location longue durée (LLD), crédit-bail (CB) ou de crédits classiques. Il opère avec des organismes de financement extérieurs au Groupe qui assument le financement des véhicules acquis dans ce cadre. Dans le cadre de financement de type LOA, LLD ou CB, le Groupe vend le véhicule à l'organisme financeur, qui en devient le propriétaire, et reconnaît la totalité du chiffre d'affaires (et la marge associée) à l'occasion de la mise à disposition du véhicule au preneur. Le Groupe agissant en tant qu'intermédiaire entre l'organisme financeur (le loueur) et le preneur du véhicule (le locataire) il reçoit des commissions de la part des organismes financeurs qui sont reconnues en chiffre d'affaires en complément du chiffre d'affaires réalisé sur les véhicules financés.

En outre et de manière marginale, s'agissant des véhicules commerciaux, dans certains cas, le Groupe est l'organisme financeur du

véhicule pour le preneur. Dans ce cadre, les véhicules commerciaux sont pris en crédit-bail par les preneurs auprès du Groupe. Le Groupe ne reconnaît pas alors la totalité du chiffre d'affaires associé au véhicule lors de la mise à disposition du véhicule mais du chiffre d'affaires de location sur la durée du contrat de location. Le Groupe n'assumant pas le financement des biens vendus sur ses ressources propres, il effectue des « opérations miroirs » sur ces ventes, en prenant lui-même en crédit-bail les véhicules commerciaux ainsi vendus. Le Groupe n'appliquant pas la méthode préférentielle des biens pris en crédit-bail, ainsi, sur ces biens, il comptabilise en charges, au sein des coûts des ventes, les loyers de crédits-baux associés à ces véhicules.

- Ventes de services : travaux d'entretien et de réparation : le chiffre d'affaires et la marge afférente aux travaux d'entretien et réparation (incluant la refacturation de la main d'œuvre ainsi que les pièces de rechange utilisées pour les réparations) sont reconnus une fois les prestations réalisées à l'occasion de la restitution du véhicule réparé au client final. Ce type de prestations effectuées au titre de la garantie contractuelle constructeurs sont facturées aux constructeurs.

3.5.15. Prise en compte des produits à la clôture de l'exercice

Les produits facturés avant que les produits aient été livrés ou les prestations les justifiant aient été effectuées sont inscrits en produits constatés d'avance.

Les prestations effectuées ou les produits livrés n'ayant pas fait l'objet d'une facturation à la date de clôture sont comptabilisés en produits d'exploitation par l'intermédiaire du compte « Clients - factures à établir ».

Les primes sur châssis afférents aux véhicules en stock sont inscrites en produits constatés d'avance et non déduits de la valeur des stocks

3.5.16. Coût des ventes

Le coût des ventes comprend les principaux coûts suivants :

- Le coût d'achat des marchandises vendues (prix d'achat et frais accessoires des véhicules et pièces de rechange) net des remises, rabais et ristournes obtenus, le cas échéant, de la part des constructeurs,
- Les salaires et charges des effectifs intervenant en ateliers de réparation des véhicules ainsi que tout coût de sous-traitance intervenant en appui des équipes en ateliers,
- Les variations de stocks et provisions sur stocks afférentes aux marchandises vendus et travaux en cours pour les réparations ;
- Les loyers de crédits-baux sur véhicules commerciaux destinés à être loués par le Groupe en crédit-bail également ;
- Les dotations aux amortissements et dépréciation des outillages industriels nécessaires aux ateliers.

3.5.17. Coûts de distribution

Cette rubrique du compte de résultat comprend toutes les dépenses de distribution, y compris notamment :

- Les salaires, charges et frais accessoires des équipes dédiées ;
- Les divers coûts externes liés à la sous-traitance appuyant les équipes de commercialisation, engagés dans le cadre des opérations de commercialisation des produits ;
- Les charges d'assurance versées pour couvrir les coûts éventuels que pourraient supporter le Groupe dans le cadre de la mise en jeu des garanties qu'il octroie (hors garanties constructeurs)
- Les provisions pour créances douteuses.
- Les dotations aux amortissements sur les équipements d'exploitation dédiés.

3.5.18. Marge Brute Contributive

La Marge Brute Contributive constitue un indicateur clé de suivi de la performance par le Groupe et est défini comme la marge résultant du Chiffre d'affaires minoré du coût des ventes ainsi que des coûts de distribution.

3.5.19. Coûts généraux et administratifs

Cette rubrique comprend toutes les dépenses administratives et de frais généraux, y compris les coûts liés à l'immobilier supportés par le Groupe (loyers ainsi que les dotations aux amortissements des constructions et agencement détenus par le groupe), les salaires et charges des équipes dédiées ainsi que toutes les autres charges non affectées au coût des ventes ou aux coûts distribution.

3.5.20. Autres charges et produits

Cette rubrique comprend notamment les charges et produits non affectables directement à l'exploitation récurrente des activités. Sont ainsi compris les immobilisations livrées à soi-même, essentiellement les stocks des véhicules basculés en véhicules de courtoisie pour les clients.

3.5.21. EBITDA

L'*EBITDA* (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) correspond au résultat d'exploitation avant variations nettes des dotations et reprises sur amortissements et provisions. Les provisions comprennent les provisions sur actifs immobilisés, sur actifs circulants et risques et charges.

3.5.22. Résultat financier

Le résultat financier comprend les produits et charges liés à la trésorerie et les flux bancaires ainsi que les charges d'intérêts sur les emprunts et programmes de financement des stocks (i) des lubrifiants et (ii) des véhicules neufs (avances pétrolières, avances financières sur les stocks de véhicules neufs et délais de règlement accordés par les constructeurs).

Le crédit-bail n'étant pas retraité, les frais financiers liés sont intégrés dans le résultat d'exploitation.

3.5.23. Distinction entre résultat courant et résultat exceptionnel

Le résultat courant est celui provenant des activités dans lesquelles le groupe est engagé dans le cadre de ses affaires ainsi que les activités annexes qu'il assume à titre accessoire ou dans le prolongement de ses activités normales.

Les charges et produits exceptionnels sont constitués d'éléments qui en raison de leur nature, de leur

caractère inhabituel et de leur non récurrence ne peuvent être considérés comme inhérents à l'activité opérationnelle du groupe.

3.5.24. Impôts différés

Les impôts différés sont calculés selon la méthode du report variable pour toutes les différences temporaires existant entre la base fiscale des actifs et passifs et leur valeur comptable dans les comptes consolidés, ainsi que pour les reports déficitaires.

L'impôt différé est calculé en tenant compte du taux de l'impôt qui a été voté à la date de clôture et dont il est prévu qu'il s'applique lorsque l'actif d'impôt différé concerné sera réalisé ou le passif d'impôt différé réglé.

Un impôt différé actif est constaté dès lors que les perspectives de recouvrement de cet actif sont probables.

3.5.25. Résultat par action

Le résultat net consolidé par action est obtenu en divisant le résultat net part du groupe par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de l'exercice.

Il n'existe pas pour les périodes présentées d'instruments dilutifs conduisant à présenter un résultat dilué par action.

3.5.26. Contrats de crédit-bail

Les biens financés par des contrats de crédit-bail ne font pas l'objet d'un retraitement dans les comptes consolidés. Le Groupe possède deux types de contrats de crédits baux :

- d'une part des contrats de crédits baux, dits « adossés ». De manière marginale, dans le cadre de certaines ventes liées à son activité de véhicules commerciaux, le Groupe accorde directement des financements en crédit-bail à ses clients (et reconnaît au titre de revenus de location, les loyers payés par le client preneur du bien). Le Groupe contracte à ce titre des financements en crédit-bail pour les biens loués dans ce cadre (cf. note sur la reconnaissance du revenu), les charges de loyers afférentes sont comptabilisées en « coût des ventes » ;
- d'autre part, le Groupe contracte des contrats de crédits baux (i) mobiliers au titre du financement de véhicules de courtoisie ; (ii) immobiliers dans le cadre du

financement de certains terrains et constructions immobilières.

- les charges de loyers afférentes aux véhicules de courtoisie sont comptabilisées en coût de distribution et les charges de loyers aux crédits baux mobiliers sont comptabilisées en « Coûts généraux et administratifs » au même titre que les loyers simples sur biens immobiliers supportés par le Groupe.

4. Notes relatives au bilan et au compte de résultat

NOTE 1 : ACTIF IMMOBILISE

1.1 – Ecart d'acquisition et fonds commerciaux

Les écarts d'acquisition positifs se décomposent comme suit pour les périodes présentées :

En milliers d'euros	Date d'entrée dans le groupe	31/12/2015			31/12/2014		
		Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes
GAP VI (devenue PAROT VI)	1999	2 168	(1 833)	335	2 168	(1 725)	444
GAP VI (devenue PAROT VI)	2001	660	(478)	181	660	(445)	214
GAP Industrie (devenue PAROT Industrie)	1999	28	(23)	4	28	(22)	6
sci des Ecuries de Noverit	2005	16	(9)	7	16	(8)	8
SCG 19	2006	115	(52)	63	115	(46)	69
SCI du Haut Rey (fusionnée dans SCG 19)	2006	124	(56)	68	124	(50)	75
Cornitte (fusionnée dans GAP INDUSTRIE*)	2007	811	(345)	466	811	(304)	507
Solica (fusionnée dans GAP AUTOMOTIVE**)	2008	193	(69)	124	193	(59)	133
Auto Services 33 (fusionnée dans GAP AUTOMOTIVE**)	2008	26	(9)	17	26	(8)	18
Les Embruns (fusionnée dans GAP AUTOMOTIVE**)	2008	125	(45)	80	125	(38)	86
Centre Equestre Le Roc (fusionnée dans SCEA des écuries de Noverit)	2008	18	(6)	11	18	(6)	12
Mary Holding (fusionnée dans GAP AUTOMOTIVE**)	2008	312	(109)	203	312	(94)	218
SCI 24/87	2014	686	(34)	651	686	-	686
SCI LES VIGNES	2014	182	(9)	173	182	-	182
SCI 64	2014	478	(24)	454	478	-	478
Total		5 941	(3 102)	2 839	5 941	(2 805)	3 136

En milliers d'euros	Date d'entrée dans le groupe	31/12/2013			01/01/2013		
		Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes
GAP VI (devenue PAROT VI)	1999	2 168	(1 617)	552	2 168	(1 508)	660
GAP VI (devenue PAROT VI)	2001	660	(412)	247	660	(379)	280
GAP Industrie (devenue PAROT Industrie)	1999	28	(21)	7	28	(19)	8
sci des Ecuries de Noverit	2005	16	(7)	9	16	(6)	10
SCG 19	2006	115	(40)	75	115	(35)	81
SCI du Haut Rey (fusionnée dans SCG 19)	2006	124	(44)	81	124	(37)	87
Cornitte (fusionnée dans GAP INDUSTRIE*)	2007	811	(263)	547	811	(223)	588
Solica (fusionnée dans GAP AUTOMOTIVE**)	2008	193	(50)	143	193	(40)	153
Auto Services 33 (fusionnée dans GAP AUTOMOTIVE**)	2008	26	(7)	20	26	(6)	21
Les Embruns (fusionnée dans GAP AUTOMOTIVE**)	2008	125	(32)	92	125	(26)	99
Centre Equestre Le Roc (fusionnée dans SCEA des écuries de Noverit)	2008	18	(5)	13	18	(4)	14
Mary Holding (fusionnée dans GAP AUTOMOTIVE**)	2008	312	(78)	234	312	(62)	250
Total		4 595	(2 575)	2 020	4 595	(2 345)	2 250

*GAP INDUSTRIE devenue PAROT INDUSTRIE

**GAP AUTOMOTIVE devenue PAROT AUTOMOTIVE

Tous les écarts d'acquisitions sont amortis linéairement sur 20 ans à compter de leur date d'entrée dans le Groupe. Au cours des périodes présentées, aucun indice de perte de valeur, selon les modalités exprimées au point 3.5.3 n'a été identifié remettant en cause les valorisations nettes des amortissements pratiqués présentées.

En 2014, la variation de la valeur brute des écarts d'acquisition est liée à l'apport des titres des 3 SCI (24/87, Les Vignes, 64) dans le cadre du renforcement des capitaux propres du Groupe, comme exposé dans la rubrique faits marquants 2014.

Les fonds commerciaux se présentent comme suit pour les périodes présentées :

En milliers d'euros	31/12/2015			31/12/2014		
	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes
Fonds de commerce acquis par PAROT VI	302	-	302	302	-	302
Fonds de commerce acquis par PAROT AUTOMOTIVE	182	1	183	182	(0)	182
Fonds de commerce acquis par PAROT PREMIUM	1 114	(174)	940	1 114	(108)	1 006
Total	1 598	(173)	1 425	1 598	(108)	1 490

En milliers d'euros	31/12/2013			01/01/2013		
	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes
Fonds de commerce acquis par PAROT VI	302	-	302	312	-	312
Fonds de commerce acquis par PAROT AUTOMOTIVE	182	-	182	177	-	177
Fonds de commerce acquis par PAROT PREMIUM	1 114	(40)	1 074	-	-	-
Total	1 598	(40)	1 558	489	-	489

Les variations des fonds commerciaux sont les suivantes au cours des périodes présentées :

En milliers d'euros	01/01/2013	Acquisitions	Variation de périmètre	Diminutions	Reclassement	31/12/2013
Fonds de commerce acquis par PAROT VI	312	-	-	(10)	-	302
Fonds de commerce acquis par PAROT AUTOMOTIVE	177	5	-	-	-	182
Fonds de commerce acquis par PAROT PREMIUM	-	1 114	-	-	-	1 114
FONDS DE COMMERCE	489	1 119	-	(10)	-	1 598
Fonds de commerce acquis par PAROT VI	-	-	-	-	-	-
Fonds de commerce acquis par PAROT AUTOMOTIVE	-	-	-	-	-	-
Fonds de commerce acquis par PAROT PREMIUM	-	(40)	-	-	-	(40)
AMORT/DEP. FONDS DE COMMERCE	-	(40)	-	-	-	(40)
IMMOBILISATIONS NETTES FONDS DE COMMERCE	489	1 079	-	(10)	-	1 558

Comme décrit dans les faits marquants de l'exercice 2013, des écarts d'acquisitions ont été constatés en 2013 lors de l'acquisition des fonds de commerce de la société Parot PREMIUM. Ces fonds de commerce acquis font l'objet d'un amortissement sur une durée de 20 ans.

En milliers d'euros	31/12/2013	Acquisitions	Variation de périmètre	Diminutions	Reclassement	31/12/2014
Fonds de commerce acquis par PAROT VI	302	-	-	-	-	302
Fonds de commerce acquis par PAROT AUTOMOTIVE	182	-	-	-	-	182
Fonds de commerce acquis par PAROT PREMIUM	1 114	-	-	-	-	1 114
FONDS DE COMMERCE	1 598	-	-	-	-	1 598
Fonds de commerce acquis par PAROT VI	-	-	-	-	-	-
Fonds de commerce acquis par PAROT AUTOMOTIVE	-	0	-	-	-	0
Fonds de commerce acquis par PAROT PREMIUM	(40)	(68)	-	-	-	(108)
AMORT/DEP. FONDS DE COMMERCE	(40)	(68)	-	-	-	(108)
IMMOBILISATIONS NETTES FONDS DE COMMERCE	1 558	(68)	-	-	-	1 490

En milliers d'euros	31/12/2014	Acquisitions	Variation de périmètre	Diminutions	Reclassement	31/12/2015
Fonds de commerce acquis par PAROT VI	302	-	-	-	-	302
Fonds de commerce acquis par PAROT AUTOMOTIVE	182	-	-	-	-	182
Fonds de commerce acquis par PAROT PREMIUM	1 114	-	-	-	-	1 114
FONDS DE COMMERCE	1 598	-	-	-	-	1 598
Fonds de commerce acquis par PAROT VI	-	-	-	-	-	-
Fonds de commerce acquis par PAROT AUTOMOTIVE	0	1	-	-	-	1
Fonds de commerce acquis par PAROT PREMIUM	(108)	(66)	-	-	-	(174)
AMORT/DEP. FONDS DE COMMERCE	(108)	(65)	-	-	-	(173)
IMMOBILISATIONS NETTES FONDS DE COMMERCE	1 490	(65)	-	-	-	1 425

Les écarts d'acquisitions négatifs, figurant au passif du Bilan en Provisions pour risques et charges se décomposent comme suit pour les périodes présentées :

En milliers d'euros	Date d'entrée dans le groupe	31/12/2015			31/12/2014		
		Valeurs Brutes	Reprise de provision	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Reprise de provision	Valeurs nettes
Sociétés reprises par PAROT Automotive	1999	(36)	31	(6)	(36)	29	(7)
sci d'Aménagement Commercial	2007	(59)	26	(32)	(59)	23	(35)
sci de l'Isle	2007	(178)	80	(98)	(178)	71	(107)
Total		(273)	137	(136)	(273)	123	(149)

En milliers d'euros	Date d'entrée dans le groupe	31/12/2013			01/01/2013		
		Valeurs Brutes	Reprise de provision	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Reprise de provision	Valeurs nettes
Sociétés reprises par PAROT Automotive	1999	(36)	27	(9)	(36)	25	(11)
sci d'Aménagement Commercial	2007	(59)	21	(38)	(59)	18	(41)
sci de l'Isle	2007	(178)	62	(116)	(178)	53	(125)
Total		(273)	110	(163)	(273)	96	(177)

Au titre des périodes présentées, le rythme de reprise des écarts d'acquisition négatifs n'a pas varié, c'est-à-dire sur la base de 20 ans à compter de la date d'entrée des sociétés acquises dans le Groupe.

1.2 – Immobilisations incorporelles

La synthèse des immobilisations incorporelles pour les périodes présentées est telle que :

En milliers d'euros	31/12/2015			31/12/2014		
	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes
Logiciels	415	(173)	242	629	(402)	227
Marques et licences	-	-	-	-	-	-
Immobilisations incorporelles en cours	17	-	17	-	-	-
Total	432	(173)	259	629	(402)	227

En milliers d'euros	31/12/2013			01/01/2013		
	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes
Logiciels	578	(352)	226	573	(329)	244
Marques et licences	-	-	-	-	-	-
Total	578	(352)	226	573	(329)	244

Les variations des immobilisations incorporelles sont les suivantes au cours des périodes présentées :

En milliers d'euros	01/01/2013	Acquisitions	Variation de périmètre	Diminutions	Reclassement	31/12/2013
Logiciels	573	41	-	(36)	-	578
Marques et licences	-	-	-	-	-	-
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES BRUTES	573	41	-	(36)	-	578
Amort./Dep. Logiciels	329	144	-	(121)	-	352
Dep. Marques et licences	-	-	-	-	-	-
AMORT/DEP. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	329	144	-	(121)	-	352
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES NETTES	244	(103)	-	(157)	-	226

En milliers d'euros	31/12/2013	Acquisitions	Variation de périmètre	Diminutions	Reclassement	31/12/2014
Logiciels	578	62	-	(12)	-	629
Marques et licences	-	-	-	-	-	-
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES BRUTES	578	62	-	(12)	-	629
Amort./Dep. Logiciels	352	51	-	(2)	-	402
Dep. Marques et licences	-	-	-	-	-	-
AMORT/DEP. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	352	51	-	(2)	-	402
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES NETTES	226	11	-	(14)	-	227

En milliers d'euros	31/12/2014	Acquisitions	Variation de périmètre	Diminutions	Reclassement	31/12/2015
Logiciels	629	94	-	(307)	-	415
Marques et licences	-	-	-	-	-	-
Immobilisations incorporelles en cours	-	17	-	-	-	17
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES BRUTES	629	111	-	(307)	-	432
Amort./Dep. Logiciels	402	71	-	(299)	-	173
Dep. Marques et licences	-	-	-	-	-	-
AMORT/DEP. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	402	71	-	(299)	-	173
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES NETTES	227	40	-	(607)	-	259

Au cours des périodes présentées, seul un montant de 17 K€ de frais de développement de logiciel
Les cessions des exercices présentés ont principalement concerné des mises au rebut de logiciels obsolètes.

1.3 – Immobilisations corporelles

La synthèse des immobilisations corporelles pour les périodes présentées est telle que :

En milliers d'euros	31/12/2015			31/12/2014		
	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes
Terrains	2 361	(792)	1 569	2 360	(744)	1 616
Constructions	14 912	(5 515)	9 397	14 775	(4 716)	10 059
Agencements et installations	2 651	(1 325)	1 326	2 079	(1 349)	730
Installations techniques, matériel et outillage industriels	3 560	(2 592)	968	3 690	(2 752)	938
Matériel de bureau et informatique	1 377	(925)	452	1 239	(1 014)	225
Matériel de transport	2 407	(1 497)	910	2 830	(1 588)	1 242
Immobilisations en cours	58	-	58	142	-	142
Autres immobilisations corporelles	107	(20)	87	84	(20)	64
Total	27 432	(12 666)	14 766	27 199	(12 183)	15 016

En milliers d'euros	31/12/2013			01/01/2013		
	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes
Terrains	2 093	(432)	1 661	2 525	(732)	1 792
Constructions	10 140	(4 135)	6 006	9 041	(4 015)	5 027
Agencements et installations	1 831	(1 183)	648	1 798	(1 130)	668
Installations techniques, matériel et outillage industriels	3 316	(2 518)	798	3 294	(2 620)	674
Matériel de bureau et informatique	1 134	(941)	193	1 219	(1 038)	181
Matériel de transport	2 420	(1 499)	921	2 299	(1 385)	914
Immobilisations en cours	131	-	131	77	-	77
Autres immobilisations corporelles	48	(21)	28	60	(21)	39
Total	21 114	(10 729)	10 386	20 312	(10 941)	9 372

Sur les exercices présentés, seul le poste matériel de transport a donné lieu à cession et encaissement de trésorerie.

Les variations des immobilisations corporelles sur les exercices présentés sont les suivantes au cours des périodes présentées :

En milliers d'euros	01/01/2013	Acquisitions	Variation de périmètre	Diminutions	Reclassement	31/12/2013
Terrains	2 525	21	-	(190)	-	2 356
Constructions	9 041	1 593	-	(449)	-	10 185
Agencements et installations	1 798	190	-	(157)	-	1 831
Installations techniques, matériel et outillage industriels	3 294	389	-	(430)	63	3 316
Matériel de bureau et informatique	1 219	93	-	(177)	-	1 134
Matériel de transport	2 299	716	-	(595)	-	2 420
Immobilisations en cours	77	117	-	-	(63)	131
Autres immobilisations corporelles	60	3	-	(14)	-	48
IMMOBILISATIONS CORPORELLES BRUTES	20 312	3 121	-	(2 011)	-	21 422
Amort./Dep. Terrains	732	49	-	(86)	-	695
Amort./Dep. Constructions	4 015	569	-	(404)	-	4 180
Amort./Dep. Agencements et installations	1 130	147	-	(94)	-	1 183
Amort./Dep. Installations techniques, matériel et outillage industriels	2 620	213	-	(314)	-	2 518
Amort./dep. Matériel de bureau et informatique	1 038	87	-	(183)	-	941
Amort./Dep. Matériel de transport	1 385	496	-	(382)	-	1 499
Amort./Dep. Immobilisations en cours	-	-	-	-	-	-
Amort./Dep. Autres immobilisations corporelles	21	-	-	-	-	21
AMORT/DEP. IMMOBILISATIONS CORPORELLES	10 941	1 559	-	(1 463)	-	11 037
IMMOBILISATIONS CORPORELLES NETTES	9 372	1 562	-	(549)	-	10 386

Les variations principales portent sur les constructions. Ces évolutions sont liées, (i) aux investissements d'aménagements et d'agencements effectués sur certains sites de la société PAROT Automotive (736 K€) dans le cadre de la mise aux standard préconisée par le constructeur FORD, (ii) à la reprise des agencements et aménagements compris dans les immobilisations des deux fonds de commerce acquis sur Brive et Limoges en mai et octobre 2013 pour l'exploitation des marques BMW et MINI pour un montant de 1288 K€.

La variation sur le matériel de transport concerne le rajeunissement du parc des véhicules de courtoisie ou de démonstration sur le secteur véhicules commerciaux.

A l'exception des matériels de transport cédés dans le cadre du rajeunissement indiqué ci-dessus, les cessions sur les immobilisations corporelles concernent principalement la vente de l'activité de POITOU-CHARENTES de la marque IVECO comme indiqué dans les faits marquants de 2013.

En milliers d'euros	31/12/2013	Acquisitions	Variation de périmètre	Diminutions	Reclassement	31/12/2014
Terrains	2 356	3	-	-	-	2 360
Constructions	10 185	107	4 577	(94)	-	14 775
Agencements et installations	1 831	251	-	(3)	-	2 079
Installations techniques, matériel et outillage industriels	3 316	263	-	(6)	117	3 690
Matériel de bureau et informatique	1 134	127	-	(22)	-	1 239
Matériel de transport	2 420	896	-	(486)	-	2 830
Immobilisations en cours	131	127	-	-	(117)	142
Autres immobilisations corporelles	48	55	-	(19)	-	84
IMMOBILISATIONS CORPORELLES BRUTES	21 422	1 830	4 577	(629)	-	27 199
Amort./Dep. Terrains	695	49	-	-	-	744
Amort./Dep. Constructions	4 180	543	-	(7)	-	4 716
Amort./Dep. Agencements et installations	1 183	168	-	(2)	-	1 349
Amort./Dep. Installations techniques, matériel et outillage industriels	2 518	242	-	(8)	-	2 752
Amort./Dep. Matériel de bureau et informatique	941	94	-	(22)	-	1 014
Amort./Dep. Matériel de transport	1 499	440	-	(351)	-	1 588
Amort./Dep. Immobilisations en cours	-	-	-	-	-	-
Amort./Dep. Autres immobilisations corporelles	21	-	-	(0)	-	20
AMORT/DEP. IMMOS CORPORELLES	11 037	1 537	-	(390)	-	12 183
IMMOBILISATIONS CORPORELLES NETTES	10 386	293	4 577	(239)	-	15 016

Les principales variations concernent l'apport des 3 SCI dans le cadre du renforcement des capitaux propres du Groupe, comme exposé dans la rubrique faits marquants 2014, hébergeant les sites de Pau (SCI 64), de Brive 3 et de Limoges (SCI 24/87) pour PAROT VI, puis de Brive 1 pour PAROT Automotive (SCI les vignes).

La variation du matériel de transport concerne le rajeunissement des véhicules de courtoisie ou de démonstration sur le secteur des véhicules particuliers du segment premium.

Les cessions, à l'exception du rajeunissement du parc, concernent exclusivement de la mise au rebut.

En milliers d'euros	31/12/2014	Acquisitions	Variation de périmètre	Diminutions	Reclassement	31/12/2015
Terrains	2 360	2	-	(1)	-	2 361
Constructions	14 775	251	-	(114)	-	14 912
Agencements et installations	2 079	635	-	(192)	129	2 651
Installations techniques, matériel et outillage industriels	3 690	204	-	(334)	-	3 560
Matériel de bureau et informatique	1 239	333	-	(195)	-	1 377
Matériel de transport	2 830	288	-	(711)	-	2 407
Immobilisations en cours	142	45	-	-	(129)	58
Autres immobilisations corporelles	84	82	-	(60)	-	107
IMMOBILISATIONS CORPORELLES BRUTES	27 199	1 840	-	(1 607)	-	27 432
Amort./Dep. Terrains	744	49	-	(1)	-	792
Amort./Dep. Constructions	4 716	913	-	(114)	-	5 515
Amort./Dep. Agencements et installations	1 349	205	-	(229)	-	1 325
Amort./Dep. Installations techniques, matériel et outillage industriels	2 752	258	-	(418)	-	2 592
Amort./dep. Matériel de bureau et informatique	1 014	105	-	(194)	-	925
Amort./Dep. Matériel de transport	1 588	434	-	(525)	-	1 497
Amort./Dep. Immobilisations en cours	-	-	-	-	-	-
Amort./Dep. Autres immobilisations corporelles	20	8	-	(7)	-	20
AMORT/DEP. IMMOS CORPORELLES	12 183	1 971	-	(1 488)	-	12 666
IMMOBILISATIONS CORPORELLES NETTES	15 016	(132)	-	(119)	-	14 766

En 2015, la principale variation concerne la mise aux standards préconisée par les constructeurs des sites BMW et MINI de Brive et Limoges pour un total d'environ 613 K€ et des sites FORD de Libourne, Langon, Tulle et Sarlat pour un total d'environ 630 K€.

La variation du matériel de transport concerne le rajeunissement des véhicules de courtoisie ou de démonstration sur le secteur des véhicules particuliers du segment premium.

Le groupe a investi dans la modernisation de son infrastructure informatique.

Sur les exercices présentés, les cessions ont concerné (i) 2013 le produit concerne la cession du pôle Poitou Charentes (RIONDEL) et un immeuble du groupe pour 1486 K€ le solde concerne des cessions de véhicules (ii) 2014 les cessions ont concerné principalement 486 K€ pour les véhicules immobilisés et 94 K€ pour les constructions (iii) 2015 les cessions ont concerné principalement les mises au rebut : 175 K€ pour les activités agricoles (agencement et installations), 157 K€ pour le groupe PAROT (matériel informatique et bureau obsolètes), et environ 150 K€ pour PAROT VI et AUTO (matériel et outillage et matériel de transport obsolètes).

Ecarts d'évaluation

Les écarts d'évaluation identifiés lors de l'entrée dans le périmètre des sociétés acquises et inscrits au sein des postes Terrains et Constructions des immobilisations corporelles brutes présentés ci-dessus, se décomposent comme suit pour les périodes présentées :

En milliers d'euros	Date d'entrée dans le groupe	Immobilisations en valeurs brutes					
		31/12/2015			31/12/2014		
		Terrains	Constructions	Total Valeur Brute	Terrains	Constructions	Total Valeur Brute
SCI de l'Isle	2006	45	214	259	45	214	259
SCI d'aménagement commercial	2006	39	361	400	39	361	400
SCI OLM	2007	203	40	243	203	40	243
Mary Holding (fusionnée dans PAROT Automotive)	2008	47	246	293	47	246	293
SCI 64	2014	360	1 270	1 631		1 631	1 631
SCI LES VIGNES	2014	46	563	609		609	609
SCI 24/87	2014	323	2 014	2 337		2 337	2 337
Total		1 063	4 708	5 772	334	5 438	5 772

En milliers d'euros	Date d'entrée dans le groupe	Immobilisations en valeurs brutes					
		31/12/2013			01/01/2013		
		Terrains	Constructions	Total Valeur Brute	Terrains	Constructions	Total Valeur Brute
SCI de l'Isle	2006	45	214	259	45	214	259
SCI d'aménagement commercial	2006	39	361	400	39	361	400
SCI OLM	2007	203	40	243	203	40	243
Mary Holding (fusionnée dans PAROT Automotive)	2008	47	246	293	47	246	293
Total		334	861	1 195	334	861	1 195

En 2015, des dotations aux amortissements exceptionnelles complémentaires ont été constatées pour les écarts d'évaluation de la SCI de l'Isle et SCI OLM, à hauteur respectivement de 44 K€ et de 175 K€. Pour la SCI OLM, cette dotation est liée à la cession partielle du bien immobilier ayant justifié la constatation d'un écart. La part non cédée de l'immeuble s'élève à 54 K€.

1.4 – Immobilisations financières

La synthèse des immobilisations financières pour les périodes présentées est telle que :

En milliers d'euros	31/12/2015			31/12/2014		
	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes
Titres de participations non consolidés	123	-	123	123	-	123
Dépôts et cautionnements versés	266	-	266	266	-	266
Prêts, autres créances et participations	-	-	-	-	-	-
Total	389	-	389	389	-	389

En milliers d'euros	31/12/2013			01/01/2013		
	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes
Titres de participations non consolidés	417	-	417	417	-	417
Dépôts et cautionnements versés	283	-	283	272	-	272
Prêts, autres créances et participations	-	-	-	-	-	-
Total	700	-	700	689	-	689

Les titres de participations non consolidées concernent une participation minoritaire de la SCEA BLM dans une coopérative agricole et 4,35% du circuit du Val de Vienne.

Les dépôts et cautionnements versés concernent principalement les dépôts versés aux bailleurs des locaux dont le groupe n'est pas propriétaire.

Hors titres mis en équivalence, les variations des immobilisations financières sont les suivantes au cours des périodes présentées :

En milliers d'euros	01/01/2013	Acquisitions	Diminutions	Reclassement	31/12/2013
Titres de participations non consolidés	417	-			417
Dépôts et cautionnements versés	272	11			283
Prêts, autres créances et participations		-			-
IMMOBILISATIONS FINANCIERES BRUTES	689	11	-	-	700
Dep. Titres de participations non consolidés	-	-	-	-	-
Dep. Dépôts et cautionnements versés	-	-	-	-	-
Dep. Prêts, autres créances et participations	-	-	-	-	-
DEPRECIATIONS IMMOS FINANCIERES	-	-	-	-	-
IMMOBILISATIONS FINANCIERES NETTES	689	11	-	-	700
En milliers d'euros	31/12/2013	Acquisitions	Diminutions	Reclassement	31/12/2014
Titres de participations non consolidés	417	-	(294)	-	123
Dépôts et cautionnements versés	283	-	(17)	-	266
Prêts, autres créances et participations	-	-		-	-
IMMOBILISATIONS FINANCIERES BRUTES	700	-	(311)	-	389
Dep. Titres de participations non consolidés	-	-	-	-	-
Dep. Dépôts et cautionnements versés	-	-	-	-	-
Dep. Prêts, autres créances et participations	-	-	-	-	-
DEPRECIATIONS IMMOS FINANCIERES	-	-	-	-	-
IMMOBILISATIONS FINANCIERES NETTES	700	-	(311)	-	389
En milliers d'euros	31/12/2014	Acquisitions	Diminutions	Reclassement	31/12/2015
Titres de participations non consolidés	123	-		-	123
Dépôts et cautionnements versés	266	-	-	-	266
Prêts, autres créances et participations	-	-		-	-
IMMOBILISATIONS FINANCIERES BRUTES	389	-	-	-	389
Dep. Titres de participations non consolidés	-	-	-	-	-
Dep. Dépôts et cautionnements versés	-	-	-	-	-
Dep. Prêts, autres créances et participations	-	-	-	-	-
DEPRECIATIONS IMMOS FINANCIERES	-	-	-	-	-
IMMOBILISATIONS FINANCIERES NETTES	389	-	-	-	389

1.5 – Titres mis en équivalence

Les évolutions des valorisations à l'actif du Bilan et les quotes-parts de résultats dégagés sur les sociétés mises en équivalence au cours des périodes présentées s'analysent comme suit :

2013			
En milliers d'euros	Kx propres	Titres	Résultat
SCI 24/87	28	(33)	5
SCI 33	(3)	(1)	2
SCI 64	7	(10)	3
SCI Les Vignes	6	(8)	2
SCI Parc de Novert	(4)	4	(0)
SCI La Rivière	(15)	14	1
SCI 86	(3)	1	2
SCI Le Bas Roc	(2)	1	1
SCI Le Mulatet	(2)	2	1
SCI du Nouguey	(2)	1	0
Total	9	(29)	17

2014			
En milliers d'euros	Kx propres	Titres	Résultat
SCI 33	(0)	(3)	2
SCI Parc de Novert	(5)	4	(0)
SCI La Rivière	(14)	12	2
SCI Le Bas Roc	(1)	(1)	2
SCI Le Mulatet	(2)	(1)	3
SCI du Nouguey	(1)	1	0
SCI 31	(0)	0	0
Total	(24)	12	10

En 2014, 3 SCI ont été apportées dans le cadre du renforcement des capitaux propres du Groupe, comme exposé dans la rubrique faits marquants 2014 et SCI 86 a été acquise par PAROT VI.

2015			
En milliers d'euros	Kx propres	Titres	Résultat
SCI 33	2	32	(37)
SCI Parc de Novert	(5)	5	(0)
SCI La Rivière	(12)	12	(0)
SCI Le Bas Roc	1	(2)	0
SCI Le Mulatet	1	(1)	0
SCI du Nouguey	(1)	1	(0)
SCI 31	(0)	1	0
SCI Le Foirail		9	(10)
SCI Novital		13	(14)
SCI 16		9	(10)
Total	(14)	78	(71)

NOTE 2 : STOCKS

Les évolutions des stocks et des dépréciations au cours des périodes présentées s'analysent comme suit :

En milliers d'euros	31/12/2015			31/12/2014		
	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes
Marchandises - Véhicules Particuliers Neufs	19 638	(50)	19 587	17 028	(101)	16 927
Marchandises - Véhicules Commerciaux Neufs	13 569	-	13 569	12 529	-	12 529
Marchandises - Véhicules Particuliers Occasion	6 758	(87)	6 671	6 818	(123)	6 694
Marchandises - Véhicules Commerciaux Occasion	10 427	(2 250)	8 178	11 689	(870)	10 819
Marchandises - Pièces de rechange	7 580	(1 088)	6 492	7 281	(893)	6 388
Travaux de réparation en cours à la clôture	915	-	915	597	-	597
Autres	111	-	111	194	-	194
Total	58 998	(3 475)	55 524	56 136	(1 987)	54 149
En milliers d'euros	31/12/2013			01/01/2013		
	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes
Marchandises - Véhicules Particuliers Neufs	14 251	(137)	14 113	6 542	(87)	6 455
Marchandises - Véhicules Commerciaux Neufs	12 668	-	12 668	9 472	-	9 472
Marchandises - Véhicules Particuliers Occasion	6 343	(149)	6 194	4 036	(58)	3 977
Marchandises - Véhicules Commerciaux Occasion	14 234	(1 425)	12 810	14 867	(1 746)	13 121
Marchandises - Pièces de rechange	6 488	(739)	5 749	6 343	(700)	5 644
Travaux de réparation en cours à la clôture	464	-	464	391	-	391
Autres	165	-	165	173	-	173
Total	54 613	(2 450)	52 163	41 824	(2 591)	39 233

En 2015, le stock des véhicules neufs commerciaux et particuliers contremarqués s'élevait à 12 M€, se répartissant en 4 166 K€ pour le stock des véhicules particuliers et 8 119 K€ pour le stock des véhicules commerciaux. Il s'agit du stock déjà cédé à client pour lesquels les facturations interviendront lors du transfert effectif de propriété.

Le stock « autres » correspond au stock des chevaux hébergés au sein de la SCEA des écuries de Novert.

Les variations des dépréciations au cours des périodes présentées ont impacté le poste coût des ventes au compte de résultat comme suit :

MOUVEMENTS DEPRECIATIONS DE STOCKS			
En milliers d'euros	2015	2014	2013
Dépréciations au 1er janvier	(1 989)	(2 451)	(2 591)
Dotations dépréciations des stocks	(2 523)	(1 209)	(1 548)
Reprises dépréciations des stocks	1 037	1 671	1 688
DEPRECIATIONS AU 31 DECEMBRE	(3 475)	(1 989)	(2 451)
<i>taux de dépréciation</i>	-5,89%	-3,54%	-4,49%

A titre exceptionnel, une dépréciation complémentaire exceptionnelle a été comptabilisée sur une partie du stock des véhicules commerciaux d'occasion porté par l'entité PAROT VI, conséquence directe de l'entrée en vigueur de la norme antipollution Euro 6 en septembre 2015. L'entrée en vigueur de cette norme impacte fortement la capacité du Groupe à céder sur le marché les Véhicules d'Occasion ne répondant pas à cette norme à un prix habituel de marché pour ce type de véhicules commerciaux d'occasion. En conséquence, une dépréciation exceptionnelle additionnelle de 1 518 K€ a été constatée sur les véhicules concernées afin de les ramener à une valeur probable de réalisation très faible mais tenant compte du caractère exceptionnel de cette situation et permettant au Groupe de se départir de ce stock sans impact sur la marge en 2016.

NOTE 3 : CREANCES CLIENTS

Les créances clients se décomposent comme suit pour la période présentée :

En milliers d'euros	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013	01/01/2013
Clients et comptes rattachés	27 036	23 333	28 578	21 351
Factures à établir				
CLIENTS ET COMPTES RATTACHES BRUTS	27 036	23 333	28 578	21 351
Dép. créances clients et comptes rattachés	(2 394)	(2 354)	(2 190)	(2 187)
CLIENTS ET COMPTES RATTACHES NETS	24 642	20 979	26 387	19 164

Les variations des dépréciations au cours des périodes présentées ont impacté le poste coûts de distribution au compte de résultat comme suit :

En milliers d'euros	2015	2014	2013
Dépréciations au 1er janvier	(2 354)	(2 190)	(2 187)
Dotations dépréciations des créances clients	(586)	(377)	(419)
Reprises dépréciations des créances clients	546	213	416
DEPRECIATIONS AU 31 DECEMBRE	(2 394)	(2 354)	(2 190)

Par ailleurs, l'antériorité des créances clients brutes aux dates de clôtures des exercices présentés était telle que :

En milliers d'euros	Total	Non échues	< 30 jours	de 30 à 60 jours	de 60 à 90 jours	> 90 jours
au 31/12/2013	28 578	10 009	10 313	1 855	1 134	5 267
au 31/12/2014	23 333	5 695	8 753	1 900	1 053	5 932
au 31/12/2015	27 036	9 150	9 379	2 317	1 283	4 907

Les dépréciations au 31 décembre 2015 concernent essentiellement les créances échues depuis plus de 90 jours.

Les pertes irrécouvrables se sont respectivement élevées à 241 K€ pour 2013, 93 K€ pour 2014 et 310 K€ pour 2015. Ces créances étaient dépréciées à 100%.

NOTE 4 : AUTRES CREANCES

Les autres créances se décomposent comme suit pour les périodes présentées :

En milliers d'euros	31/12/2015			31/12/2014	31/12/2013	01/01/2013
	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs nettes	Valeurs nettes	Valeurs nettes
TVA à recevoir	2 037	-	2 037	1 286	2 905	993
Créances sur personnel & organismes sociaux	32	-	32	31	72	31
Dépôt de garantie conservé par le factor et figurant dans les autres créances	1 327	-	1 327	960	662	798
Créance sur le factor restant à recevoir au titre des créances cédées et non encaissées	3 438	-	3 438	1 911	1 891	2 312
Fournisseurs débiteurs	2 432	-	2 432	1 994	2 914	3 138
Charges constatées d'avance	790	-	790	1 052	1 057	1 535
Autres créances	833	-	833	1 707	1 916	76
TOTAL AUTRES CREANCES	10 889	-	10 889	8 942	11 417	8 883

L'ensemble des créances sont à moins d'un an.

Le montant des créances cédées au cours de chaque exercice de la période présentée a été le suivant :

En milliers d'euros	Exercice 2015	Exercice 2014	Exercice 2013	Exercice 2012
Avance de trésorerie reçue du factor sur les créances cédées	65 291	65 483	64 800	79 223
Montant des créances cédées au factor (encaissées ou non)	65 291	65 483	64 800	79 223

Le groupe a toujours disposé d'un seul contrat d'affacturage, le groupe ayant par ailleurs changé de Factor à fin 2015. Les modalités du contrat prévoient une tacite reconduction annuelle.

Au titre de l'exercice 2015, l'encours utilisé sur le contrat a été de 65 291 K€ (correspondant au montant des créances cédées au factor qu'elles aient été encaissées ou non).

Le montant des créances ayant fait l'objet d'un définancement pour les trois exercices présentés s'élève à un taux d'environ 4,55% sur les trois exercices 2015, 2014 et 2013 à comparer aux montant des encours s'élevant respectivement à 3 438K€, 1 911K€, 1 891K€ aux 31 décembre 2015, 2014 et 2013.

Le solde des créances définancées existantes à la clôture 2015 s'élèvent à 278 K€ recouvrées en totalité à fin avril 2016.

NOTE 5 : TRESORERIE NETTE

La trésorerie nette du Groupe se présente comme suit :

En milliers d'euros	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013	01/01/2013
Valeurs Mobilières de Placement Disponibilités	7 973	9 857	5 145	2 971
Trésorerie brute	7 973	9 857	5 145	2 971
Découverts bancaires	(16 406)	(16 580)	(14 736)	(14 810)
Trésorerie nette	(8 432)	(6 723)	(9 592)	(11 839)

Les concours bancaires courants figurent dans le poste « Emprunts et dettes financières ».

NOTE 6 : CAPITAL SOCIAL

Le capital social à fin décembre 2015 s'établit à 4 840 800€ et est décomposé en 302 550 actions ordinaires au nominal de 16,00€ entièrement libérées.

L'évolution du capital social et des primes liées depuis le 1^{er} janvier 2013 ont été tels que :

Evolution du capital social depuis le 1er janvier 2013 (en €)	Nombre de titres	Valeur nominale en €	Montant en €	Primes liées au capital de l'opération
Position au 1er janvier 2013	217 100	15,24 €	3 308 704,00 €	- €

Aucune opération intervenue sur le capital en 2013

Position au 31 décembre 2013	217 100	15,24 €	3 308 704,00 €	- €
31/12/2014 Augmentation de capital suite à apport en nature de 3 SCI ⁽¹⁾	85 450	15,24 €	1 302 258,00 €	3 224 028,50 €
31/12/2014 Incorporation de primes d'apport ⁽¹⁾			229 838,00 €	

Position au 31 décembre 2014	302 550	16,00 €	4 840 800,00 €	3 224 028,50 €
------------------------------	---------	---------	----------------	----------------

Aucune opération intervenue sur le capital en 2015

Position au 31 décembre 2015	302 550	16,00 €	4 840 800,00 €	3 224 028,50 €
------------------------------	---------	---------	----------------	----------------

⁽¹⁾ Se reporter aux faits marquants de l'exercice 2014

Il n'existe pas d'instruments dilutifs en circulation qui conduiraient à accroître le nombre d'actions.

NOTE 7 : PROVISIONS

Les provisions ont évolué comme suit au cours des périodes présentées :

En milliers d'euros	01/01/2013	Dotations	Variation de périmètre	Reprises (utilisées)	31/12/2013
Provision pour litiges commerciaux	188	60		-	248
Provisions pour risques sociaux	160	-		82	242
Provisions impôts différés	517	5		(129)	393
Ecarts d'acquisition négatifs	177	-		(14)	163
TOTAL	1 042	64	-	(61)	1 045

En milliers d'euros	31/12/2013	Dotations	Variation de périmètre	Reprises (utilisées)	31/12/2014
Provision pour litiges commerciaux	248	-		(51)	196
Provisions pour risques sociaux	242	21		-	263
Provisions impôts différés	393		1 525	(48)	1 870
Ecarts d'acquisition négatifs	163	-		(14)	149
TOTAL	1 045	21	1 525	(113)	2 478

En milliers d'euros	31/12/2014	Dotations	Variation de périmètre	Reprises (utilisées)	31/12/2015
Provision pour litiges commerciaux	196	33		(22)	207
Provisions pour risques sociaux	263	81		(107)	237
Provisions impôts différés	1 870	75		(249)	1 696
Ecarts d'acquisition négatifs	149	-		(14)	136
TOTAL	2 478	189	-	(391)	2 276

▪ **PROVISIONS POUR LITIGES COMMERCIAUX**

Les litiges commerciaux concernent des litiges nés avec des clients. Aucune variation particulière n'est à signaler.

▪ **PROVISIONS POUR RISQUES SOCIAUX**

Les provisions portent essentiellement sur des risques prud'homaux. L'ensemble de ces risques ne sont pas soldés depuis la clôture.

▪ **PROVISIONS POUR IMPOTS DIFFERES**

En 2014, l'apport de 3 SCI a généré un IS différé de 1 525 K€ portant sur les évaluations des constructions.

▪ **ECARTS D'ACQUISITION NEGATIFS**

Se référer à la note 1 « Ecart d'acquisition ».

Par ailleurs, comme précisé dans les Méthodes et règles d'évaluation :

- S'agissant des engagements du Groupe au titre des indemnités de départ en retraite, l'engagement brut à la charge du Groupe est couvert intégralement par un contrat d'assurance existant entre le Groupe et un organisme de prévoyance dédié. ;
- S'agissant des garanties accordées sur les produits et prestations vendus par le Groupe :
 - o elles sont prises en charge par les constructeurs (pour les véhicules neufs et certaines pièces de rechange) ou équipementiers (pour certaines pièces de rechanges) ;
 - o elles sont couvertes par des contrats « d'assurance garantie » contractés par le Groupe auprès de tiers couvrant l'intégralité des coûts susceptibles d'être engagés sur la vente de véhicules d'occasion ;
 - o pour les prestations de services hors garanties constructeurs ou équipementiers (travaux de réparation et entretien), le taux de retour des clients en ateliers constaté historiquement est marginal.

Compte tenu de ces éléments, il n'existe pas de provision à la clôture des exercices au titre des engagements de retraite et garanties offertes aux clients.

NOTE 8 : EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERES

Les dettes financières ont évolué comme suit au cours des périodes présentées :

En milliers d'euros	01/01/2013	Mouvements de l'exercice		31/12/2013
		Encaissements obtenus	Remboursements effectués	
Emprunts bancaires portés par la holding (SA Groupe Parot)	1 141	-	(312)	829
Emprunts bancaires portés par les sociétés du secteur "Véhicules Particuliers"	2 781	2 477	(928)	4 329
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Automotive"</i>	1 628	600	(668)	1 559
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Premium"</i>	-	1 877	(74)	1 803
<i>dont emprunts portés par les SCIs intégrées globalement</i>	1 154	-	(186)	967
Emprunts bancaires portés par les sociétés du secteur "Véhicules Commerciaux"	2 556	-	(817)	1 739
<i>dont emprunts portés par la société "Parot VI"</i>	2 417	-	(774)	1 643
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Industrie"</i>	139	-	(43)	95
Emprunts bancaires portés par les sociétés Agricoles (SCEAs et SCIs)	245	-	(27)	219
Concours bancaires courants	14 810	1 981	(2 054)	14 737
Intérêts courus	32			106
Total des dettes financières	21 565	4 458	(4 139)	21 959
Disponibilités	(2 971)			(5 145)
Endettement Net	18 594			16 814

Les concours bancaires courants concernent principalement le secteur Véhicules Commerciaux et se décomposent comme suit au 1^{er} janvier 2013 :

- Secteur Véhicules Commerciaux : 11 414 K€
- Secteur Véhicules Particuliers : 2 632 K€
- Non affectés (Holding et activités agricoles) : 764 K€

Les concours bancaires courants concernent principalement le secteur Véhicules Commerciaux et se décomposent comme suit au 31 décembre 2013 :

- Secteur Véhicules Commerciaux : 13 062 K€
- Secteur Véhicules Particuliers : 785 K€

- Non affectés (Holding et activités agricoles) : 890 K€

En milliers d'euros	31/12/2013	Mouvements de l'exercice		31/12/2014
		Encaissements obtenus	Remboursements effectués	
Emprunts bancaires portés par la holding (SA Groupe Parot)	829	53	(275)	607
Emprunts bancaires portés par les sociétés du secteur "Véhicules Particuliers"	4 329	1 536	(856)	5 009
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Automotive"</i>	1 559	-	(335)	1 224
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Premium"</i>	1 803	1 536	(331)	3 008
<i>dont emprunts portés par les SCIs intégrées globalement</i>	967	-	(190)	777
Emprunts bancaires portés par les sociétés du secteur "Véhicules Commerciaux"	1 739	94	(850)	983
<i>dont emprunts portés par la société "Parot VI"</i>	1 643	-	(807)	836
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Industrie"</i>	95	94	(43)	146
Emprunts bancaires portés par les sociétés Agricoles (SCEAs et SCIs)	219	-	(28)	191
Concours bancaires courants	14 737	1 948	(104)	16 580
Intérêts courus	106			95
Total des dettes financières	21 959	3 630	(2 114)	23 464
Disponibilités	(5 145)			(9 857)
Endettement Net	16 814			13 608

Les concours bancaires courants concernent principalement le secteur Véhicules Commerciaux et se décomposent comme suit au 31 décembre 2014 :

- Secteur Véhicules Commerciaux : 14 754 K€
- Secteur Véhicules Particuliers : 989 K€
- Non affectés (Holding et activités agricoles) : 837 K€

En milliers d'euros	31/12/2014	Mouvements de l'exercice		31/12/2015
		Encaissements obtenus	Remboursements effectués	
Emprunts bancaires portés par la holding (SA Groupe Parot)	607	48	(131)	524
Emprunts bancaires portés par les sociétés du secteur "Véhicules Particuliers"	5 009	500	(929)	4 580
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Automotive"</i>	1 224	-	(304)	920
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Premium"</i>	3 008	500	(430)	3 077
<i>dont emprunts portés par les SCIs intégrées globalement</i>	777	-	(194)	583
Emprunts bancaires portés par les sociétés du secteur "Véhicules Commerciaux"	983	-	(383)	600
<i>dont emprunts portés par la société "Parot VI"</i>	836	-	(282)	555
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Industrie"</i>	146	-	(101)	45
Emprunts bancaires portés par les sociétés Agricoles (SCEAs et SCIs)	191	25	(36)	180
Concours bancaires courants	16 580	1 111	(1 286)	16 405
Intérêts courus	95			71
Total des dettes financières	23 464	1 683	(2 764)	22 360
Disponibilités	(9 857)			(7 973)
Endettement Net	13 608			14 386

Les concours bancaires courants concernent principalement le secteur Véhicules Commerciaux et se décomposent comme suit au 31 décembre 2015 :

- Secteur Véhicules Commerciaux : 15 255 K€
- Secteur Véhicules Particuliers : 142 K€
- Non affectés (Holding et activités agricoles) : 1007 K€

Les caractéristiques et échéanciers des emprunts au 31 décembre 2015 sont tels que :

	Dates d'octroi (fourchette)	Montant obtenu (fourchette)	Taux d'intérêt des contrats (fourchette)	Solde au 31/12/2015	< 1 an	de 1 an à 5 ans					Total 1 à 5 ans	> 5 ans
					< dec. 2016	janv. 17 à dec.17	janv. 18 à dec.18	janv. 19 à dec.19	janv. 20 à dec.20	janv. 21 à dec.21	janv. 17 à dec.21	> dec. 2021
Emprunts bancaires portés par la holding (SA Groupe Parot)	entre 08/06/2006 et 05/04/2015	entre 47,5 K€ et 500 K€	entre 4,7 % et 2,9 %	524	88	90	94	98	95	58	436	(0)
Emprunts bancaires portés par les sociétés du secteur "Véhicules Particuliers"				4 580	1 217	907	844	721	551	172	3 195	168
dont emprunts portés par la société "Parot Automotive"	entre 01/09/09 et 01/11/14	entre 200 K€ et 1 700 K€	entre 4,2% et 1%	920	265	194	176	77	59	60	567	89
dont emprunts portés par la société "Parot Premium"	entre 01/05/13 et 05/12/15	entre 15,8 K€ et 700 K€	entre 2,95% et 1,9%	3 077	754	549	559	566	459	111	2 244	79
dont emprunts portés par les SCIs intégrées globalement	entre 30/04/15 et 30/10/08	entre 400 K€ et 500 K€	entre 1,35% et 5,59%	583	198	164	108	78	33	-	384	(0)
Emprunts bancaires portés par les sociétés du secteur "Véhicules Commerciaux"				600	305	278	15	2	-	-	295	0
dont emprunts portés par la société "Parot VI"	entre 30/11/10 et 30/01/13	entre 300 K€ et 300 K€	entre 3,7% et 2,25%	555	291	264					264	0
dont emprunts portés par la société "Parot Industrie"	entre 15/03/14 et 15/03/14	entre 70 K€ et 70 K€	entre 2,3% et 2,3%	45	14	14	15	2	-	-	31	0
Emprunts bancaires portés par les sociétés Agricoles (SCEAs et SCIs)	entre 01/09/06 et 20/02/15	entre 12,5 K€ et 60 K€	entre 5,54% et 1,5%	180	39	39	27	27	28	21	141	0
Concours bancaires courants				16 405	16 405						-	-
Total des dettes financières				22 289	18 054	1 314	979	849	674	250	4 067	168

Sur l'ensemble de ses sociétés intégrés, le Groupe porte 5884 K€ de lignes d'emprunts bancaires moyen et long terme. Les emprunts sont majoritairement à taux fixe, dans une fourchette comprise entre 1% et 5,54%.

Aucun emprunt n'est assorti de clauses de covenants financiers.

Il existe des garanties et sûretés réelles attachées à tous les emprunts, présentés dans la note Engagements Hors Bilan.

Les concours bancaires sont rémunérés selon les banques à un taux de l'ordre de 0,8% à 1,3%.

NOTE 9 : DETTES

L'évolution des dettes au cours des périodes présentées est telle que :

En milliers d'euros	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013	01/01/2013
Avances et acomptes clients				
Fournisseurs et comptes rattachés	49 709	46 044	54 972	29 238
Dettes sur immobilisations	-	(23)	991	308
Dettes fiscales et sociales	4 662	3 725	4 362	4 958
Avances financières pour les stocks de lubrifiant	1 982	2 470	1 527	2 409
Avances fournisseurs pour le financement des stocks des véhicules	6 718	5 502	5 086	2 928
Autres dettes (dont avances et acomptes reçus)	11 568	8 325	5 166	5 881
Produits constatés d'avance	1 978	2 722	814	1 053
TOTAL DETTES	76 618	68 765	72 918	46 776

Dont à moins d'un an 76 618 68 765 72 918 46 776

Les produits constatés d'avance sont principalement relatifs aux primes à recevoir des constructeurs liés à la performance annuelle. Les primes sur châssis afférents aux véhicules en stock sont inscrites en produits constatés d'avance non déduits de la valeur des stocks

Toutes les dettes sont à moins d'un an

NOTE 10 : CHIFFRE D'AFFAIRES ET INFORMATION SECTORIELLE

Comme précisé dans les Méthodes et règles d'évaluation, la présentation des informations sectorielles ci-dessous découle de l'organisation interne du Groupe et de l'évaluation de sa performance par la Direction. Le Groupe distingue deux secteurs opérationnels que sont : la vente de véhicules particuliers et la vente de véhicules commerciaux.

Chaque activité comprend :

La vente de véhicules neufs et d'occasion, le « Magasin » (la vente de pièces de rechange) et l'Atelier (regroupant les activités de réparation). La vente de véhicules neufs et d'occasion regroupent à la fois la vente de véhicules particuliers (essentiellement voitures) ainsi que la vente de véhicules commerciaux (essentiellement poids-lourds), les chiffres d'affaires, volumes de ventes réalisées et stocks à la clôture concernant les véhicules particuliers et véhicules commerciaux faisant l'objet d'un suivi par la Direction sont présentés distinctement dans les tableaux ci-dessous.

Chacune des colonnes des tableaux ci-dessous, reprend les chiffres propres de chaque secteur, compris comme une entité indépendante. La colonne « Eliminations et non affecté » regroupe les éliminations internes au Groupe, ainsi que les montants non affectés par secteur permettant de réconcilier les données sectorielles avec les états financiers

Les coûts des fonctions managériales et supports aux activités du Groupe portées par la holding sont réallouées aux secteurs et figurent en coûts généraux et administratifs.

Il n'est pas présenté de distinction du chiffre d'affaires par zone géographique, l'intégralité du chiffre d'affaires du Groupe étant réalisée en France.

En milliers d'euros	exercice 2015			Total
	Véhicules Particuliers	Véhicules Commerciaux	Eliminations et non affecté	
Chiffre d'affaires net				
- de l'activité	111 048	114 843		225 892
- ventes interactivité				-
Total Chiffre d'affaires	111 048	114 843	-	225 892
<i>dont CA réalisé sur Véhicules Neufs</i>	<i>50 907</i>	<i>61 962</i>		<i>112 870</i>
<i>dont CA réalisé sur Véhicules d'Occasion</i>	<i>41 293</i>	<i>19 012</i>		<i>60 305</i>
<i>dont CA réalisé sur Pièces de Rechange</i>	<i>12 785</i>	<i>18 197</i>		<i>30 982</i>
<i>dont CA réalisé sur Services</i>	<i>6 063</i>	<i>12 558</i>		<i>18 621</i>
<i>dont CA réalisé sur location</i>		<i>3 114</i>		<i>3 114</i>
Coût des ventes	(94 778)	(98 837)		(193 615)
Marge Brute	16 271	16 006	-	32 277
<i>Taux de MB / CA</i>	<i>14,7%</i>	<i>13,9%</i>		<i>14,3%</i>
Coûts de distribution	(10 178)	(9 055)		(19 232)
Marge Brute Contributive	6 093	6 951	-	13 044
<i>Taux de MB Contributive / CA</i>	<i>5,5%</i>	<i>6,1%</i>		<i>5,8%</i>
Coûts généraux et administratifs	(4 494)	(6 458)	(996)	(11 949)
Autres produits & charges d'exploitation			210	210
Résultat d'exploitation	1 599	493	(786)	1 306
EBITDA	2 213	1 564	(578)	3 199
Effectifs à la clôture (en nombre)	195	244	54	493
Ecart d'acquisition Nets			2 839	2 839
Immobilisations incorporelles Nettes			261	261
Immobilisations corporelles Nettes			14 766	14 766
Immobilisations financières Nettes			387	387
Titres mis en équivalence Nets			(78)	(78)
Total Actif Immobilisé Net	-	-	18 176	18 176
Stocks et en cours Net	27 540	27 869	114	55 523
Nombre de véhicules en stocks au 31 décembre				
- Nombre de véhicules Neufs en stocks	1 308	383		
- Nombre de véhicules d'Occasion en stocks	733	786		
Clients et comptes rattachés Net	6 361	18 281		24 642
Total Actif Circulant Net employé	33 901	46 149	114	80 165
Nombre de véhicules livrés				
- Véhicules Neufs	2 542	1 266		3 808
- Véhicules d'Occasion	3 848	1 489		5 337

En milliers d'euros	exercice 2014			Total
	Véhicules Particuliers	Véhicules Commerciaux	Eliminations et non affecté	
Chiffre d'affaires net				
- de l'activité	91 452	111 539		202 991
- ventes interactivité				-
Total Chiffre d'affaires	91 452	111 539	-	202 991
<i>dont CA réalisé sur ventes de véhicules neufs</i>	<i>43 627</i>	<i>61 824</i>		<i>105 451</i>
<i>dont CA réalisé sur ventes de véhicules d'occasion</i>	<i>32 344</i>	<i>16 664</i>		<i>49 008</i>
<i>dont CA réalisé sur Pièces de Rechange</i>	<i>10 743</i>	<i>17 964</i>		<i>28 707</i>
<i>dont CA réalisé sur Services</i>	<i>4 738</i>	<i>11 494</i>		<i>16 231</i>
<i>dont CA réalisé sur location</i>		<i>3 594</i>		<i>3 594</i>
		-		
Coût des ventes	(77 672)	(96 084)		(173 756)
Marge Brute	13 780	15 455	-	29 235
<i>Taux de MB / CA</i>	<i>15,1%</i>	<i>13,9%</i>		<i>14,4%</i>
Coûts de distribution	(8 246)	(9 032)		(17 278)
Marge Brute Contributrice	5 534	6 423	-	11 957
<i>Taux de MB Contributrice / CA</i>	<i>6,1%</i>	<i>5,8%</i>		<i>5,9%</i>
Coûts généraux et administratifs	(4 027)	(5 738)	(578)	(10 343)
Autres produits & charges d'exploitation			96	96
Résultat d'exploitation	1 507	685	(482)	1 710
EBITDA	2 021	1 310	(291)	3 039
Effectifs à la clôture (en nombre)	167	225	51	443
Ecart d'acquisition Nets			3 136	3 136
Immobilisations incorporelles Nettes			227	227
Immobilisations corporelles Nettes			15 016	15 016
Immobilisations financières Nettes			389	389
Titres mis en équivalence Nets			(12)	(12)
Total Actif Immobilisé Net	-	-	18 757	18 757
Stocks et en cours Net	24 777	29 178	192	54 147
Nombre de véhicules en stocks au 31 décembre				
- Nombre de véhicules Neufs en stocks	1 052	314		
- Nombre de véhicules d'Occasion en stocks	706	865		
Clients et comptes rattachés Net	3 505	17 474		20 979
Total Actif Circulant Net employé	28 282	46 652	192	75 126
Nombre de véhicules livrés				
- Véhicules Neufs	2 297	1 224		3 521
- Véhicules d'Occasion	3 419	1 328		4 747

En milliers d'euros	exercice 2013			Total
	Véhicules Particuliers	Véhicules Commerciaux	Eliminations et non affecté	
Chiffre d'affaires net				
- de l'activité	59 260	119 262		178 522
- ventes interactivité				-
Total Chiffre d'affaires	59 260	119 262	-	178 522
<i>dont CA réalisé sur ventes de véhicules neufs</i>	<i>28 199</i>	<i>67 664</i>		
<i>dont CA réalisé sur ventes de véhicules d'occasion</i>	<i>20 002</i>	<i>15 300</i>		
<i>dont CA réalisé sur Pièces de Rechange</i>	<i>7 754</i>	<i>21 349</i>		
<i>dont CA réalisé sur Services</i>	<i>3 305</i>	<i>11 331</i>		
<i>dont CA réalisé sur location</i>		<i>3 618</i>		
Coût des ventes	(50 157)	(101 482)		(151 640)
Marge Brute	9 103	17 780	-	26 882
Taux de MB / CA	15,4%	14,9%		15,1%
Coûts de distribution	(5 811)	(9 813)		(15 624)
Marge Brute Contributrice	3 292	7 966		11 258
Taux de MB Contributrice / CA	5,6%	6,7%		6,3%
Coûts généraux et administratifs	(2 681)	(7 399)	(416)	-10496
Autres produits & charges d'exploitation			140	140
Résultat d'exploitation	611	567	(276)	902
EBITDA	1 132	1 092	(100)	2 124
Effectifs à la clôture (en nombre)	118	302	48	468
Ecart d'acquisition Nets			2 020	2 020
Immobilisations incorporelles Nettes			226	226
Immobilisations corporelles Nettes			10 385	10 385
Immobilisations financières Nettes			700	700
Titres mis en équivalence Nets			29	29
Total Actif Immobilisé Net	-	-	13 360	13 360
Stocks et en cours Net	21 280	30 718	168	52 166
Nombre de véhicules en stocks au 31 décembre				
- Nombre de véhicules Neufs en stocks	835	277		1 112
- Nombre de véhicules d'Occasion en stocks	598	1053		1 651
Clients et comptes rattachés Net	4 402	21 986		26 387
Total Actif Circulant Net employé	25 682	52 704	168	78 553
Nombre de véhicules livrés				
- Véhicules Neufs	1 588	1 349		2 937
- Véhicules d'Occasion	2 438	1 201		3 639

NOTE 11 : COUTS DE DISTRIBUTION

Les coûts de distribution ont évolué comme suit au cours des périodes présentées :

en milliers d'euros	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Charges de personnel	12 566	11 439	10 373
Personnel extérieur	423	265	295
Salons et frais de déplacements	1 573	1 252	1 056
Charges d'assurance couvrant les garanties offertes*	300	234	206
Loyers des véhicules de courtoisie	254	126	147
Publicité	221	248	190
Entretien réparation maintenance	552	550	588
Autres services extérieurs	348	389	412
Achat matières et fournitures	523	583	612
Locations autres	300	324	510
Documentation	237	286	302
Garanties commerciales	395	239	356
Dépréciation nette de reprise sur créances clients	40	164	3
Dotation nette de reprise aux amortissements et provisions	316	235	133
Autres	1 184	944	443
TOTAL COUTS DE DISTRIBUTION	19 232	17 278	15 624

* Charges d'assurances versées par le Groupe aux fins de couvrir les coûts éventuels des garanties offertes par le Groupe à ses clients sur la vente de véhicules d'occasion, pièces de rechange et main d'œuvre. Les véhicules neufs font l'objet d'une garantie constructeur.

La ligne autres comprend notamment les petites fournitures, les frais de ports et emballages, les frais de préparation et de mise en route.

NOTE 12 : COUTS GENERAUX ET ADMINISTRATIFS

Les coûts généraux et administratifs ont évolué comme suit au cours des périodes présentées :

en milliers d'euros	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Charges de personnel	5 389 	4 099	3 629
Honoraires et conseils	164	154	179
Loyers et charges	3 090	3 067	2 791
Impôts et taxes	645	530	591
Assurances	561	577	525
Frais bancaires	368	385	355
Dotation nette de reprise aux amortissements et provisions	717	846	627
Entretien bâtiments	628	509	569
Autres	387 	176 	968 
TOTAL COUTS GENERAUX ET ADMINISTRATIFS	11 949	10 343	10 496

Les loyers concernent principalement les bâtiments d'exploitation supports aux opérations du groupe.

La ligne autres comprend notamment les dépenses de téléphone, internet, de documentation et de frais de déplacement.

NOTE 13 : CHARGES DE PERSONNEL

Les frais de personnel affectés aux différentes destinations ont évolué comme suit :

en milliers d'euros par nature	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Salaires et traitements	16173	14140	13739
Charges sociales et fiscales sur salaires	6349	5684	5359
Participation des salariés	157	135	0
TOTAL CHARGES DE PERSONNEL	22 679	19 959	19 098
<i>Dont CICE comptabilisé en minoration des charges de personnel :</i>	<i>592</i>	<i>574</i>	<i>381</i>

Le groupe a mis en place un dispositif d'épargne salariale, dans le cadre de la participation des salariés.

Les effectifs à la clôture liés aux différentes destinations ont évolué comme suit :

effectifs	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Coût des ventes	129	103	104
Coûts de distribution	310	289	316
Coûts généraux et administration	54	51	48
TOTAL EFFECTIFS	493	443	468

L'évolution du total des charges de personnel par nature au cours des périodes présentées a été telle que :

en milliers d'euros par fonction	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Coût des ventes	4 724	4 420	5 096
Coûts de distribution	12 566	11 439	10 373
Coûts généraux et administration	5 389	4 099	3 629
TOTAL CHARGES DE PERSONNEL	22 679	19 959	19 098

NOTE 14 : VARIATION NETTE DES AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS D'EXPLOITATION

La variation nette des amortissements et provisions par destination pour les périodes présentées a été telle que :

en milliers d'euros par fonction	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Coût des ventes	861	248	462
Coût de distribution	316	235	133
Coûts généraux et administratifs	717	846	627
Total des dotations aux amortissements et provisions, nettes des reprises opérationnelles	1 893	1 329	1 222

La variation nette des amortissements et provisions par nature pour les périodes présentées a été telle que :

en milliers d'euros par nature	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Dotations nettes de reprises de provisions - TFT ⁽¹⁾	(1 885)	(1 629)	(1 359)
<i>Dotation nette aux amortissements - Immobilisations incorporelles</i>			
<i>Dotation nette aux amortissements - Immobilisations corporelles</i>	(1 888)	(1 610)	(1 513)
<i>Dotation nette des reprises de provisions pour risques et charges</i>	3	(19)	154
Dotations nettes de reprises de provisions sur actifs circulants	(8)	300	137
<i>Dotation nette des reprises de provisions sur stocks</i>	32	464	140
<i>Dotation nette des reprises de provisions sur créances clients</i>	(40)	(164)	(3)
Total des dotations aux amortissements et provisions, nettes des reprises	(1 893)	(1 329)	(1 222)

* En 2015, des dotations aux amortissements exceptionnelles complémentaires ont été constatées pour les écarts d'évaluation de la SCI de l'Isle et SCI OLM, à hauteur respectivement de 44 K€ et de 175 K€. (cf NOTE 18)

NOTE 15 : AUTRES PRODUITS ET CHARGES D'EXPLOITATION

Les autres produits et charges d'exploitation se décomposent comme suit :

en milliers d'euros	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Production immobilisée	89	233	350
Subventions d'exploitation	99	14	80
Autres produits	377	39	37
Autres charges	(356)	(190)	(328)
TOTAL AUTRES PRODUITS ET CHARGES D'EXPLOITATION	210	96	140

La production immobilisée est relative aux véhicules initialement en stock affectés aux besoins internes de l'entreprise (véhicules de courtoisie).

Les subventions d'exploitation ont concerné principalement des aides à l'emploi (44 K€) et des aides émanant de fonds opérationnels pour les activités VP et VC.

NOTE 16 : RECONCILIATION RESULTAT D'EXPLOITATION/EBITDA

En milliers d'euros	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Résultat d'exploitation	1 306	1 711	902
Dotations aux amortissements et provisions nettes des reprises d'exploitation	1 893	1 329	1 222
EBITDA	3 199	3 039	2 124

NOTE 17 : RESULTAT FINANCIER

En milliers d'euros	31/12/2015			31/12/2014			31/12/2013		
	Produits	Charges	Net	Produits	Charges	Net	Produits	Charges	Net
Produits financiers de participations	37	-	37	53	-	53	30	-	30
Charges et produits d'intérêts	52	(675)	(623)	106	(935)	(829)	104	(804)	(700)
Dotation et reprise	4	-	4				38		38
Total	93	(675)	(582)	160	(935)	(775)	171	(804)	(633)

Les produits financiers concernent principalement les dividendes versés par les participations non consolidées.

La répartition des charges financières comprend principalement en 2015 (i) 284 K€ au titre des intérêts financiers sur emprunts, (ii) 356 K€ au titre des intérêts dus dans le cadre du financement des stocks de lubrifiants et des véhicules neufs (avances pétrolières, avances financières sur les stocks de véhicules neufs et délais de règlement accordés par les constructeurs) et (iii) 35 k€ au titre des charges financières liées au contrat d'affacturage. Pour les exercices précédents, les mêmes typologies de charges financières ont été constatées.

NOTE 18 : RESULTAT EXCEPTIONNEL

En milliers d'euros	31/12/2015			31/12/2014			31/12/2013		
	Produits	Charges	Net	Produits	Charges	Net	Produits	Charges	Net
Cessions d'immobilisations	223	(170)	54	398	(394)	4	1 688	(680)	1 009
Restructuration	-	-	-	71	(243)	(171)	-	(80)	(80)
Subvention	44		44	32		32	25		25
Dépréciations et provisions	127	(1 786)	(1 659)	3	(40)	(37)	34	(274)	(240)
Autres	186	(534)	(349)	226	(115)	111	310	(386)	(76)
Total	580	(2 490)	(1 910)	730	(791)	(61)	2 057	(1 420)	638

En 2013, l'impact net des cessions d'immobilisations concerne la cession du pôle POITOU-CHARENTES de l'activité IVECO pour la société PAROT VI (environ 500 K€) et l'opération de cession portant sur le bâtiment hébergeant la concession de Boulazac sur l'activité IVECO de PAROT VI. Ces deux opérations ont concerné le secteur des véhicules commerciaux.

En 2015, à titre exceptionnel, une dépréciation complémentaire de 1 518 K€ a été comptabilisée sur une partie du stock d'occasion des véhicules commerciaux de PAROT VI, décrite en NOTE 2 – Stocks –.

Par ailleurs, des dotations aux amortissements exceptionnelles complémentaires ont été constatées sur les écarts d'évaluation de la SCI de l'Isle et la SCI OLM à hauteur respectivement de 44 K€ et de 175 K€. Pour la SCI OLM, cette dotation est liée à la cession partielle du bien immobilier ayant justifié la constatation d'un écart. La part non cédée de l'immeuble s'élève à 54 K€.

Les restructurations concernent les coûts de départ des salariés inhérents aux reprises des fonds de commerce.

NOTE 19 : IMPOTS SUR LES SOCIETES ET IMPOTS DIFFERES

L'analyse de la charge d'impôt sur les périodes présentées est telle que :

En milliers d'euros	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Résultat net des sociétés intégrées	(643)	773	716
Impôts sur les résultats	543	(102)	(191)
Résultat net des sociétés intégrées avant impôt	(1 187)	875	908
Charge d'impôts courant	(57)	(145)	(229)
Charge () ou produit + d'impôts différés	600	43	38
Charge totale d'impôts	543	(102)	(191)
Taux effectif d'imposition	-45,8%	-11,7%	-21,0%

Les rationalisations de la charge de l'impôt sur les périodes présentées sont telles que :

En milliers d'euros	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Résultat net des sociétés intégrées avant impôt	(1 187)	875	908
Taux théorique d'impôt	33,33%	33,33%	33,33%
(Charge) Produit d'impôt théorique	396	(292)	(303)
Eléments en réconciliation			
- Différences permanentes	206	203	135
<i>dont différences permanentes liées à l'impact du CICE</i>	198	191	127
- Impôts Différés actifs non reconnus relatifs aux pertes fiscales de l'exercice	(70)	(46)	(31)
- Autres éléments	17	33	8
Impôt reconnu au compte de résultat	549	(102)	(191)
Taux d'impôt effectif	46,22%	11,61%	20,99%

La variation des impôts différés sur les périodes présentées s'analyse comme suit :

En milliers d'euros	Valeur des actifs et passifs d'impôts différés au 01/01/2013	Variations sur l'exercice		Variation de périmètre	Valeur des actifs et passifs d'impôts différés au 31/12/2013
		Produit	Charge		
Impôts différés actifs					
Décalages temporaires	251		(30)		220
TOTAL	251	-	(30)		220
Impôts différés passifs					
Amortissements dérogatoires y compris sur frais d'acquisitions	(17)		(2)		(19)
Ecart d'évaluation marques, droit au bail, terrains et constructions	(218)	62			(156)
Autres	(159)	8			(151)
TOTAL	(394)	70	(2)		(326)
Total Impôts différés nets	(143)	70	(32)		(106)

En milliers d'euros	Valeur des actifs et passifs d'impôts différés au 31/12/2013	Variations sur l'exercice		Variation de périmètre	Valeur des actifs et passifs d'impôts différés au 31/12/2014
		Produit	Charge		
Impôts différés actifs					
Décalages temporaires	220	26			247
TOTAL	220	26	-		247
Impôts différés passifs					
Amortissements dérogatoires y compris sur frais d'acquisitions	(19)				(19)
Ecart d'évaluation marques, droit au bail, terrains et constructions	(156)	6		(1 526)	(1 676)
Autres	(151)	11			(140)
TOTAL	(326)	17	-	(1 526)	(1 835)
Total Impôts différés nets	(106)	43	-	(1 526)	(1 588)

En 2014, l'apport de 3 SCI a généré un IS différé de 1 526 K€ portant sur les évaluations des constructions.

En milliers d'euros	Valeur des actifs et passifs d'impôts différés au 31/12/2014	Variations sur l'exercice		Variation de périmètre	Valeur des actifs et passifs d'impôts différés au 31/12/2015
		Produit	Charge		
Impôts différés actifs					
Décalages temporaires	247		(17)		230
Impôts différés sur déficits		479			479
TOTAL	247	479	(17)		709
Impôts différés passifs					
Amortissements dérogatoires y compris sur frais d'acquisitions	(19)		(1)		(20)
Plus-values en sursis d'imposition	-				-
Ecart d'évaluation marques, droit au bail, terrains et constructions	(1 676)	125			(1 551)
Autres	(140)	15			(126)
TOTAL	(1 835)	139	(1)		(1 697)
Total Impôts différés nets	(1 588)	618	(18)		(988)

NOTE 20 : RESULTAT PAR ACTION

	2015	2014	2013
Résultat net (en K€)	(998)	585	525
Nombre moyen d'actions en circulation	302 550	217 334	217 100
Résultat net par action (en €)	- 3,30 €	2,69 €	2,42 €

Il n'existe pas d'instruments dilutifs en circulation.

5. Autres informations

NOTE 21 : REMUNERATIONS DES DIRIGEANTS ET TRANSACTIONS AVEC LES PARTIES LIEES

Les rémunérations dues aux membres des organes de Gouvernance (en l'occurrence les membres du Directoire et Conseil de Surveillance) par l'ensemble des sociétés du groupe ont concerné i) Monsieur Alexandre Parot, Président du Directoire, ii) Madame Virginie Gauznac Parot, membre du Directoire et iii) Monsieur Alain Parot, Président du Conseil de Surveillance. A l'exception des personnes précitées, aucun autre membre des organes de gouvernance n'a perçu de rémunération au titre des exercices présentés.

Au titre des exercices présentés, les rémunérations dues aux membres des organes de gouvernance ont été les suivantes :

En milliers d'euros	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2013
Rémunérations au titre de mandats au sein du groupe	546	281	308
Avantages en nature	8	8	8
Total	554	289	316

Par ailleurs, le Groupe loue des locaux dans le cadre de son activité opérationnelle à des SCIs consolidées par mise en équivalence (détenues à 10% par le Groupe) dont le capital est majoritairement détenu par les actionnaires du Groupe et membres des organes de gouvernance. Le montant des loyers versés, au prix de marché, à ces sociétés, s'est élevé respectivement à 1 113K€, 1 361K€ et 1 175 K€ au titre des exercices 2015, 2014 et 2013.

A la connaissance de la société, il n'existe pas d'autres transactions avec des parties liées non conclues à des conditions normales de marché.

NOTE 22 : ENGAGEMENTS HORS BILAN

Concernant les engagements donnés, ils se composent des éléments suivants à la clôture de l'exercice :

Engagements donnés (en milliers d'euros)		
Emprunts bancaires		
caution bancaire		
PAROT INDUSTRIE		45
cautions solidaires du Groupe PAROT sur solde de l'emprunt		
PAROT VI		462
PAROT INDUSTRIE		230
PAROT AUTOMOTIVE		4 562
PAROT PREMIUM		2 303
SCG 19		167
SCI AC		234
SCEA BOIS LA MANDRIE		14
Découverts bancaires		
cautions solidaires du Groupe PAROT		
PAROT VI		4 698
PAROT TRUCKS		1 140
PAROT INDUSTRIE		1 680
Effets escomptés non échus		
PAROT AUTOMOTIVE		200
Crédits-BAUX ET location financière		
cautions solidaires du Groupe PAROT sur loyers restant à payer		
SCI 24/87		343
SCI 64		161
SCI DE L'ISLE		537
loyer de location non echus		
PAROT VI		411
PAROT TRUCKS		387
PAROT INDUSTRIE		4 042
crédit bail		
PAROT VI		370
valeur véhicules vendus à racheter en fin de contrats (buy-back)		
PAROT VI		3 265
PAROT TRUCKS		39
PAROT INDUSTRIE		554
Constructeurs et fournisseurs		
cautions et/ou contre-garanties du Groupe PAROT complémentaires aux cautions bancaires des filiales		
PAROT VI		3 073
PAROT TRUCKS		1 662
PAROT INDUSTRIE		192
PAROT AUTOMOTIVE		1 120
PAROT PREMIUM		4 819

Nantissement de Fonds de Commerce sur remboursement d'emprunt		
	PAROT VI	300
	PAROT AUTOMOTIVE	1 300
Nantissement de parts sociales SCI ECURIES DE NOVERT		
	en garantie de 5 emprunts bancaires	
	GROUPE PAROT	1 000
Nantissement de parts sociales SCI DE L'ISLE		
	en garantie d'un contrat de crédit-bail immobilier	
	GROUPE PAROT	18
Nantissement de parts sociales SCI LES VIGNES		
	en garantie d'un contrat de crédit-bail immobilier	
	GROUPE PAROT	628
Nantissement de part sociales SCI 33		
	en garantie d'un contrat de crédit-bail immobilier	
	GROUPE PAROT	3 900
Nantissement de part sociales SCI LA RIVIERE		
	en garantie d'un contrat de crédit-bail immobilier	
	GROUPE PAROT	1 470
Nantissement de part sociales SCI 86		
	en garantie d'un contrat de crédit-bail immobilier	
	GROUPE PAROT	1 864
Caution Groupe PAROT de portée générale aux établissements bancaires		
	PAROT VI	154
	PAROT INDUSTRIE	150
Contrat d'affacturage		
	Créances cédées non échues	
	PAROT VI	3 438
	NB: Les créances cédées non échues correspondent aux créances cédées au factor et qui n'ont pas encore été payées par le client final	
	TOTAL	50 932

Concernant les engagements reçus, ils se composent des éléments suivants à la clôture de l'exercice :

Engagements reçus (en milliers d'euros)	
Emprunts bancaires Groupe PAROT	
Caution personnelle et solidaire Mr et Mme Alain PAROT	481
Garantie fonds de renforcement haut de bilan	600
Délégation imparfaite et conditionnelle de police d'assurance sur emprunt LCL	
GROUPE PAROT	200
Clients-Contrats LLD en cours (loyers non échus et valeurs résiduelles)	
PAROT TRUCKS	426
PAROT INDUSTRIE	4 596
TOTAL	6 303

▪ **ENGAGEMENTS ET DECOMPOSITION DES ECHEANCES SUR LES CREDITS BAUX VEHICULES**

Le Groupe possède deux types de contrats de crédits baux :

- d'une part des contrats de crédits baux, dits « adossés ». De manière marginale, dans le cadre de certaines ventes liées à son activité de véhicules commerciaux, le Groupe accorde directement des financements en crédit-bail à ses clients (et reconnaît au titre de revenus de location, les loyers payés par le client preneur du bien). Le Groupe contracte à ce titre des financements en crédit-bail pour les biens loués dans ce cadre (cf. note sur la reconnaissance du revenu), les charges de loyers afférentes sont comptabilisées en « coût des ventes » ;
- d'autre part, le Groupe contracte des contrats de crédits baux (i) mobiliers au titre du financement de véhicules de courtoisie ; (ii) immobiliers dans le cadre du financement de certains terrains et constructions immobilières.
- les charges de loyers afférentes aux véhicules de courtoisie sont comptabilisées en coût de distribution et les charges de loyers aux crédits baux mobiliers sont comptabilisées en « Coûts généraux et administratifs » au même titre que les loyers simples sur biens immobiliers supportés par le Groupe.

Le tableau des engagements donnés (aux organismes de financement) et reçus (des clients finaux) par échéance est récapitulé ci-après :

Engagement données

Loyer de location non echus

		-1 an	1 a 5 ans	+5ans	total
PAROT TRUCKS	387	209	178		387
PAROT INDUSTRIE	4 042	1 428	2 602	12	4 042
PAROT VI	370	179	191		370
TOTAL	4 799	1 816	2 971	12	4 799

Engagements reçus

Clients-Contrats LLD en cours (loyers non échus et valeurs résiduelles)

		-1 an	1 a 5 ans	+5ans	total
PAROT TRUCKS	426	230	196		426
PAROT INDUSTRIE	4 596	1 623	2 959	14	4 596
TOTAL	5 022	1 853	3 155	14	5 022

▪ LES ENGAGEMENTS DE PAIEMENT FUTURS SUR CREDITS SIMPLES SE DECOMPOSENT COMME SUIT

	A - d'1 an	Entre 1 et 5 ans	+ de 5 ans
SCI 16	180	720	reconduction selon les baux
SCI 31	193	772	reconduction selon les baux
SCI 33	280	1 120	reconduction selon les baux
SCI DU NOUGUEY	90	360	reconduction selon les baux
SCI LA RIVIERE	161	644	reconduction selon les baux
SCI LE BAS ROC	41	164	reconduction selon les baux
SCI LE MULATET	45	180	reconduction selon les baux
TOTAL APPARENTES	990	3 960	
SCI HORS APPARENTES	636	2 544	reconduction selon les baux
TOTAL GENERAL	1 626	6 504	

Les loyers avec apparentées concernent les SCI dans lesquelles le groupe peut détenir une participation minoritaire (cf note 2 : périmètre de consolidation) et qui, en tout état de cause, sont détenues majoritairement par la famille PAROT.

▪ **DROIT INDIVIDUEL DE FORMATION (DIF)**

Dans le cadre du Droit Individuel à la Formation, institué par la loi du 4 mars 2004 (promulguée le 7 mai 2004, date de début des droits), les salariés des sociétés françaises ayant au moins un mois d'ancienneté bénéficient d'un capital de temps de formation qu'ils peuvent utiliser de 20 heures minimum par an sur 6 ans au plus, plafonné à 120 heures au total.

Au 31 décembre 2013 et 2014, le volume d'heures de formation cumulé correspondant aux droits acquis et non utilisés au titre du DIF par les salariés de la société française s'élevait respectivement à 37 377 heures et 34 714 heures.

A partir du 1^{er} janvier 2015, compte tenu de la transformation du DIF en CPF, la société n'a plus d'engagement de financement au-delà de la cotisation au CPF.

A la connaissance de la société, il n'existe pas d'autres engagements hors bilan significatifs selon les normes comptables en vigueur ou qui pourraient le devenir dans le futur.

NOTE 23 : HONORAIRES DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

En milliers d'euros	31/12/2015		31/12/2014		31/12/2013	
	Serge FERRIERE	AUDITORIA	Serge FERRIERE	AUDITORIA	Serge FERRIERE	AUDITORIA
Commissariat aux comptes, certification, examen des comptes individuels et consolidés	69	54	60	53	60	47
- Société mère/émetteur	10	10	12	12	10	6
- Filiales intégrées globalement	59	44	48	41	50	41
PAROT VI	19	19	16	19	19	19
PAROT TRUCKS	8	6	7	6	7	6
PARTOT INDUTRIE	7	6	5	6	4	6
PAROT AUTO	13	13	10	10	10	10
PAROT PREMIUM	12		9		9	
Total mission légale des contrôleurs légaux des comptes	69	54	60	53	60	47
Total mission légale des contrôleurs légaux des comptes	-	-	-	-	-	-
TOTAL	69	54	60	53	60	47

20.2 INFORMATIONS FINANCIERES PROFORMA AU 31 DECEMBRE 2015

1. CONTEXTE DE L'ETABLISSEMENT DE DONNEES FINANCIERES PRO FORMA

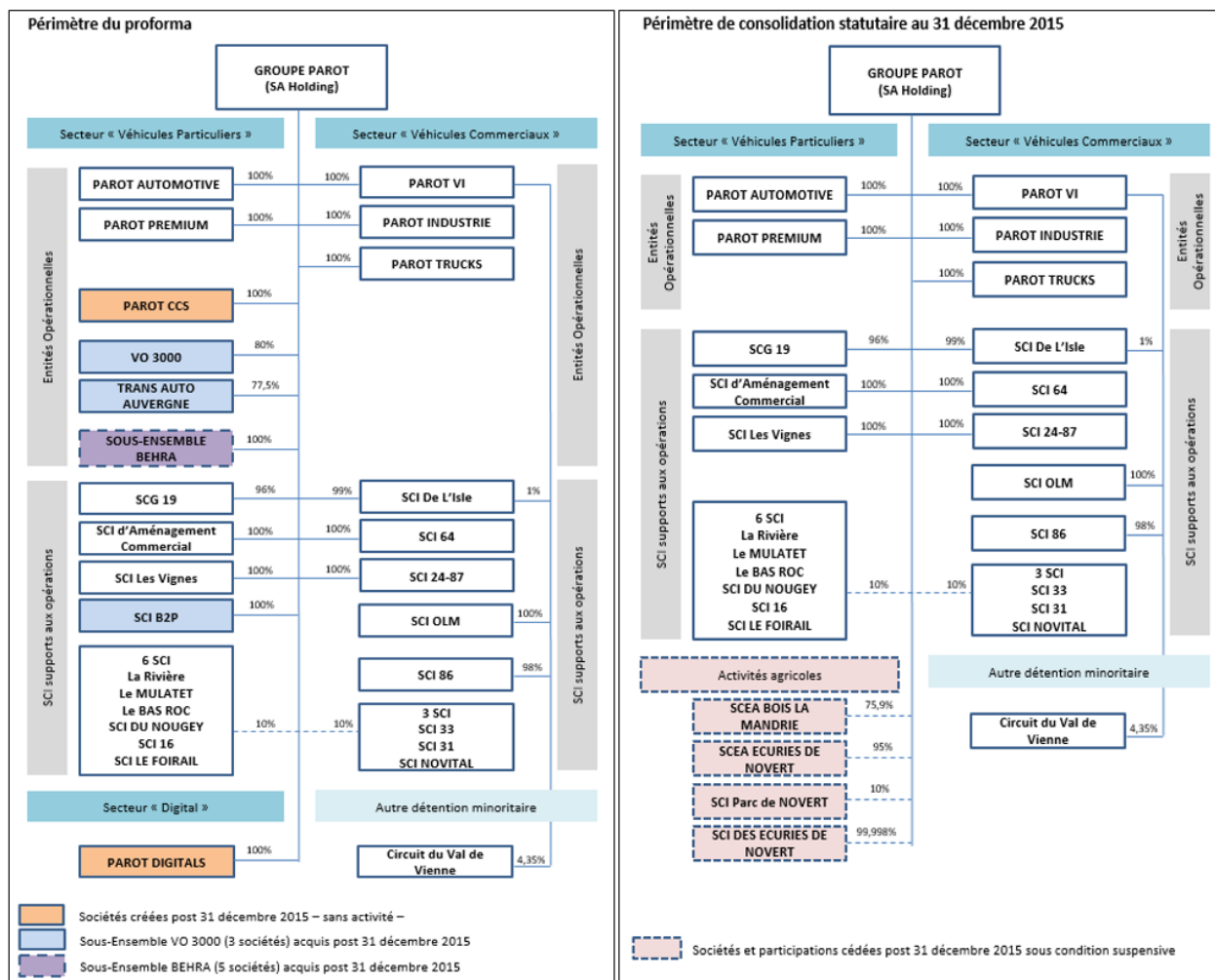
Les informations financières Pro Forma présentées ci-dessous sont établies afin de donner au lecteur du présent Document de base, une information pertinente de l'impact théorique sur les principaux postes des comptes consolidés du **Groupe PAROT** de diverses opérations de croissance externe et de cessions intervenues depuis l'exercice clos le 31 décembre 2015. Ces opérations sont décrites en détail au paragraphe « Transactions prises en compte dans le cadre de l'établissement des informations financières Pro Forma ».

Les présentes Informations Financières Pro Forma ont été établies conformément aux dispositions de l'annexe II « module d'information financière Pro Forma » du règlement européen n°809/2004 sur le prospectus, et conformément à la recommandation AMF N° 2013-08 du 17 mai 2013 sur ce sujet.

L'attention du lecteur est attirée sur le fait que les informations financières Pro Forma n'ont qu'une valeur purement illustrative. En raison de leur nature même, elles traitent d'une situation hypothétique, et par conséquent, ne représentent pas la situation financière ou les résultats effectifs qu'aurait pu dégager le Groupe PAROT dans sa nouvelle configuration juridique si l'ensemble des opérations étaient effectivement intervenues à l'ouverture du dernier exercice présenté soit celui clos au 31 décembre 2015. Les informations financières Pro Forma ne sont pas non plus indicatives des résultats des activités opérationnelles ou de la situation financière future du groupe PAROT dans sa nouvelle configuration.

En effet, de par la mécanique de construction, il s'agit de présenter des impacts théoriques des opérations réalisées sur les comptes consolidés audités du groupe PAROT sans que pour autant le management du Groupe ne soit intervenu sur la gestion des entités et actifs acquis, ni qu'il ait pu mettre en œuvre les synergies tant industrielles, financières et commerciales qui ont été engagées depuis la réalisation juridique des transactions concernées.

2. TRANSACTIONS PRISES EN COMPTE DANS LE CADRE DE L'ETABLISSEMENT DES INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA



Les principaux termes des transactions prises en compte afin d'établir les données financières Pro Forma consolidés sont les suivants :

2.1. Transactions intervenues depuis la dernière clôture comptable au 31 décembre 2015

2.1.1. Acquisition en mai 2016 du Sous-Ensemble VO3000 regroupant l'acquisition de :

- 80% du capital de la SAS « VO 3000 » ;
- 77,5% du capital de la société « TRANS AUTO AUVERGNE » et
- 100% du capital de la SCI B2P

Le Sous-Ensemble est constitué de i) la société VO 3000, négociant spécialiste de la vente de Véhicules particuliers d'Occasion destinés aux professionnels ; i) la société TRANS AUTO AUVERGNE (société de transport permettant la livraison aux clients professionnels des véhicules d'occasion vendus par VO 3000) et ii) la SCI hébergeant les 2 sites logistiques du Sous-Ensemble (Clermont Ferrand et Poligny dans le Jura) ont été acquis le 13 mai 2016 par le Groupe PAROT avec une date d'effet (date de la prise de contrôle par le Groupe) au 1^{er} juin 2016.

L'acquisition du Sous-Ensemble VO 3000 s'inscrit pleinement dans la stratégie du Groupe PAROT lui permettant d'une part de renforcer significativement sa présence sur le marché de l'occasion et d'autre part de bénéficier de la capacité d'approvisionnement ainsi que de la plateforme logistique (sur le site de Clermont Ferrand) nécessaire au déploiement de son activité digitale (se référer au § 6.5.2 et § 6.5.3). En 2015, le Sous-Ensemble Parot a vendu 5 000 véhicules particuliers d'occasion.

Deux des trois fondateurs historiques restent actionnaires de la société VO 3000 à hauteur de 10% chacun et la fondatrice de TRANS AUTO AUVERGNE reste actionnaire minoritaire à hauteur de 22,5%.

Le prix d'acquisition de l'ensemble des titres définis ci-dessus pour les trois sociétés s'élève à 4 200K€ financé à hauteur de 600 K€ par la trésorerie du Groupe et pour 3 600K€ par dette bancaire.

2.1.2. Création de deux sociétés :

- PAROT DIGITALS destinée à héberger l'activité de vente via internet de véhicules d'occasion sur le segment des « Véhicules Particuliers » (cf. § 6.3.4 et § 6.5.3) ;
- PAROT CCS (PAROT CUSTOMER CARE SERVICES), société de moyens hébergeant les opérateurs télémarketing supports aux opérations de marketing (cf. § 6.3.3.3).

Ces sociétés créées par le Groupe en mai 2016 n'ont, à la date du présent Document qu'une activité marginale et ne réalisent aucun chiffre d'affaires.

2.2. Transactions sous condition suspensive

Cession des activités agricoles résultant de la cession :

- SCEA BOIS LA MANDRIE hébergeant un verger, détenue à 75,9%
- SCEA ECURIES DE NOVERT hébergeant un centre équestre, détenue à 95%
- De l'ensemble immobilier composant la totalité de l'actif portée par la SCI des ECURIES DE NOVERT détenue à 100%, SCI dissoute à l'issue de l'opération de cession ;
- Participation de 10% dans la SCI PARC NOVERT hébergeant la SCEA BOIS LA MANDRIE.

Dans le cadre du projet d'introduction en bourse de la Société, le Groupe a décidé de se séparer des activités non liées à son activité de distribution de véhicules, à savoir un verger et un centre équestre ainsi que l'intégralité des parts de la SCI hébergeant le terrain ainsi que les constructions du centre équestre.

Les participations minoritaires actuelles de 24,1% dans le verger et de 5% dans le centre équestre sont détenues respectivement par Alain PAROT et Jean Luc PEYRAMAURE (l'exploitant du verger), ce dernier n'ayant aucun lien avec les actionnaires et dirigeants du Groupe et Virginie PAROT-GAUZIGNAC. La détention majoritaire de la SCI PARC NOVERT appartient à Alexandre PAROT et Virginie PAROT-GAUZIGNAC

La cession de ces sociétés, participations et ensemble immobilier n'a qu'un impact marginal sur le compte de résultat du Groupe, les sociétés agricoles générant un résultat d'exploitation non significatif.

Ces cessions réalisées sous la double condition suspensive de (i) l'obtention des financements nécessaires par les acquéreurs au plus tard le jour de l'admission des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext à Paris et (ii) la réalisation définitive de l'admission des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext à Paris seront effectuées au profit de sociétés hors Groupe détenues majoritairement par les actionnaires du Groupe (Alexandre Parot et Virginie Gauznigac Parot). Ces activités agricoles ont donc fait l'objet d'une évaluation par un tiers, évaluation qui a été retenue comme prix des transactions (se référer aux conclusions de l'expert intervenu et reprises au § 23.1.1).

La réalisation de ces cessions pour 2 208 K€, génèrera une moins-value de cession pour le Groupe de l'ordre de 427 K€ - moins-value principalement liée à la déneutrialisation comptable de la provision pour dépréciation du compte courant existant entre la Société et sa filiale SCEA Bois La Mandrie, suite à la cession hors Groupe, cette provision pour dépréciation a été matérialisée en perte exceptionnelle dans les comptes du Groupe -. Néanmoins, ces sorties permettront d'améliorer la position nette de trésorerie du Groupe telle que présentée au 31 décembre 2015 de 1 140 K€ et ce, compte tenu de la déduction des prix de cession (i) du remboursement d'une subvention d'équipement attachée aux écuries cédées ainsi que (ii) du remboursement des dettes financières existantes sur les activités cédées.

Compte tenu de la trésorerie générée par ces cessions, un dividende exceptionnel attaché à la cession de ces activités sera effectué pour 400 K€ ayant pour objet de rembourser partiellement un emprunt porté par la société AV Holding, principal actionnaire du Groupe. A l'issue de ces opérations, le Groupe aura amélioré sa situation nette de trésorerie de 740 K€.

2.3. Transaction sous protocole d'acquisition

Signature d'un protocole d'acquisition du Sous-Ensemble BEHRA en date du 29 juillet 2016, regroupant l'acquisition de 100% des titres des sociétés suivantes :

- **la société Allian's Car** (SAS) basée aux Ulis, hébergeant 1 site de distribution et réparation et comptant 14 collaborateurs ;
- **la société Behra Morangis Automobiles** (SAS) basée à Morangis, hébergeant 1 site de distribution et réparation et comptant 40 collaborateurs ;
- **la société GDS Automobiles** (SA) basée à Morigny-Champigny (Etampes) , hébergeant 2 sites de distribution et réparation et comptant 25 collaborateurs ;

- **la société Behra Orléans Nord (SAS)** basée à Fleury Les Aubrais, hébergeant 1 site de distribution et réparation et comptant 34 collaborateurs ;
- **la société Behra Orléans Sud (SAS)** basée à Olivet, hébergeant 2 sites de distribution et réparation et comptant 15 collaborateurs.

Ce projet d'acquisition s'inscrit dans le cadre de l'axe stratégique du Groupe relatif à son déploiement national sur le segment des Véhicules Particuliers sur les zones péri-urbaines (cf. § 6.5.1). En effet, le Sous-Ensemble hébergeant des sites de distribution de VP généralistes sur les marques FORD et Mitsubishi en Ile-de-France et dans le Loiret, cette acquisition permettrait au Groupe PAROT de déployer son activité sur cette zone stratégique. De plus, le groupe BERHA étant distributeur agréé de la marque FORD, le Groupe escompte un développement de l'activité existante de par sa pratique éprouvée depuis plus de 25 années en tant que distributeur FORD et de sa capacité démontrée à accroître le volume de vente lors de la reprise d'activité existantes et de manière induite des économies futures de coûts fixes (ces éléments, conformément à la recommandation AMF n°2013-08 n'ayant pas été pris en compte dans l'information pro-forma présentée). En 2015, le Sous-ensemble BEHRA a vendu 4 728 véhicules particuliers (3 299 véhicules neufs et 1 429 véhicules d'occasion).

Le Groupe a signé un protocole d'acquisition le 29 juillet 2016 devant donner lieu à un transfert de propriété du Sous-Ensemble au 30 octobre 2016 à l'issue d'un programme classique de due diligences d'acquisition menées par le Groupe.

Outre la condition suspensive liée au paiement du prix d'acquisition (cf. ci-dessous), ce protocole d'acquisition comporte 12 conditions suspensives dont 6 restent à lever à la date du présent Document de base comme indiqué au paragraphe 3 du présent Document de base.

Ces conditions suspensives sont usuelles dans ce type de transaction, les dirigeants estiment qu'elles ne sont pas de nature à remettre en cause la volonté d'acquisition du Sous-Ensemble (mais pourrait impacter par exemple le montant de la Garantie de Passif reçu), à la différence des transactions sous condition suspensive citées au paragraphe 2.2 ci-avant qui ne trouveraient pas à se réaliser si notamment la Société ne réalisait pas son introduction en bourse. Pour cette raison, le management considère que le Sous-Ensemble pour lequel ce protocole a été signé doit être inclus dans les informations financière pro forma présentées.

Le paiement du prix d'acquisition (6,2 M€) devra être acquitté au plus tard le 30 octobre 2016 à travers l'obtention d'un financement de 6,2 M€ à provenir i) d'une augmentation de capital du Groupe PAROT et /ou ii) d'un ou plusieurs emprunts. Au jour du présent Document de base, le management estime néanmoins pouvoir obtenir de la part de ses partenaires banquiers, comme pour ses acquisitions précédentes, le montant du financement nécessaire à l'acquisition du Sous-Ensemble si une augmentation de capital ne s'avérerait pas possible ou insuffisante, voire impossible au regard des conditions de marché.

Comme détaillé au paragraphe 4.1.5 ci-après l'hypothèse de financement privilégiée à ce jour par les dirigeants du Groupe est celle d'une augmentation de capital retranscrite dans le bilan Pro Forma résumé au 31 décembre 2015 présenté au paragraphe 3.2.

3. INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA PRESENTES

3.1. Principes de réalisation des comptes Pro Forma

Le bilan Pro Forma résumé est établi au 31 décembre 2015 comme si les différentes opérations d'acquisition et de cession étaient intervenues au 31 décembre 2015.

Le compte de résultat résumé Pro Forma pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 est établi comme si les différentes opérations d'acquisition et de cession étaient intervenues au 1er janvier 2015.

Les ajustements Pro Forma reposent sur les informations disponibles ainsi que sur certaines hypothèses jugées raisonnables par le Groupe PAROT à la date de leur établissement.

3.2. Comptes Pro Forma

3.2.1. Bilan Pro Forma résumé au 31 décembre 2015

En K€	Données historiques auditées PAROT 31 dec. 15 cf. note 4.1.1	Acquisition du Sous-ensemble VO3000	Ajustements proforma : Hypothèses intégration et financement Sous-ensemble VO3000 cf. note 4.1.4.1	Cessions participations sociétés agricoles cf. note 4.1.4.2	Dividende exceptionnel lié aux cessions des activités agricoles	Acquisition du Sous-ensemble BEHRA	Ajustements proforma : Hypothèses intégration et financement Sous-ensemble BEHRA cf. note 4.1.4.3	Données consolidées proforma 31 dec. 15
Ecart d'acquisition et fonds de commerce	4 265		2 414				1 435	8 114
Immobilisations inc., corp. et financières	15 415	601	-	(2 520)		3 355	(845)	16 005
Titres mis en équivalence	(78)							(78)
Total Actif Immobilisé	19 602	601	2 414	(2 520)	-	3 355	590	24 041
Stocks et en-cours	55 523	3 065		(111)		24 594		83 071
Clients et comptes rattachés	24 642	1 005	(52)	(142)		4 554	(83)	29 924
Autres actifs circulants	11 598	1 039		(217)		8 468		20 889
Disponibilités	7 973	663	(600)	1 140	(400)	416	-	9 193
Total Actif	119 338	6 373	1 762	(1 850)	(400)	41 388	507	167 118
Capitaux propres avant résultat	19 198	1 756	(1 756)	(398)	(400)	5 522	678	24 600
Résultat de l'exercice	(998)	406	(458)	(427)		87	(171)	(1 561)
Total Capitaux Propres part du Groupe	18 200	2 162	(2 214)	(825)	(400)	5 609	507	23 039
Intérêts des minoritaires	(56)		376					320
Total des capitaux propres	18 144	2 162	(1 838)	(825)	(400)	5 609	507	23 360
Provisions pour risques et charges	519	-						519
Emprunts et dettes financières	22 360	2 235	3 600	(732)		6 140	(3 050)	30 552
Fournisseurs et comptes rattachés	49 709	927		(62)		25 688		76 263
Autres dettes circulantes	28 606	1 049		(231)		3 951	3 050	36 424
Total passif	119 338	6 373	1 762	(1 850)	(400)	41 388	507	167 118

3.2.2. Compte de résultat résumé Pro Forma pour l'exercice clos le 31 décembre 2015

En K€	Données historiques auditées PAROT 31 dec. 15 cf. note 4.1.1	Acquisition du Sous-ensemble VO3000	Ajustements proforma : Hypothèses intégration et financement Sous- ensemble VO3000 cf. note 4.1.4.1	Cessions participations sociétés agricoles cf. note 4.1.4.2	Acquisition du Sous-ensemble BEHRA	Ajustements proforma : Hypothèses intégration et financement Sous- ensemble BEHRA cf. note 4.1.4.3	Données consolidées proforma 31 dec. 15
Chiffre d'affaires	225 892	57 156			91 115	(11 000)	363 163
dont CA réalisé sur Véhicules Neufs	112 870				64 785		177 654
dont CA réalisé sur Véhicules d'Occasion	60 305	57 156			12 843		130 304
dont CA réalisé sur Pièces de Rechange	30 982				9 893		40 875
dont CA réalisé sur Services	18 621				3 594		22 215
dont CA réalisé sur location	3 114				-		3 114
Coût des ventes	(193 615)	(52 923)			(79 365)	11 000	(314 903)
Marge Brute	32 277	4 233	-	-	11 750	-	48 260
Coûts de distribution	(19 233)	(2 329)	(52)		(7 675)	(83)	(29 372)
Marge Brute Contributive	13 044	1 904	(52)	-	4 075	(83)	18 888
Coûts généraux et administratifs	(11 949)	(1 309)			(3 640)		(16 898)
Autres produits & charges d'exploitation	210	158					368
Résultat d'exploitation	1 306	753	(52)	-	435	(83)	2 359
EBITDA	3 199	693			700		4 593
Résultat financier	(582)	(204)	(46)		(256)		(1 088)
Résultat courant des sociétés intégrées	723	549	(98)	-	179	(83)	1 270
Produits exceptionnels				2 208			-
charges exceptionnelles				(2 635)			
Résultat exceptionnel	(1 910)	(5)		(427)	(92)		(2 434)
Impôts sur les résultats	543	(138)					405
Résultat net des sociétés intégrées	(643)	406	(98)	(427)	87	(83)	(759)
Quote-part de résultat des sociétés MEE	(71)						(71)
Dotations aux amort. des écarts d'acquisition	(283)						(283)
Résultat net de l'ensemble consolidé	(998)	406	(98)	(427)	87	(83)	(1 113)
Intérêts minoritaires			61				61
Résultat net (part du groupe)	(998)	406	(159)	(427)	87	(83)	(1 174)

4. NOTES ANNEXES AUX INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA

4.1. Base de préparation

4.1.1. Informations financières sous-jacentes

Les *Informations Financières Pro Forma* ont été établies à partir des informations financières historiques suivantes, à partir desquelles des retraitements et reclassements de présentation ont été effectués :

- Les comptes consolidés établis selon le référentiel français (CRC 99-02) du Groupe **PAROT** au 31 décembre 2015 ayant fait l'objet d'un audit par le collège des Commissaires aux comptes (Serge Ferrière et Auditoria) ayant émis une opinion sans réserve en date du 15 juin 2016. Ces états financiers inclus dans le jeu de comptes 2013-2015 établis par la Société pour les besoins de l'introduction en bourse sur Alternext figurent au chapitre 20.1 du présent Document.
- Les comptes statutaires établis en principes comptables français de **VO 3000, TRANS AUTO AUVERGNE ainsi que de la SCI B2P (ensemble le « groupe VO 3000 »)** au 30 septembre 2015 ayant fait l'objet d'un audit par le Cabinet NB CONSEIL à Clermont-Ferrand ayant émis une opinion sans réserve en date du 14 mars 2016.
Ces comptes ont également fait l'objet de revue approfondie de la part des équipes financières du Groupe Parot dans le cadre des diligences liées à l'acquisition.
- Les derniers comptes annuels établis :
 - o au 31 décembre 2015 pour la SCEA ECURIES DE NOVERT, la SCI des ECURIES DE NOVERT et au
 - o au 30 septembre 2015 pour la SCEA BOIS LA MANDRIE ;ayant servi de base aux opérations de cession et détermination des plus et moins-values de cession notamment. Ces comptes ont été établis par la direction du Groupe d'une part et font partie intégrante des comptes consolidés audités par le collège des Commissaires aux Comptes du Groupe.
- Les comptes statutaires des sociétés **Allians'Car, GDS Automobiles, Behra Morangis Automobiles, Behra Orléans Nord et Behra Orléans Sud, (« Sous-Ensemble BEHRA »)** établis en principes comptables français au 31 décembre 2015 ayant fait l'objet d'un audit par le collège des commissaires aux comptes Didier HASSAN, le cabinet CECAUDIT INTERNATIONAL, le Cabinet ATISSE AUDIT et EXPERTISE ayant émis une opinion sans réserve en date du 29 juillet 2016.
Ces comptes font l'objet d'une revue approfondie de la part des équipes financières du Groupe Parot dans le cadre des diligences liées à l'acquisition.

4.1.2. Référentiel comptable utilisé

Les informations financières Pro Forma sont établies conformément aux principes comptables français, qui sont appliqués par le Groupe et continueront à être appliqués dans les prochains états financiers que publiera le Groupe PAROT.

Les comptes des Sous-Ensembles VO 3000 et Behra sont des comptes combinés, il s'agit de l'agrégation des comptes statutaires des sociétés incluses dans les périmètres des Sous-Ensembles acquis (à savoir trois sociétés pour VO 3000 et cinq sociétés pour Behra). Lors du premier exercice de consolidation post acquisition, il ne peut être exclu que certains éléments liés la consolidation divergent des éléments repris dans ces données pro-forma et que d'autres reclassements ou ajustements puissent se révéler nécessaires lorsque le groupe arrêtera son prochain jeu d'états financiers

Néanmoins, toutes les sociétés acquises ou en cours d'acquisition sont basées en France, et établissaient des comptes statutaires selon le référentiel comptable français.

Par ailleurs, aucune des sociétés acquises ou sous protocole d'acquisition n'appliquaient de traitements comptables dans ses comptes statutaires qui auraient pu être divergents de ceux pratiqués par le Groupe au niveau consolidé (en particulier, absence de retraitement des opérations de crédit-bail le cas échéant). Le Groupe a par ailleurs procédé à l'analyse des créances clients, des stocks et en cours ainsi que des opérations intercompagnies entre les sociétés acquises afin d'en retraiter leurs impacts.

4.1.3. Décalages de dates de clôture

Le décalage de date de clôture ne dépassant pas trois mois, les comptes des entités VO 3000, TRANS AUTO AUVERGNE et SCI B2P (le « groupe VO 3000 ») ont été repris comme tels sans établissement de situation intermédiaire. Cette convention est en effet conforme aux dispositions de la recommandation AMF n° 2013-08 qui autorise pour les besoins de l'information pro-forma un décalage maximum de trois mois.

En ce qui concerne ces sociétés, il faut signaler qu'il n'y a eu aucun événement majeur ni saisonnalité dans l'activité entre la date de clôture des comptes sociaux et le 31 décembre 2015 de nature à affecter de manière significative les comptes au 31 décembre 2015.

4.1.4. Hypothèses de construction

Le bilan Pro Forma résumé est établi au 31 décembre 2015 comme si les différentes opérations d'acquisition et de cession étaient intervenues au 31 décembre 2015.

Le compte de résultat résumé Pro Forma pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 est établi comme si les différentes opérations d'acquisition et de cession étaient intervenues au 1er janvier 2015.

Tous les ajustements Pro Forma se rapportent directement aux acquisitions et aux cessions réalisées.

Les Informations Financières Pro Forma ne tiennent pas compte :

- d'économie de coûts ou d'autres synergies qui pourraient résulter des acquisitions ou de cessions;
- d'éléments particuliers qui pourraient résulter des coûts de restructuration ou d'intégration qui pourraient être engagés du fait des acquisitions ;
- d'éventuels charges ou produits d'impôt qui pourraient résulter d'une nouvelle structuration du groupe ;

- des impacts qui pourraient résulter d'évolutions dans la structure financière du nouveau groupe combiné ;
- des impacts de la cession de certains actifs qui pourrait être envisagée suite aux acquisitions.

Reclassements et harmonisation des principes comptables

Une analyse préliminaire a été effectuée afin d'identifier les ajustements Pro Forma à comptabiliser le cas échéant, dans le but d'harmoniser les principes comptables appliqués à des transactions similaires. Le Groupe PAROT n'exclut pas que d'autres reclassements ou ajustements puissent se révéler nécessaires lorsque le groupe arrêtera son prochain jeu d'états financiers.

Opérations intragroupes

A l'issue des acquisitions effectuées, toutes les transactions effectuées entre le Groupe PAROT et les sociétés acquises sont qualifiées d'opérations intragroupes. Les flux existants entre le Groupe PAROT et les sociétés acquises sont de nature commerciale. Le Groupe a par ailleurs procédé à l'analyse des opérations intercompagnies entre les sociétés acquises afin d'en retraiter leurs impacts.

Détermination des écarts d'acquisition provisoires

Pour les besoins de l'établissement de ces Informations Financières Pro Forma, et conformément au règlement CRC 99-02, les écarts de première consolidation déterminés par différence entre le prix d'achat des titres et la quote-part des capitaux propres qu'ils représentent à la date d'acquisition ont été portés au poste écart d'acquisition.

L'écart d'acquisition préliminaire Pro Forma dégagé à l'issue de ce calcul ne présage en rien de l'écart d'acquisition final qui résultera des travaux de réévaluation des actifs et des passifs à leur juste valeur à mener, dans un délai de délai se terminant à la clôture du premier exercice ouvert postérieurement à l'acquisition.

En conséquence, l'évaluation du prix d'acquisition, son affectation et les ajustements Pro Forma en résultant sont présentés à titre préliminaire et ont été établis exclusivement pour les besoins de l'élaboration des Informations Financières Pro Forma. Ces données sont donc susceptibles, conformément au référentiel français CRC 99-02, de faire l'objet de modifications ultérieures en fonction de l'évaluation définitive des justes valeurs qui seront établies après la date de réalisation effective des acquisitions.

4.1.4.1. Flux et retraitements liés à l'intégration du Sous-Ensemble VO 3000

Le bilan et le compte de résultat sont intégrés sur la base des états financiers sociaux de l'exercice 2015 clôturés au 30 septembre 2015 pour les trois sociétés acquises (audités et certifiés par les commissaires aux comptes), sans retraitement des comptes statutaires au sein de la colonne « *Acquisition du Sous-ensemble VO3000* ».

Les flux et retraitements effectués dans la colonne « *Ajustements pro-forma : Hypothèses intégration et financement Sous-ensemble VO3000* » au titre de l'exercice de consolidation effectué pour établir des informations pro-forma résultent des opérations suivantes :

- (i) Paiement du prix d'acquisition des titres de 4 200 K€ :
 - a. via la trésorerie propre du Groupe impactant à la baisse le poste Disponibilités à hauteur de 600 K€ ;
 - b. via trois emprunts d'un montant total de 3 600 K€ ayant contribué à l'augmentation des dettes financières d'un même montant.

Dans le même temps, cette opération a généré une augmentation des charges financières liée à aux emprunts souscrits évaluées pour l'exercice 2015 à 46 K€

Pour plus de détails, se reporter au paragraphe suivant 4.1.5.

- (ii) Retraitement des titres et constatation de l'écart d'acquisition selon les schémas de comptabilisation suivants :
 Prix des titres : 4 200 K€
 - Situation nette comptable du « Sous-Ensemble VO3000 » hors minoritaires (376 K€) : soit 1 786 K€
 = 2 414 K€
- (iii) Conformément aux règles et méthodes comptables internes au Groupe, constatation d'une provision pour dépréciation des comptes clients pour un montant de 52 K€ dont l'incidence affecte le bilan pour le poste client et les coûts de distribution dans le compte de Résultat.
- (iv) Il n'a pas été identifié d'éléments nécessitant de procéder à des retraitements au niveau du poste « Stocks et en-cours »
- (v) Il n'a pas été identifié de flux commerciaux entre les sociétés acquises nécessitant d'être retraités.

4.1.4.2. Flux et retraitements liés à sortie des activités agricoles

Les flux et retraitements résultant de ces opérations concernent la cession des titres des deux SCEA (Ecuries de Nover et Bois la Mandrie), des 10% de la SCI PARC NOVERT ainsi que la cession du bâtiment de la SCI Ecuries de Nover portant l'immobilier affecté à l'exploitation par la SCEA des Ecuries de Nover. Les prix de cession ont été retenus sur la base des valeurs d'expert telles que reprise au paragraphe 23.1.2 du présent Document de base.

Ensemble immobilier porté par la SCI des Ecuries de Nover

- (i) La cession de l'immeuble sera effectuée pour 1 900 K€ constatée en produits exceptionnel et en disponibilités.
- (ii) Cette cession s'accompagnera du remboursement (i) de deux emprunts pour un montant total de 660 K€ ainsi que (ii) d'un solde de subvention d'équipement pour 350 K€.
 Cette opération se traduit donc par une augmentation de la trésorerie nette du Groupe à hauteur de 890 K€.
- (iii) Au niveau du compte de résultat, la sortie des actifs et passifs liés à l'immeuble génère une moins-value exceptionnelle de 93 K€.

Immédiatement après la cession, la SCI hébergeant l'ensemble immobilier, qui n'aura plus alors ni actif, ni passif sera dissoute par confusion de patrimoine au sein de la Société sans impact comptable sur les comptes du Groupe.

SCEA des Ecuries de Nover

- (i) La cession de la SCEA sera effectuée pour 308 K€ constatée en produits exceptionnel et en disponibilités. Par ailleurs, des soldes positifs de trésorerie pour 58 K€ seront également transférés aux acquéreurs.
- (ii) Cette opération se traduit par une augmentation de la trésorerie de 250 K€ et sans impact résultat, l'actif net cédé étant équivalent au prix de cession.

SCEA Bois la Mandrie

- (i) La cession sera effectuée à l'euro symbolique pour des titres inscrits à l'actif du Groupe PAROT pour 2€.
- (ii) L'impact de cette opération se traduit par la constatation en compte de résultat d'une charge exceptionnelle de 334 K€ liée à la déneutralisation comptable de la provision pour dépréciation du compte courant existant entre la Société et sa filiale SCEA Bois La Mandrie, suite à la cession hors Groupe, cette provision pour dépréciation a été matérialisée en perte exceptionnelle dans les comptes du Groupe

SCI Parc de Nover

Pour rappel, le Groupe détient 10% dans cette SCI, c'est donc cette participation qui est cédée.

- (i) La cession sera effectuée à l'euro symbolique pour des titres inscrits à l'actif du Groupe PAROT pour 1€ sans aucune autre incidence sur les comptes du Groupe.

4.1.4.3. Flux et retraitements liés à l'intégration du Sous-Ensemble Behra

Le bilan et le compte de résultat sont intégrés sur la base des états financiers sociaux de l'exercice 2015 clôturés au 31 décembre 2015 pour les cinq sociétés acquises (audités et certifiés par les commissaires aux comptes), sans retraitement des comptes statutaires au sein de la colonne « Acquisition du Sous-ensemble BEHRA » ;

Les flux et retraitements effectués dans la colonne « *Ajustements pro-forma : Hypothèses intégration et financement Sous-ensemble BEHRA* » au titre de l'exercice de consolidation effectué pour établir des informations pro-forma résultent des opérations suivantes :

- (i) Paiement du prix d'acquisition des titres de 6 200 K€ via une augmentation de capital équivalente en permettant le financement
Pour plus de détails, se reporter au paragraphe suivant 4.1.5.
- (ii) Retraitement des titres et constatation de l'écart d'acquisition selon les schémas de comptabilisation suivants :
Prix des titres : 6 200 K€
- Situation nette comptable du « Sous-Ensemble BEHRA » acquis, soit 5 610 K€
= 590 K€
Par ailleurs, le Groupe a identifié 845 K€ de fonds de commerce dans les comptes du Sous-ensemble Behra reclassé conformément aux règles comptables du Groupe en « Ecart d'acquisition et fonds de commerce ».
- (iii) Suite à la vérification par le Groupe PAROT des opérations intervenues entre les sociétés du Sous-Ensemble acquis, il a été identifié des cessions de véhicules entre les sociétés acquises pour 11 000 K€ sur un Chiffre d'affaires combiné intégré de 91 115 K€ et son corollaire en coût des ventes. Il a donc été procédé à l'élimination de ces opérations inter compagnies.
- (iv) Conformément aux règles et méthodes comptables internes au Groupe, constatation d'une provision pour dépréciation des comptes clients pour un montant de 83 K€ dont l'incidence affecte le bilan pour le poste client et le coût de distribution dans le compte de Résultat.
- (v) Il n'a pas été identifié d'éléments nécessitant de procéder à des retraitements au niveau du poste « Stocks et en-cours »
- (vi) Parmi les 6 040 K€ d'emprunts et dettes financières repris, le Groupe a identifié 3 050 K€ de financements dédiés aux stocks via des organismes dédiés, dont l'échéance est inférieure à

un an. Conformément, aux règles du Groupe, ces financements dédiés aux stocks ont été reclassés en autres dettes d'exploitation.

4.1.5. Modalités de financement des acquisitions

Les données financières Pro Forma ont été établies en intégrant les différents financements mis en place à l'occasion des acquisitions présentées.

Acquisition du Sous-Ensemble VO 3000

Le montant de l'acquisition du Sous-Ensemble VO 3000 s'est élevé à 4 200 K€ payables pour partie grâce à la trésorerie du Groupe (600 K€) et pour partie par endettement bancaire (3 600 K€). Cette acquisition ne comporte pas de clause dites d'earn-out (compléments de prix), néanmoins, le Groupe s'est engagé irrévocablement à travers un pacte d'associé signé lors de l'acquisition à racheter aux minoritaires leurs détentions résiduelles dans la sociétés VO 3000 à intervenir :

- entre le 1^{er} juillet 2018 et le 1^{er} octobre 2018 ou
- dans les trois mois à compter de la date de rupture du contrat de travail liant l'actionnaire minoritaire à la société VO 3000.

A défaut d'exercice par le minoritaire de cette promesse d'achat dans l'une des deux périodes susvisées, la promesse d'achat deviendra caduque.

Le prix d'acquisition des titres restant est basé sur un multiple de l'EBE⁴⁶ moyen de la société réalisé au cours des 3 derniers exercices sociaux clos immédiatement après la date de notification d'exercice d'achat par le(s) minoritaire(s). Cet engagement hors-bilan, n'a pas d'impact sur la présentation des données pro forma.

Les modalités de financement retenues sont les suivantes :

- 1) 3 600 K€ en endettement bancaire moyen terme à travers la souscription de 3 emprunts dont les conditions sont les suivantes :
 - Emprunt N°1 CACF: 1 200 K€ /84 mois au taux fixe de 1,67% ;
 - Emprunt N°2 CAISSE d'EPARGNE : 1 200 K€ /84 mois au taux fixe de 1,67% ;
 - Emprunt N°3 BPI France prêt de croissance : 1 200 K€/84 mois (avec un différé de 24 mois) au taux fixe de 2,41%
- 2) 600 K€ grâce à la trésorerie disponible du Groupe

Il a donc été tenu compte du coût du financement de ces acquisitions dans le résultat financier sur la base des taux tels qu'indiqués ci-dessus tel que présenté dans le compte de résultat consolidé Pro Forma au 31 décembre 2015.

Acquisitions sous protocole d'acquisition (Sous-Ensemble BEHRA)

Comme indiqué précédemment, le protocole d'acquisition signé par le Groupe portant sur l'acquisition du Sous-Ensemble BEHRA prévoit un paiement du prix de 6 200 K€. Le prix d'acquisition sera acquitté au plus tard le 31 octobre 2016 à travers l'obtention d'un financement de 6 200 K€ à provenir i) d'une augmentation de capital du Groupe PAROT et /ou ii) d'un ou plusieurs emprunts.

L'hypothèse de financement privilégiée à ce jour par les dirigeants du Groupe est celle d'une augmentation de capital. Il n'a donc été tenu compte d'aucun coût de financement de cette acquisition dans le résultat financier tel que présenté dans le compte de résultat consolidé Pro Forma au 31 décembre 2015 et une augmentation de capital a été intégrée d'un montant correspondant au prix d'acquisition du groupe BEHRA.

⁴⁶ L'EBE désignant l'Excédent Brut d'Exploitation comparable à l'EBITDA tel que défini dans les comptes consolidés du Groupe, après neutralisation néanmoins des loyers des crédits-baux immobiliers supportés le cas échéant par la société

20.3 ETATS FINANCIERS HISTORIQUES DE GROUPE PAROT S.A.

La Société ayant établi des comptes consolidés sur la période de référence, les états financiers individuels historiques de GROUPE PAROT ne sont pas intégrés dans le présent Document de base.

20.4 VERIFICATION DES INFORMATIONS FINANCIERES HISTORIQUES ANNUELLES

20.4.1 Rapport d'audit des commissaires aux comptes sur les comptes consolidés établis selon les principes comptables généralement admis en France pour la période allant du 1^{er} janvier 2013 au 31 décembre 2015

« Au Président Directeur Général,

En notre qualité de Commissaires aux Comptes de la société GROUPE PAROT et en application du règlement (CE) n° 809/2004 dans le cadre du projet d'admission des actions de la société sur le marché Alternext, nous avons effectué un audit des comptes consolidés établis par destination de la société GROUPE PAROT relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2013, 2014 et 2015, établis pour les besoins du prospectus et présentés conformément aux règles et principes comptables français, tels que joints au présent rapport.

Les comptes consolidés de votre société ont été arrêtés par votre Directoire le 14 juin 2016. Ces comptes ont fait l'objet de notre part d'un premier rapport en date du 7 juillet 2016 dans lequel nous avons formulé une opinion favorable avec observation et sans réserve sur les comptes consolidés relatifs aux exercices clos les 31 décembre 2013, 2014 et 2015. Ces comptes ont été modifiés par le Conseil d'administration du 26 août 2016 pour prendre en compte les rectifications effectuées sur les états financiers consolidés de votre société suite à l'instruction du document de base par les services de l'Autorité des marchés financiers. Nous sommes de ce fait amenés à émettre un nouveau rapport qui se substitue à notre premier rapport du 7 juillet 2016.

Ces comptes consolidés ont été établis sous la responsabilité du Conseil d'administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

A notre avis, les comptes consolidés établis pour les besoins du prospectus présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs et au regard des règles et principes comptables français, le patrimoine et la situation financière aux 31 décembre 2013, 2014 et 2015, ainsi que le résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation pour chacun des exercices clos à ces dates.

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note « 3.2 Base de préparation des comptes consolidés » et la note « 1.4. Evénements marquants de l'exercice clos le 31 décembre 2015 », relative à la dépréciation exceptionnelle des stocks de véhicules commerciaux et aux litiges opposants : la société Parot Premium au liquidateur de la société Hélice Auto et la société Parot V.I. à la société Commarieu.

A Bordeaux et Ussac, le 31 août 2016
Les Commissaires aux Comptes

Serge Ferrière

Pierre RIBAC
SARL AUDITORIA »

20.4.2 Rapport des commissaires aux comptes relatifs aux données financières consolidées pro-forma au 31 décembre 2015

« Au Président Directeur Général,

En notre qualité de Commissaires aux Comptes et en application du règlement (CE) n°809/2004, nous avons établi le présent rapport sur les informations financières pro forma de la société GROUPE PAROT relatives à l'exercice clos le 31 décembre 2015 inclus dans la partie 20.2 du document de base préparé dans le cadre de l'introduction en bourse de la société sur Alternext.

Ces informations financières pro forma ont été préparées aux seules fins d'illustrer l'effet que les diverses opérations de croissance externe et de cessions intervenues depuis l'exercice clos le 31 décembre 2015 auraient pu avoir sur le bilan consolidé au 31 décembre 2015 et le compte de résultat consolidé de l'exercice clos le 31 décembre 2015, de la société GROUPE PAROT si les opérations avaient pris effet au 1er janvier 2015. De par leur nature même, elles décrivent une situation hypothétique et ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient pu être constatées si l'opération ou l'évènement était survenu à une date antérieure à celle de sa survenance réelle ou envisagée.

Ces informations financières pro forma ont été établies sous votre responsabilité en application des dispositions du règlement (CE) n°809/2004 et des recommandations ESMA relatives aux informations financières pro forma.

Il nous appartient, sur la base de nos travaux, d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe II, point 7, du règlement (CE) n°809/2004, sur le caractère adéquat de l'établissement des informations pro forma.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relatives à cette mission. Ces diligences, qui ne comportent ni audit ni examen limité des informations financières sous-jacentes à l'établissement des informations financières pro forma, ont consisté principalement à vérifier que les bases à partir desquelles ces informations financières pro forma ont été établies concordent avec les documents source tels que décrits dans les notes explicatives aux informations financières pro forma, à examiner les éléments probants justifiant les retraitements pro forma et à nous entretenir avec la direction de la société GROUPE PAROT pour collecter les informations et les explications que nous avons estimées nécessaires.

A notre avis :

- les informations financières pro forma ont été adéquatement établies sur la base indiquée ;
- cette base est conforme aux méthodes comptables de l'émetteur.

Ce rapport est émis aux seules fins de l'enregistrement du document de base auprès de l'AMF et, le cas échéant, de l'offre au public en France et dans les autres pays de l'Union européenne dans lesquels un prospectus, comprenant le document de base, visé par l'AMF, serait notifié, et ne peut pas être utilisé dans un autre contexte.

A Bordeaux et Ussac, le 19 septembre 2016
Les Commissaires aux Comptes

Serge Ferrière

Pierre RIBAC
SARL AUDITORIA »

20.4.3 Autres informations vérifiées par le contrôleur légal

Néant.

20.5 DATE DES DERNIERES INFORMATIONS FINANCIERES

30 juin 2016.

20.6 INFORMATIONS FINANCIERES INTERMEDIAIRES

20.6.1 Comptes semestriels consolidés au 30 juin 2016

(montants en milliers d'euros)

En milliers d'euros	Note			30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015*
		Brut	Amt / Dépréciation	Net	Net	Net
Ecart d'acquisition et fonds de commerce	1.1	9 693	(3 462)	6 232	4 265	4 414
Immobilisations incorporelles	1.2	899	(445)	454	261	248
Immobilisations corporelles	1.3	29 468	(13 621)	15 847	14 766	15 051
Immobilisations financières	1.4	416	-	416	387	389
Titres mis en équivalence	1.5	(27)		(27)	(78)	(47)
Total Actif Immobilisé		40 449	(17 527)	22 922	19 601	20 055
Stocks et en-cours	2	66 873	(3 431)	63 442	55 523	49 870
Clients et comptes rattachés	3	28 217	(2 527)	25 691	24 642	21 255
Autres créances et comptes de régularisation	4	11 614	-	11 614	10 888	12 450
Impôts différés actifs	19	555		555	710	230
Valeurs mobilières de placement	5			-		
Disponibilités	5	5 036		5 036	7 973	4 139
Total Actif		152 745	(23 485)	129 259	119 337	107 999

	Note		30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015*
Capital	6		4 841	4 841	4 841
Primes liées au capital	6		2 994	2 994	2 994
Réserves consolidées			10 347	11 363	11 392
Résultat consolidé part du groupe			441	(998)	79
Total Capitaux Propres part du Groupe			18 623	18 200	19 305
Intérêts des minoritaires			398	(56)	58
Total des capitaux propres			19 022	18 144	19 364
Provisions pour risques et charges	7		660	519	649
Emprunts et dettes financières	8		28 940	22 360	23 446
Fournisseurs et comptes rattachés	9		51 216	49 709	35 852
Autres dettes et comptes de régularisation	9		27 617	26 909	26 940
Impôts différés passifs	19		1 805	1 697	1 748
Total Passif			129 259	119 338	107 999

* Les comptes intermédiaires au 30 juin 2015 n'ont fait l'objet ni d'un audit ni d'un examen limité

Compte de résultat consolidé

(montants en milliers d'euros)

En milliers d'euros	Note	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015*
Chiffre d'affaires	10	126 090	225 892	113 842
Coût des ventes		106 940	193 615	97 304
Marge Brute		19 150	32 277	16 538
Coûts de distribution	11	(10 259)	(19 233)	(9 414)
Marge Brute Contributive		8 891	13 044	7 124
Coûts généraux et administratifs	12	(7 822)	(11 949)	(6 410)
Autres produits & charges d'exploitation	15	200	210	(13)
Résultat d'exploitation		1 269	1 306	701
Résultat financier	17	(438)	(582)	(281)
Résultat courant des sociétés intégrées		830	723	420
Résultat exceptionnel	18	(53)	(1 910)	(107)
Impôts sur les résultats	19	(199)	543	(39)
Résultat net des sociétés intégrées		579	(643)	274
Quote-part de résultat des sociétés mises en équivalence	1.5	13	(71)	(35)
Dotations aux amortissements des écarts d'acquisition		(142)	(283)	(162)
Résultat net de l'ensemble consolidé		450	(998)	77
Intérêts minoritaires		(9)		
Résultat net (part du groupe)		441	(998)	77
Résultat par action	19	1,46 € -	3,30 €	0,26 €

* Les comptes intermédiaires au 30 juin 2015 n'ont fait l'objet ni d'un audit ni d'un examen limité

Tableau de variation des capitaux propres consolidés

(montants en milliers d'euros)

En milliers d'euros	Capital	Primes liées au capital	Réserves consolidées	Résultat consolidé	Capitaux propres part du groupe	Intérêts minoritaires	Capitaux propres
Capitaux propres au 30/06/15*	4 841	2 994	11 391	78	19 305	58	19 363
Capitaux propres au 31/12/15	4 841	2 994	11 364	(998)	18 200	(56)	18 145
Affectation du résultat exercice n-1			(998)	998	-		
Résultat de l'exercice				450	441	9	450 **
Augmentation de capital					-		
Autres mouvements			(18)		(18)	445	427
Dividendes distribués					-		
Capitaux propres au 30/06/16	4 841	2 994	10 347	450	18 623	398	19 022

**Le principal impact des intérêts minoritaires sur la période est lié à l'entrée de périmètre du sous-ensemble VO 3000.

* *Les comptes intermédiaires au 30 juin 2015 n'ont fait l'objet ni d'un audit ni d'un examen limité*

Tableau des flux de trésorerie consolidé

(montants en milliers d'euros)

en milliers d'euros	Note	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015
Résultat net des sociétés intégrées		450	(998)	77
Elimination des dotations aux amortissements et provisions nettes de reprises ⁽¹⁾	14	1 053	2 104	977
Elimination amortissement écarts d'acquisition		142	283	162
Élimination des résultats de cession	18	(84)	(54)	(16)
Elimination de la charge (du produit) d'impôt	19	199	(543)	39
Elimination du résultat financier non décaissé	8/17	(32)	(72)	(11)
Autres produits et charges sans incidence sur la trésorerie		231	(37)	72
Marge brute d'autofinancement des sociétés intégrées (MBA)		1 959	684	1 300
Variation du BFR lié à l'activité		3 889	(677)	5 485
<i>Dont variation nette des stocks</i>	2	2 898	1 375	(4 278)
<i>Dont variation nette des créances clients</i>	3	74	3 663	276
<i>Dont variation nette des dettes fournisseurs</i>	9	1 215	(3 665)	10 192
<i>Dont variation nette des autres créances et comptes de régularisation ⁽²⁾</i>	4	(787)	2 410	3 491
<i>Dont variation nette des autres éléments des autres dettes et régularisation ⁽²⁾</i>	9	489	(4 460)	(4 196)
Impôts sur les sociétés décaissés			(171)	(102)
FLUX NET DE TRÉSORERIE GÉNÉRÉS PAR L'ACTIVITÉ		(1 930)	1 190	(4 287)
Acquisition d'immobilisations corporelles et incorporelles et fonds de commerce	1.1/1.2 / 1.3	(1 252)	(1 951)	(1 668)
Cession d'immobilisations corporelles et incorporelles	1.1/1.2 / 1.4	293	230	100
Variation des dettes sur acquisitions d'immobilisations corporelles et incorporelles	9		23	
Variation des immobilisations financières	1.4	26	(1)	
Incidence des variations de périmètre ⁽³⁾		(6 686)	-	
FLUX NET DE TRÉSORERIE LIÉS AUX OPÉRATIONS D'INVESTISSEMENTS		(7 619)	(1 699)	(1 568)
Variation comptes courants	9		225	
Dividendes versés aux actionnaires de la maison mère	9		(520)	(520)
Émission d'emprunts	8	3 600	573	573
Remboursement d'emprunts	8	(895)	(1 478)	(939)
FLUX NET DE TRÉSORERIE LIÉS AUX OPÉRATIONS DE FINANCEMENT		2 705	(1 200)	(887)
Incidence de la variation des taux de change			-	
Variation de la trésorerie nette		(6 845)	(1 710)	(6 742)
Trésorerie nette d'ouverture	5	(8 433)	(6 723)	(6 723)
Trésorerie nette de clôture	5	(15 278)	(8 432)	(13 465)
Variation de la trésorerie nette		(6 845)	(1 709)	(6 742)
		(0)		
Décomposition de la trésorerie nette de clôture				
Valeurs mobilières et Disponibilités	5	5 036	7 973	4 139
Concours bancaires courants ⁽⁴⁾	8	(20 314)	(16 405)	(17 604)
Trésorerie nette de clôture		(15 278)	(8 432)	(13 465)

⁽¹⁾ A l'exclusion des variations des provisions sur actifs circulants prises en variations de BFR

⁽²⁾ Hors variation des comptes courants

⁽³⁾ Incidence des variations de périmètre (acquisition du sous-ensemble VO 3000 en mai 2016) avec effet au 1er juin 2016

Prix d'achat du sous-ensemble : - 4 200 K€

+ Trésorerie acquise du Sous-Ensemble : + 686 K€

- Lignes bancaires court terme dédiées au financement des stocks : 3 173 K€

⁽⁴⁾ Les concours bancaires courants figurent dans les dettes financières en note 8

* Les comptes intermédiaires au 30 juin 2015 n'ont fait l'objet ni d'un audit ni d'un examen limité

Annexe des comptes consolidés

Les présents comptes consolidés ont été établis au titre du 1er semestre 2016 clos le 30 juin 2016. S'agissant d'une première consolidation semestrielle, les comptes intermédiaires au 30 juin 2015 n'ont fait l'objet ni d'un audit, ni d'un examen limité.

Tous les montants sont exprimés en milliers d'euros, sauf mention contraire.

1 Nature de l'activité et événements significatifs

1.1. Information relative à la société et à son activité

GROUPE PAROT (« la Société ») est une société anonyme, de droit français, mère du groupe GROUPE PAROT (« le groupe »). Elle est enregistrée auprès du Registre du Commerce et des Sociétés de Bordeaux sous le numéro B 342 214 825.

Le Groupe est un spécialiste de la distribution de véhicules particuliers et commerciaux (véhicules industriels.)

Le siège social de la société est situé à l'adresse suivante : ZAC de Fieuzal, 33520 Bruges

1.2. Evènements marquants de la période close le 30 juin 2016

- Rachat du Sous-Ensemble VO 3000 en mai 2016 avec effet au 1^{er} juin 2016, spécialisé dans la vente de Véhicules d'Occasion (VO) à professionnels et dont l'activité est largement décrite au 6.3.1.1. Le Sous-Ensemble est composé de trois sociétés sans lien capitalistique entre elles :
 - la société VO 3000 (SAS) basée à Clermont-Ferrand, rachetée à 80% par le Groupe (les 20% restant étant détenus par deux des trois fondateurs de la société) et comptant 20 salariés ;
 - la société Trans Auto Auvergne (SARL) basée à Clermont Ferrand, rachetée à 77,5% par le Groupe (les 22,5% étant détenue par la gérante historique de la société), société de moyens comptant 2 salariés et assurant le transport des Véhicules d'Occasion des sites de VO 3000 vers les garages des clients professionnels qui le souhaitent ;
 - la SCI B2P basée à Clermont-Ferrand, rachetée à 100% par le Groupe hébergeant les sites du Sous-Ensemble à Clermont-Ferrand et Poligny.

Le prix d'acquisition pour les titres des 3 sociétés a été de 4,2 M€. Cette acquisition financée à hauteur de 3,6 M€ par dettes bancaires et à hauteur de 0,6 M€ par la trésorerie disponible, participera de manière active à la croissance du Groupe notamment sur le segment des Véhicules d'Occasion Particuliers. Compte tenu d'une situation nette acquise pour le Sous-Ensemble de 1 543 K€ et d'un écart d'évaluation sur des constructions acquises à hauteur de 520 K€, les écarts d'acquisition constatés dans les comptes du Groupe au 30 juin 2016 s'établissent à 2 137 M€. Conformément a règlement CRC 99-02, le Groupe dispose jusqu'au 31 décembre 2017 pour procéder le cas échéant à la finalisation de l'allocation de ce dernier aux actifs et passifs acquis.

Cette acquisition a impacté le résultat net de la période à hauteur de 60 K€ (1 mois d'activité du sous-ensemble VO 3000).

- Signature d'une LOI en mars 2016 portant sur l'acquisition pour un montant de 6,2 M€ du Sous-Ensemble Behra. Ce Sous-Ensemble, composé de cinq sociétés sœurs pour lesquelles le Groupe a racheté 100% des titres, est spécialisé dans le secteur de la distribution automobile sur les marques Ford et Mitsubishi dans la région Ile de France et le Loiret.
- Lancement d'un processus d'introduction en Bourse en janvier 2016 afin d'envisager une cotation d'ici la fin de l'année 2016 sous réserve des conditions de marché
- En date du 30 juin 2016, l'Assemblée Générale a décidé du changement de mode de gouvernance de la SA Groupe PAROT du mode dual vers un mode à Conseil d'administration.

1.3. Evènements postérieurs à la clôture du 30 juin 2016

- 29 juillet 2016 : **Signature d'un protocole d'acquisition du Sous-Ensemble BEHRA**, regroupant l'acquisition de 100% des titres des sociétés suivantes :
 - **la société Allian's Car (SAS)** basée aux Ulis, hébergeant 1 site de distribution et réparation et comptant 14 collaborateurs ;
 - **la société Behra Morangis Automobiles (SAS)** basée à Morangis, hébergeant 1 site de distribution et réparation et comptant 40 collaborateurs ;
 - **la société GDS Automobiles (SA)** basée à Morigny-Champigny (Etampes) , hébergeant 2 sites de distribution et réparation et comptant 25 collaborateurs ;
 - **la société Behra Orléans Nord (SAS)** basée à Fleury Les Aubrais, hébergeant 1 site de distribution et réparation et comptant 34 collaborateurs ;
 - **la société Behra Orléans Sud (SAS)** basée à Olivet, hébergeant 2 sites de distribution et réparation et comptant 15 collaborateurs.

Ce protocole d'acquisition doit donner lieu à un transfert de propriété du Sous-Ensemble au 30 octobre 2016 à l'issue d'un programme classique de due diligences d'acquisition menées par le Groupe. Le prix d'acquisition (6,2 M€) sera acquitté au plus tard le 30 octobre 2016 à travers l'obtention d'un financement de 6,2 M€ à provenir i) d'une augmentation de capital du Groupe PAROT et /ou ii) d'un ou plusieurs emprunts.
- 22 juillet 2016 : suite à une vérification de TVA portant sur les exercices 2013 et 2014, une proposition de rectification d'un montant de 248 K€ a été adressée à la société PAROT Automotive, filiale à 100% du Groupe. Le Groupe estime le risque maximum à hauteur de 75 K€, somme provisionnée au 30 juin 2016 dans les comptes du Groupe.
- Une assemblée générale s'est réunie le 6 septembre 2016 dans le cadre du projet d'introduction en bourse sur Alternext du Groupe et a notamment approuvé la division du nominal des actions par 10 et diverses modifications statutaires et délégations d'émissions.

2. PERIMETRE DE CONSOLIDATION

A l'exception de l'entrée dans le périmètre des trois sociétés constituant le Sous-Ensemble VO 3000, intégrées globalement à compter du 1^{er} juin 2016, aucune modification de périmètre n'est intervenue depuis le 30 juin 2015.

Pour les périodes présentées, le périmètre de consolidation se présente comme suit :

Nom de la société	Siège social	Pourcentage de contrôle			Méthode d'intégration
		30-juin-16	31-déc-15	30-juin-15	
PAROT VI	Rue de FIEUZAL 33520 Bruges	100%	100%	100%	IG
PAROT TRUCKS	Rue de FIEUZAL 33520 Bruges	100%	100%	100%	IG
PAROT INDUSTRIE	Rue de FIEUZAL 33520 Bruges	100%	100%	100%	IG
PAROT AUTO	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	100%	100%	100%	IG
PAROT PREMIUM	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	100%	100%	100%	IG
PAROT CCS	Rue de FIEUZAL 33520 Bruges	100%			IG
PAROT DIGITALS	Rue de FIEUZAL 33520 Bruges 10, rue Nicolas Joseph CUGNOT	100%			IG
VO 3000 (sous-ensemble VO 3000)	63000 Clermont-Ferrand	80%			IG
SCI B2P (sous-ensemble VO 3000)	20, rue Joseph Agid 63130 ROYAT	100%			IG
TRANS AUTO AUVERGNE (sous-ensemble VO 3000)	10, rue Nicolas Joseph CUGNOT 63000 Clermont-Ferrand	77,5%			IG
SCI 86	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	98%	98%	98%	IG
SCI 64	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	100%	100%	100%	IG
SCI 24/87	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	100%	100%	100%	IG
SCG 19	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	100%	100%	100%	IG
SCI 86	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	98%	98%	98%	IG
SCI LES VIGNES	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	100%	100%	100%	IG
SCI AMENAGEMENT COMMERCIAL	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	100%	100%	100%	IG
SCEA DES ECURIES DE NOVERT	Domaine de Novert 19360 MALEMORT	95%	95%	95%	IG
SCI DES ECURIES DE NOVERT	Domaine de Novert 19360 MALEMORT	100%	100%	100%	IG
SCEA BOIS LA MANDRIE	Bois la mandrie 19230 BEYSSSENAC	75%	75%	75%	IG
SCI OLM		100%	100%	100%	IG
SCI 33	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI PARC DE NOVERT	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI LA RIVIERE	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI LE BAS ROC	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI LE MULATET	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI LE NOUGUEY	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI 31	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI LE FOIRAIL	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI NOVITAL	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE
SCI LE HERON	50 rue Antoine DUBAYLE 19100 Brive	10%	10%	10%	MEE

* IG : Intégration globale ; IP : Intégration Proportionnelle ; MEE : Mise En Equivalence

Compte tenu du poids économique exercé par le groupe et ses filiales au niveau des SCI et de l'existence d'opérations interentreprises significatives, les SCI détenues à 10% sont consolidées par mise en équivalence.

3. Principes et méthodes comptables

3.1. Référentiel comptable

Ces premiers comptes consolidés semestriels ont été établis volontairement pour les besoins du prospectus préparé dans le cadre du projet d'introduction en bourse de GROUPE PAROT SA sur le marché Alternext d'Euronext à Paris. Ils ont été arrêtés le 06 septembre 2016 par le Conseil d'administration de la Société.

Ces états financiers ont fait l'objet d'un rapport d'examen limité de la part des commissaires aux comptes en date du 08 septembre 2016.

Les comptes consolidés semestriels sont établis selon les principes comptables et les règles d'évaluation fixés par la loi et le Code de commerce,

en conformité avec le Règlement CRC n°99-02 relatif aux comptes consolidés des entreprises industrielles et commerciales.

La méthode de base retenue pour l'évaluation des éléments inscrits en comptabilité est la méthode du coût historique.

Toutes les méthodes préférentielles, lorsqu'elles sont applicables, ont été retenues par le groupe, à l'exception des crédits-baux.

3.2. BASE DE PREPARATION DES COMPTES CONSOLIDES

Ces comptes consolidés volontaires relatifs au 1^{er} semestre 2016 clos le 30 juin 2016 ont été établis pour les besoins du prospectus établi dans le cadre du projet d'introduction en bourse sur Alternext. S'agissant d'une première consolidation semestrielle, les comptes intermédiaires au 30 juin 2015 n'ont fait l'objet ni d'un audit, ni d'un examen limité.

-

Tout évènement post-clôture survenus postérieurement aux dates des rapports d'audit susvisés n'a pas été reflété dans les comptes des périodes correspondantes.

3.3. Comparabilité des comptes

Les principales méthodes comptables appliquées lors de la préparation de ces comptes consolidés semestriels sont décrites ci-après. Ces méthodes ont été appliquées de façon permanente et sont identiques à celles retenues au titre des comptes arrêtés au 31 décembre 2015.

3.4. Modalités de consolidation

3.4.1. Méthodes de consolidation

Le Groupe consolide :

- par intégration globale, les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce un contrôle exclusif ;
- par mise en équivalence, les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce, directement ou indirectement, une influence notable sans en assurer la gestion.

Il n'existe pas de société dans lesquelles le Groupe exercerait directement ou indirectement, un contrôle conjoint avec un autre partenaire le conduisant à appliquer l'intégration proportionnelle.

Les opérations et les soldes intragroupe sont éliminés.

Les sociétés incluses dans le périmètre de consolidation sont consolidées sur la base de leurs comptes semestriels établis au 30 juin, retraités, le cas échéant, pour se conformer aux principes comptables retenus par le groupe.

3.4.2. Conversion des états financiers et des transactions libellées en monnaie étrangère

L'ensemble des sociétés du Groupe sont françaises.

3.4.3. Utilisation de jugements et d'estimations

Dans le cadre de l'élaboration de ces comptes consolidés semestriels, les principaux jugements effectués par la Direction ainsi que les principales estimations faites ont porté sur :

- l'évaluation et la dépréciation des actifs incorporels ;
- le calcul des impôts différés ;
- l'évaluation des provisions.

3.5. Méthodes et règles d'évaluation

3.5.1. Ecarts d'évaluation, fonds commerciaux, écarts d'acquisition

La différence entre le coût d'acquisition des titres des sociétés consolidées et la quote-part de situation nette des sociétés concernées à la date d'acquisition, est ventilée entre écart d'évaluation et écart d'acquisition.

L'écart d'évaluation correspond aux plus ou moins-values latentes identifiés sur éléments d'actif immobilisé. Il est porté en augmentation ou diminution desdits postes à 100% pour les sociétés intégrées globalement.

Les écarts d'évaluation positifs identifiés s'appliquent exclusivement aux postes d'actif du bilan « Terrains » et « Constructions ».

L'écart d'acquisition représente la différence entre le coût des titres et l'évaluation totale des actifs et passifs identifiés à la date d'entrée dans le Groupe.

Les fonds commerciaux inscrits dans les comptes individuels (résultant d'acquisition) des entreprises consolidées dont l'analyse confirme l'impossibilité d'en évaluer séparément les éléments constitutifs, sont assimilés à des écarts d'acquisition dans les comptes consolidés.

L'entrée en vigueur du règlement ANC n° 2015-08 le 23 novembre 2005, prévoit désormais que « Lorsqu'il n'y a pas de limite prévisible à la durée pendant laquelle l'écart d'acquisition procurera des avantages économiques au groupe, ce dernier n'est pas amorti.

Lorsqu'il existe une limite prévisible à sa durée d'utilisation, l'écart d'acquisition est amorti linéairement sur cette durée, ou, si elle ne peut être déterminée de manière fiable, sur 10 ans. »

Ce règlement entrant en vigueur au 1^{er} janvier 2016, les fonds commerciaux et écarts d'acquisition positifs inscrits à l'actif du bilan sous la rubrique « fonds commerciaux et écart d'acquisition » sont amortis sur une durée n'excédant pas 20 ans pour les fonds acquis antérieurement au 1^{er} janvier 2016.

A compter du 1^{er} janvier 2016, toute acquisition fera l'objet d'une analyse de la durée prévisible d'utilisation. Dans l'hypothèse où la durée d'utilisation ne serait pas limitée, les fonds et écarts d'acquisition acquis ne seraient pas amortis mais un test de dépréciation serait réalisé en cas d'indice de perte de valeur et au moins une fois par exercice.

Les écarts d'acquisition négatifs sont inscrits au passif du bilan, au niveau des provisions pour

risques et charges et font l'objet d'une reprise linéaire sur 20 ans également.

Conformément aux dispositions du Règlement CRC 99-02 modifié, le Groupe dispose d'une fenêtre d'affectation pour procéder à l'allocation de son écart de première consolidation : la période d'affectation du prix d'acquisition d'une société court en effet jusqu'à la date de clôture de l'exercice suivant l'opération.

3.5.2. Immobilisations incorporelles et corporelles

Les immobilisations corporelles et incorporelles figurent dans les comptes consolidés pour leur prix d'acquisition sous réserve de ce qui est indiqué ci-avant au sujet des différences de première consolidation.

Les frais d'acquisition (honoraires, droits de mutation...) des immobilisations incorporelles et corporelles sont intégrés dans le coût d'acquisition des immobilisations concernées.

L'amortissement des immobilisations incorporelles et corporelles est calculé selon le mode linéaire à compter de leur mise en service sur la durée d'utilisation probable des différentes catégories d'immobilisations.

A ce titre, les durées suivantes sont retenues :

- Logiciels : 3 à 5 ans
- Marques et licences : 3 à 5 ans
- Terrains : 10 à 20 ans
- Constructions : 15 à 30 ans
- Agencements et aménagements des constructions : 2,5 à 10 ans
- Installations techniques, matériel et outillage industriels : 3 à 10 ans
- Mobilier, matériel de bureau et informatique : 2 à 10 ans
- Matériel de transport : 2 à 5 ans

Les actifs corporels immobilisés font l'objet d'une dépréciation lorsque, du fait d'événements ou de circonstances intervenus au cours de l'exercice, leur valeur actuelle apparaît durablement inférieure à leur valeur nette comptable.

Il n'existe pas de biens susceptibles de donner lieu à une approche par composant.

Par ailleurs, le Groupe développe ponctuellement ses propres immobilisations, les frais de développement portés à l'actif du bilan sont composés, soit (i) de coûts de développement liés aux agencements et installations des concessions, (ii) d'outils et de programmes informatiques. En application de la méthode préférentielle, les dépenses sont immobilisées dès lors que le Groupe peut démontrer que les critères suivants sont atteints :

- le groupe a l'intention, la capacité financière et technique de mener le projet de développement à son terme ;
- il est probable que les avantages économiques futurs attribuables aux dépenses de développement iront au groupe;
- le coût de l'actif incorporel créé à ce titre peut être évalué de façon fiable.

Les coûts de développement engagés par le groupe et portés à l'actif concernent essentiellement des développements applicatifs faisant l'objet d'un suivi annuel individualisé par projet et ayant de sérieuses chances de réussite commerciale. Les frais de développement ne remplissant pas les critères d'activation sont comptabilisés en charges.

Le coût de production (i) des agencements et installations est constitué principalement de composants, (ii) des logiciels est constitué principalement par des dépenses de personnel d'équipes dédiées à leur développement, (iii) du développement de la future plateforme dédiée à l'activité Digitale (cf. note 3.5.13)

Ces coûts sont comptabilisés en « immobilisations en cours » au sein des immobilisations corporelles et incorporelles jusqu'à la mise en service des immobilisations concernées. A compter de cette date, ils sont virés à un compte d'immobilisation corporelle ou incorporelle correspondant à la nature de l'immobilisation développée et amortis au rythme d'amortissement indiqué ci-avant, en fonction du bien développé.

3.5.3. Dépréciation des fonds commerciaux, écarts d'acquisition et immobilisations corporelles et incorporelles

Les immobilisations incorporelles et corporelles sont exclusivement des actifs à durée de vie définie (amortissables).

Les écarts d'acquisition et fonds de commerce sont des actifs à durée de vie indéfinie, amortis sur 20 ans pour ceux acquis avant le 1^{er} janvier 2016 et ne font plus l'objet d'amortissement systématique pour ceux acquis postérieurement à cette date (cf. note 3.5.1).

Ils sont soumis à des tests de perte de valeur dès lors qu'il existe un indice de perte de valeur, et pour les fonds et écarts d'acquisition à durée d'utilisation non limitée à minima une fois par exercice, en tenant compte néanmoins des hypothèses de développement futur. Pour apprécier s'il existe un quelconque indice qu'un actif ait pu perdre de la valeur, le Groupe considère les indices externes et internes suivants :

Indices externes :

- Une diminution de la valeur de marché de l'actif (de façon plus importante que du seul effet attendu du passage du temps ou de l'utilisation normale de l'actif) ;
- Des changements importants, ayant un effet négatif sur l'entité, sont intervenus au cours de la période ou surviendront dans un proche avenir, dans l'environnement technique ou juridique ou sur le marché dans lequel l'entreprise opère ou auquel l'actif est dévolu ;
- Les taux d'intérêt du marché ou autres taux de rendement du marché ont augmenté durant l'exercice et il est probable que ces augmentations diminuent de façon significative les valeurs vénales et/ou d'usage de l'actif.

Indices internes :

- Existence d'une obsolescence ou de dégradation physique d'un actif non prévu par le plan d'amortissement ;
- Des changements importants dans le mode d'utilisation de l'actif ;
- Des performances de l'actif inférieures aux prévisions ;
- Une baisse sensible du niveau des flux futurs de trésorerie générés par la société.

Lorsqu'il existe un indice de perte de valeur, un test de dépréciation est alors effectué : la valeur nette comptable de l'actif immobilisé est comparée à sa valeur actuelle.

La valeur nette comptable d'une immobilisation correspond à sa valeur brute diminuée, des amortissements cumulés et des dépréciations. La valeur actuelle est une valeur d'estimation qui s'apprécie en fonction du marché et de l'utilité du bien pour la société.

3.5.4. Immobilisations financières

La valeur brute des titres de participations non consolidés est constituée de leur coût d'acquisition. Cette valeur est comparée, à la clôture de la période, à la situation nette comptable des sociétés émettrices de titres, corrigée des plus ou moins-values latentes. S'il il y a lieu une dépréciation est constatée. Les autres immobilisations financières sont représentatives principalement de dépôts de garantie comptabilisés à leur valeur nominale. Une dépréciation est comptabilisée dès qu'apparaît une perte probable.

3.5.5. Stocks et encours

Les stocks correspondent essentiellement à des achats de marchandises comprenant :

- des véhicules commerciaux neufs ou d'occasion ;
- des véhicules particuliers neufs ou d'occasion ;

La valeur brute de ces marchandises comprend le prix d'achat et les frais accessoires. Ces stocks sont valorisés à leur coût d'acquisition réel.

Les véhicules neufs ne font pas l'objet de dépréciation sauf dégradation observée sur le parc de véhicules neufs en stocks à la clôture.

S'agissant des véhicules commerciaux d'occasion, i) un taux de dépréciation mensuel allant de 0,8% à 1,5% est appliqué sur l'ensemble des véhicules selon leur catégorie et ii) deux fois par an, le Groupe effectue une analyse des valeurs de réalisation intervenues post-clôture pour ramener, le cas échéant, la valeur du stock appréhendé véhicule par véhicule, à la valeur réelle de négociation dans l'hypothèse où elle serait inférieure à la valeur théorique du stock constaté à la clôture, étant entendu que cette valeur ne saurait être inférieure à la valeur plancher déterminée par les services commerciaux.

S'agissant des véhicules particuliers d'occasion, i) un taux de dépréciation mensuel adapté selon les catégories de véhicules est retenu :

Véhicules de démonstration

- Ancienneté supérieure à 90 jours : 0,38%

- Ancienneté supérieure à 180 jours : 0,75%
- Ancienneté supérieure à 365 jours : 1,50%

Véhicules d'occasion

- Ancienneté supérieure à 90 jours : de 1% à 2%

Et ii) deux fois par an, le Groupe effectue une analyse des valeurs de réalisation intervenues post-clôture pour ramener, le cas échéant, la valeur du stock appréhendé véhicule par véhicule, à la valeur réelle de négociation dans l'hypothèse où elle serait inférieure à la valeur théorique du stock constaté à la clôture.

- des pièces de rechange ainsi que des lubrifiants :

La valeur brute de ces marchandises comprend le prix d'achat et les frais accessoires. Ces stocks sont valorisés au CMUP (Coût Moyen Unitaire Pondéré). Une dépréciation est comptabilisée au cas par cas lorsque la valeur actuelle devient inférieure à la valeur comptable.

Les règles de dépréciation pour les stocks de pièces de rechanges dans l'activité VC sont les suivantes :

- De 0 à 12 mois : 0
- De 12 à 24 mois : 25%
- De 24 à 36 mois : 50%
- >à 36 mois : 100%

Les règles de dépréciation pour les stocks de pièces de rechanges dans l'activité VP sont les suivantes :

- De 0 à 6 mois : 0
- De 6 à 12 mois : 25%
- De 12 à 24 mois : 50%
- De plus de 24 mois : 95%

Compte tenu du taux de rotation observé, les stocks des lubrifiants ne font pas l'objet d'une dépréciation.

- Les encours de travaux de réparation à la clôture dont la valeur brute comprend le coût de revient (i) de la main d'œuvre, ainsi que (ii) des pièces de rechange utilisées.

3.5.6. Créances

Les créances clients sont valorisées à la valeur nominale. Une provision pour dépréciation est

comptabilisée lorsque la valeur d'inventaire des créances présente un risque de recouvrabilité. La valeur d'inventaire est appréciée au cas par cas en fonction de l'ancienneté de la créance et de la situation dans laquelle se trouve le client. Les autres créances sont composées majoritairement de créances fiscales.

Dans l'activité VP, pour les créances clients, les règles internes sont les suivantes :

- Ancienneté supérieure à 90 jours : 30%
- Ancienneté supérieure à 365 jours : 50%
- Dossiers remis à l'huissier après 2012 : 85%
- Dossiers remis à l'huissier avant 2012 : 100%
- Créances des clients en RJ et LJ: 100%

Dans l'activité véhicules commerciaux, les créances clients sont analysées au cas par cas.

3.5.7. Affacturage

Le groupe a recours à un prestataire d'affacturage auprès duquel il cède une partie de ses créances clients concernant le secteur des véhicules commerciaux en contrepartie d'un financement court terme. Le contrat unique existant avec GE capital prévoit qu'il y ait subrogation entre le groupe et le factor. Par ailleurs, ce contrat n'est pas sans recours pour le factor et stipule que les créances clients cédées par le groupe et non réglées 90 jours pour le VN/VO et 120 jours pour l'activité service après leur échéance théorique seront «définancées».

La comptabilisation des opérations d'affacturage du groupe suit l'approche juridique : la subrogation vaut transfert de propriété que le contrat soit ou non avec recours du factor et en conséquence déconsolidation des créances cédées et encaissées (les créances cédées et non encaissées étant inscrites en autres créances sur le factor).

En cas de définancement des créances par le factor, les créances cédées au factor ne sont plus suivies par la société d'affacturage et retournées au groupe, chargé d'en assurer le recouvrement et restituer le montant du financement perçu sur ces créances au factor. Dans cette hypothèse, ces créances sont « réinscrites » au Bilan du groupe en créances clients avec pour contrepartie une dette pour le factor correspondant au montant des créances initialement financées, charge au groupe d'en assurer le recouvrement.

3.5.8. Disponibilités

La rubrique « Disponibilités » comprend les liquidités, les dépôts bancaires à vue et les découverts bancaires. Les découverts bancaires figurent au bilan, dans les « Emprunts et dettes financières » mais ils sont inclus dans le total de la trésorerie présentée dans le tableau de flux de trésorerie.

3.5.9. Provisions

Des provisions sont constatées pour couvrir des risques et charges, nettement précisés quant à leur objet, que des événements survenus rendent probables, et qui ont pu être estimés de manière fiable.

S'agissant des garanties accordées sur les produits et prestations vendus par le Groupe :

- pour les véhicules neufs, le Groupe ne supporte aucun risque, les prestations qu'il est susceptible d'effectuer au titre des contrats de garantie étant refacturées aux constructeurs.
- pour les véhicules d'occasion, le Groupe offre à ses clients des garanties, allant de 6 à 12 mois, ainsi que de manière optionnelle des extensions de garantie (cf. note sur la « reconnaissance du chiffre d'affaires»). Afin de se prémunir des coûts susceptibles d'être engagés à ce titre, le Groupe souscrit des contrats « d'assurance garantie » auprès de tiers couvrant l'intégralité des coûts qui pourraient être engagés par le Groupe en cas de mise en jeu de ces garanties. Ces cotisations d'assurance sont comptabilisées en charges d'assurances au sein des « coûts de distribution ».
- pour les pièces de rechange, le Groupe ne commercialisant que des pièces d'origine (issues des constructeurs ou équipementiers), celles-ci bénéficient d'une garantie d'origine, le Groupe ne supporte aucun risque au titre des pièces qui s'avèreraient défectueuses.
- pour les prestations de services hors garanties constructeurs ou équipementiers (i.e. entretien et réparation), le Groupe ne comptabilise pas de provision compte tenu d'un taux de retour marginal en ateliers historiquement constaté.

3.5.10. Engagements de retraite et avantages similaires

Le Groupe est couvert intégralement par un contrat d'assurance existant entre le Groupe et un organisme de prévoyance dédié (IRP AUTO Prévoyance-Santé) qui assure, à l'occasion du départ volontaire ou de mise en retraite du salarié, le remboursement intégral des indemnités légales de départ en retraite versées par le Groupe. Le Groupe cotise tous les mois auprès du fonds précité, ces cotisations font parties des cotisations patronales et s'élèvent par salarié à 1,25% du plafond annuel de la Sécurité Sociale et sont comptabilisées en charges de personnel au même titre que des charges sociales obligatoires. Il n'existe donc pas d'engagement net restant à la charge du Groupe qui pourrait être présenté en provision à la clôture de la période ou en engagements hors bilan.

3.5.11. Emprunts et dettes financières

Le poste « emprunts et dettes financières » comprend les emprunts contractés auprès des établissements de crédit, d'une durée supérieure à un an ainsi que les concours bancaires courants et les billets de trésorerie octroyés par les établissements de crédits partenaires du Groupe. La majorité des dettes financières à court terme concerne du financement de stocks de véhicules via billets de trésorerie essentiellement.

3.5.12. Autres dettes et comptes de régularisation

Les autres dettes comprennent notamment :

- les dettes liées au financement des stocks de lubrifiant prenant la forme d'avances de trésorerie non rémunérée octroyées par les fournisseurs dont la durée est notamment fonction du volume à consommer.
- les dettes liées au financement des stocks de véhicules neufs concernent les avances fournisseurs octroyés par les partenaires financiers. Le taux d'intérêts et le calcul desdits intérêts sont fixés en fonction du volume de crédit nécessaire et du délai de remboursement du crédit.

3.5.13 Information sectorielle

Pour les besoins de l'information sectorielle, un secteur d'activité ou une zone géographique est

défini comme un ensemble homogène de produits, services, métiers ou pays qui est individualisé au sein de l'entreprise, de ses filiales ou de ses divisions opérationnelles.

La segmentation adoptée pour l'analyse sectorielle est issue de celle qui prévaut en matière d'organisation interne du Groupe et de l'évaluation de sa performance par la Direction. A compter du 1^{er} janvier 2016, suite au lancement d'une nouvelle activité, le Groupe suit désormais trois secteurs opérationnels que sont : l'activité « Véhicules Particuliers », l'activité « Véhicules Commerciaux » et l'activité « Digital ». Le segment des véhicules particuliers concerne des véhicules de tourisme et les véhicules commerciaux s'adressent à des clients professionnels, type BTP, industrie, artisans, commerçants et transporteurs. Les deux activités regroupent la vente de véhicules neufs et d'occasion, la vente de pièces de rechange ainsi que les prestations de services d'entretien et de réparation. L'activité Digitale en cours de développement a vocation à commercialiser des véhicules d'occasion à destination prioritairement des particuliers à travers une plateforme internet dédiée.

L'intégralité des activités du Groupe est réalisée par ailleurs sur le territoire français.

3.5.14 Reconnaissance du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires est égal à l'ensemble des produits résultant de la vente des véhicules du Groupe, des pièces de rechange ainsi que des prestations de services associées à ces ventes.

Le chiffre d'affaires est reconnu dans le compte de résultat de la période, net de rabais, remises, ristournes accordés, s'il est certain à la fois dans son principe et son montant et s'il est acquis au cours de la période.

La reconnaissance du chiffre d'affaires dépend de la nature des ventes réalisées par le Groupe, qui distingue :

- Ventes de véhicules et pièces de rechange sans opération de financement du bien acheté par le client : le chiffre d'affaires et la marge sont comptabilisées au moment où les véhicules ou les pièces de rechange font l'objet d'un transfert de propriété, à savoir lors de leur livraison au client final.
- Ventes de véhicules avec financement du bien acheté par le client : le Groupe n'effectuant pas le financement de l'acquisition des véhicules pour la clientèle finale, qu'il

s'agisse de location avec option d'achat (LOA), location longue durée (LLD), crédit-bail (CB) ou de crédits classiques. Il opère avec des organismes de financement extérieurs au Groupe qui assument le financement des véhicules acquis dans ce cadre. Dans le cadre de financement de type LOA, LLD ou CB, le Groupe vend le véhicule à l'organisme financeur, qui en devient le propriétaire, et reconnaît la totalité du chiffre d'affaires (et la marge associée) à l'occasion de la mise à disposition du véhicule au preneur. Le Groupe agissant en tant qu'intermédiaire entre l'organisme financeur (le loueur) et le preneur du véhicule (le locataire) il reçoit des commissions de la part des organismes financeurs qui sont reconnues en chiffre d'affaires en complément du chiffre d'affaires réalisé sur les véhicules financés.

En outre et de manière marginale, s'agissant des véhicules commerciaux, dans certains cas, le Groupe est l'organisme financeur du véhicule pour le preneur. Dans ce cadre, les véhicules commerciaux sont pris en crédit-bail par les preneurs auprès du Groupe. Le Groupe ne reconnaît pas alors la totalité du chiffre d'affaires associé au véhicule lors de la mise à disposition du véhicule mais du chiffre d'affaires de location sur la durée du contrat de location. Le Groupe n'assumant pas le financement des biens vendus sur ses ressources propres, il effectue des « opérations miroirs » sur ces ventes, en prenant lui-même en crédit-bail les véhicules commerciaux ainsi vendus. Le Groupe n'appliquant pas la méthode préférentielle des biens pris en crédit-bail, ainsi, sur ces biens, il comptabilise en charges, au sein des coûts des ventes, les loyers de crédits-baux associés à ces véhicules.

- Ventes de services : travaux d'entretien et de réparation : le chiffre d'affaires et la marge afférente aux travaux d'entretien et réparation (incluant la refacturation de la main d'œuvre ainsi que les pièces de rechange utilisées pour les réparations) sont reconnus une fois les prestations réalisées à l'occasion de la restitution du véhicule réparé au client final. Ce type de prestations effectuées au titre de la garantie contractuelle constructeurs sont facturées aux constructeurs.

3.5.15 Prise en compte des produits à la clôture de la période

Les produits facturés avant que les produits aient été livrés ou les prestations les justifiant aient été effectuées sont inscrits en produits constatés d'avance.

Les prestations effectuées ou les produits livrés n'ayant pas fait l'objet d'une facturation à la date de clôture sont comptabilisés en produits d'exploitation par l'intermédiaire du compte « Clients - factures à établir ».

Les primes sur châssis afférents aux véhicules en stock sont inscrites en produits constatés d'avance et non déduits de la valeur des stocks

3.5.16 Coût des ventes

Le coût des ventes comprend les principaux coûts suivants :

- Le coût d'achat des marchandises vendues (prix d'achat et frais accessoires des véhicules et pièces de rechange) net des remises, rabais et ristournes obtenus, le cas échéant, de la part des constructeurs,
- Les salaires et charges des effectifs intervenant en ateliers de réparation des véhicules ainsi que tout coût de sous-traitance intervenant en appui des équipes en ateliers,
- Les variations de stocks et provisions sur stocks afférentes aux marchandises vendus et travaux en cours pour les réparations ;
- Les loyers de crédits-baux sur véhicules commerciaux destinés à être loués par le Groupe en crédit-bail également ;
- Les dotations aux amortissements et dépréciation des outillages industriels nécessaires aux ateliers.

3.5.17 Coûts de distribution

Cette rubrique du compte de résultat comprend toutes les dépenses de distribution, y compris notamment :

- Les salaires, charges et frais accessoires des équipes dédiées ;
- Les divers coûts externes liés à la sous-traitance appuyant les équipes de commercialisation, engagés dans le cadre des opérations de commercialisation des produits ;

- Les charges d'assurance versées pour couvrir les coûts éventuels que pourraient supporter le Groupe dans le cadre de la mise en jeu des garanties qu'il octroie (hors garanties constructeurs)
- Les provisions pour créances douteuses.
- Les dotations aux amortissements sur les équipements d'exploitation dédiés.

3.5.18 Marge Brute Contributive

La Marge Brute Contributive constitue un indicateur clé de suivi de la performance par le Groupe et est défini comme la marge résultant du Chiffre d'affaires minoré du coût des ventes ainsi que des coûts de distribution.

3.5.19 Coûts généraux et administratifs

Cette rubrique comprend toutes les dépenses administratives et de frais généraux, y compris les coûts liés à l'immobilier supportés par le Groupe (loyers ainsi que les dotations aux amortissements des constructions et agencement détenus par le groupe), les salaires et charges des équipes dédiées ainsi que toutes les autres charges non affectées au coût des ventes ou aux coûts distribution.

3.5.20 Autres charges et produits

Cette rubrique comprend notamment les charges et produits non affectables directement à l'exploitation récurrente des activités. Sont ainsi compris les immobilisations livrées à soi-même, essentiellement les stocks des véhicules basculés en véhicules de courtoisie pour les clients.

3.5.21 EBITDA

L'*EBITDA* (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*) correspond au résultat d'exploitation avant variations nettes des dotations et reprises sur amortissements et provisions. Les provisions comprennent les provisions sur actifs immobilisés, sur actifs circulants et risques et charges.

3.5.22 Résultat financier

Le résultat financier comprend les produits et charges liés à la trésorerie et les flux bancaires ainsi

que les charges d'intérêts sur les emprunts et programmes de financement des stocks (i) des lubrifiants et (ii) des véhicules neufs (avances pétrolières, avances financières sur les stocks de véhicules neufs et délais de règlement accordés par les constructeurs).

Le crédit-bail n'étant pas retraité, les frais financiers liés sont intégrés dans le résultat d'exploitation.

3.5.23 Distinction entre résultat courant et résultat exceptionnel

Le résultat courant est celui provenant des activités dans lesquelles le groupe est engagé dans le cadre de ses affaires ainsi que les activités annexes qu'il assume à titre accessoire ou dans le prolongement de ses activités normales.

Les charges et produits exceptionnels sont constitués d'éléments qui en raison de leur nature, de leur caractère inhabituel et de leur non récurrence ne peuvent être considérés comme inhérents à l'activité opérationnelle du groupe.

3.5.24 Impôts différés

Les impôts différés sont calculés selon la méthode du report variable pour toutes les différences temporaires existant entre la base fiscale des actifs et passifs et leur valeur comptable dans les comptes consolidés, ainsi que pour les reports déficitaires.

L'impôt différé est calculé en tenant compte du taux de l'impôt qui a été voté à la date de clôture et dont il est prévu qu'il s'applique lorsque l'actif d'impôt différé concerné sera réalisé ou le passif d'impôt différé réglé.

Un impôt différé actif est constaté dès lors que les perspectives de recouvrement de cet actif sont probables.

3.5.25 Résultat par action

Le résultat net consolidé par action est obtenu en divisant le résultat net part du groupe par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation au cours de la période.

Il n'existe pas pour les périodes présentées d'instruments dilutifs conduisant à présenter un résultat dilué par action.

3.5.26 Contrats de crédit-bail

Les biens financés par des contrats de crédit-bail ne font pas l'objet d'un retraitement dans les comptes

consolidés. Le Groupe possède deux types de contrats de crédits baux :

- d'une part des contrats de crédits baux, dits « adossés ». De manière marginale, dans le cadre de certaines ventes liées à son activité de véhicules commerciaux, le Groupe accorde directement des financements en crédit-bail à ses clients (et reconnaît au titre de revenus de location, les loyers payés par le client preneur du bien). Le Groupe contracte à ce titre des financements en crédit-bail pour les biens loués dans ce cadre (cf. note sur la reconnaissance du revenu), les charges de loyers afférentes sont comptabilisées en « coût des ventes » ;
- d'autre part, le Groupe contracte des contrats de crédits baux (i) mobiliers au titre du financement de véhicules de courtoisie ; (ii) immobiliers dans le cadre du financement de certains terrains et constructions immobilières.
- les charges de loyers afférentes aux véhicules de courtoisie sont comptabilisées en coût de distribution et les charges de loyers aux crédits baux mobiliers sont comptabilisées en « Coûts généraux et administratifs » au même titre que les loyers simples sur biens immobiliers supportés par le Groupe.

4 Notes relatives au bilan et au compte de résultat

NOTE 1 : ACTIF IMMOBILISE

1.1 – Ecarts d'acquisition et fonds commerciaux

Les écarts d'acquisition positifs se décomposent comme suit pour les périodes présentées :

En milliers d'euros	Date d'entrée dans le groupe	30/06/2016			31/12/2015			30/06/2015		
		Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes
GAP VI (devenue Parot VI)	1999	2 168	(1 888)	281	2 168	(1 833)	335	2 168	(1 813)	355
GAP VI (devenue Parot VI)	2001	660	(495)	165	660	(478)	181	660	(462)	198
GAP Industrie (devenue PAROT Industrie)	1999	28	(24)	4	28	(23)	4	28	(23)	5
SCI des Ecuries de Novert	2005	16	(9)	7	16	(9)	7	16	(8)	8
SCG19	2006	115	(55)	60	115	(52)	63	115	(49)	66
SCI du Haut Rey (fusionnée dans SCG 19)	2006	124	(59)	65	124	(56)	68	124	(53)	71
Comitte (fusionnée dans GAP Industrie*)	2007	811	(365)	446	811	(345)	466	811	(324)	486
Solica (fusionnée dans GAP automotive**)	2008	193	(74)	119	193	(69)	124	193	(64)	129
Auto Services 33 (fusionnée dans GAP automotive**)	2008	26	(10)	16	26	(9)	17	26	(9)	18
Les Embruns (fusionnée dans GAP automotive**)	2008	125	(48)	77	125	(45)	80	125	(41)	83
Centre Equestre Le Roc (fusionnée dans SCEA des écuries de Novert)	2008	18	(7)	11	18	(6)	11	18	(6)	12
Mary Holding (fusionnée dans GAP automotive**)	2008	312	(117)	195	312	(109)	203	312	(101)	211
SCI 24/87	2014	686	(51)	634	686	(34)	651	686	(17)	668
SCI LES VIGNES	2014	182	(14)	169	182	(9)	173	182	(5)	178
SCI 64	2014	478	(36)	442	478	(24)	454	478	(12)	466
VO 3000 (sous-ensemble VO 3000)	2016	1 948		1 948						
SCI B2P (sous-ensemble VO 3000)	2016	203		203						
Trans Auto Auvergne (sous-ensemble VO 3000)	2016									
Total		8 093	(3 250)	4 842	5 941	(3 102)	2 839	5 941	(2 987)	2 954

Pour toutes les entrées dans le Groupe antérieures au 1^{er} janvier 2016, les écarts d'acquisitions sont amortis linéairement sur 20 ans à compter de leur date d'entrée dans le Groupe. Au cours des périodes présentées, pour ces écarts d'acquisition, aucun indice de perte de valeur, selon les modalités exprimées au point 3.5.3 n'a été identifié remettant en cause les valorisations nettes des amortissements pratiqués présentées.

A compter du 1^{er} janvier 2016, conformément aux évolutions du règlement CRC 99-02 (cf notes 3.5.1 et 3.5.3), les écarts d'acquisition ne seront plus systématiquement amortis mais feront l'objet d'un test de dépréciation si un indice de perte de valeur était identifié et, à minima une fois par exercice pour les écarts d'acquisition ayant une utilisation non limitée ;

Au 30 juin 2016, la variation de la valeur brute des écarts d'acquisition est liée à l'acquisition du sous-ensemble VO 3000, comme exposé dans la rubrique faits marquants du 30 juin 2016. Ce Sous-Ensemble a été valorisé sur la base de l'EBITDA pour la société VO 3000, de la situation nette pour la société Trans Auto Auvergne et de la valeur patrimoniale pour la SCI B2P. Cette opération de croissance externe revêt une importance particulière car elle permet au Groupe d'intégrer un maillon supplémentaire de la chaîne de valeur du marché de la voiture d'occasion et s'inscrit dans la stratégie de développement à long terme du groupe sur le secteur des véhicules particuliers. Cet écart est ainsi considéré comme ayant une durée d'utilisation non limitée et par conséquent n'a pas fait l'objet d'un amortissement au 30 juin 2016 (cf notes 3.5.1 et 3.5.3).

Détermination des écarts d'acquisition du sous-ensemble VO 3000 et éléments acquis :

En milliers d'euros	B2P	TAA	VO3000	TOTAL
CAP PROPRES	226	77	1 934	2 131
% de détention	100%	77,5%	80%	
Capitaux propres part du groupe	226	60	1547	1943
Prix acquitté	780	55	3495	4330
Ecarts de première condolidation	554	-5	1 948	2 497
Ecart d'évaluation sur construction	520			520
Impôts différés sur écart d'évaluation	-173			
Ecart évaluation net d'impôts	347			347
Ecarts acquisition	203		1 948	2151

Les sommes affectées aux actifs de la SCI B2P concernent l'ensemble immobilier hébergeant les activités du sous-ensemble acquis.

* L'analyse de l'écart de première consolidation a conduit le Groupe a affecté 520 K€ au titre d'écart d'évaluation sur l'ensemble immobilier hébergeant les activités du sous-ensemble acquis et porté par la SCI B2P.

Eléments acquis (Bilans simplifiés des sociétés acquises) au 1^{er} juin 2016

En milliers d'euros	B2P	TAA	VO3000	TOTAL
ACTIF IMMO	173	309	228	710
STOCK	0		5 021	5 021
AUTRES ACTIFS CIRC	3	97	2 579	2 679
DISPO	74	53	588	715
Total actif	250	459	8 416	9 125

En milliers d'euros	B2P	TAA	VO3000	TOTAL
CAP PROPRES	209	38	1 884	2 131
RESULTAT	17	39	50	106
DETTES FIN A	9	316	825	1 150
AUTRES DETTES	15	66	5 657	5 738
Total passif	250	459	8 416	9 125

Les fonds commerciaux se présentent comme suit pour les périodes présentées :

En milliers d'euros	30/06/2016			31/12/2015			30/06/2015		
	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes
Fonds de commerce acquis par PAROT VI	302	-	302	302	-	302	302	-	302
Fonds de commerce acquis par PAROT AUTOMOTIVE	182	1	183	182	1	183	182	1	183
Fonds de commerce acquis par PAROT PREMIUM	1 114	(211)	903	1 114	(174)	940	1 114	(136)	978
Total	1 598	(210)	1 388	1 598	(173)	1 425	1 598	(135)	1 463

Les variations des fonds commerciaux sont les suivantes au cours du premier semestre 2016 :

En milliers d'euros	30/06/2015	31/12/2015	Acquisitions	Variation de périmètre	Diminutions	Reclassement	30/06/2016
Fonds de commerce acquis par PAROT VI	302	302		-		-	302
Fonds de commerce acquis par PAROT AUTOMOTIVE	182	182		-		-	182
Fonds de commerce acquis par PAROT PREMIUM	1 114	1 114	-	-	-	-	1 114
Autres immobilisations incorporelles	-	-	-	-	-	-	-
FONDS DE COMMERCE	1 598	1 598	-	-	-	-	1 598
Fonds de commerce acquis par PAROT VI	-	-	-	-	-	-	-
Fonds de commerce acquis par PAROT AUTOMOTIVE	1	1		-	-	-	1
Fonds de commerce acquis par PAROT PREMIUM	(137)	(174)	(37)	-	-	-	(211)
Amort/Dep. Autres immobilisations incorporelles	-	-	-	-	-	-	-
AMORT/DEP. FONDS DE COMMERCE	(135)	(173)	(37)	-	-	-	(210)
IMMOBILISATIONS NETTES FONDS DE COMMERCE	1 463	1 425	(37)	-	-	-	1 388

Les écarts d'acquisitions négatifs, figurant au passif du Bilan en Provisions pour risques et charges se décomposent comme suit pour les périodes présentées :

	Date d'entrée dans le groupe	30/06/2016			31/12/2015			30/06/2015		
		Valeurs Brutes	Reprise de provision	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Reprise de provision	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Reprise de provision	Valeurs nettes
Sociétés reprises par PAROT Automotive	1999	(36)	31	(5)	(36)	31	(6)	(36)	30	(7)
sci d'Aménagement Commercial	2007	(59)	28	(31)	(59)	26	(32)	(59)	24	(35)
sci de l'Isle	2007	(178)	85	(94)	(178)	80	(98)	(178)	76	(103)
Total		(273)	144	(129)	(273)	137	(136)	(273)	129	(144)

Au titre des périodes présentées, le rythme de reprise des écarts d'acquisition négatifs n'a pas varié, c'est-à-dire sur la base de 20 ans à compter de la date d'entrée des sociétés acquises dans le Groupe

1.2 – Immobilisations incorporelles

La synthèse des immobilisations incorporelles pour les périodes présentées est telle que :

En milliers d'euros	30/06/2016			31/12/2015		
	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes
Logiciels	568	(334)	234	415	(173)	242
Marques et licences			-	-	-	-
Immobilisations incorporelles en cours	220	-	220	17	-	17
Total	788	(334)	454	432	(173)	259

En milliers d'euros	30/06/2015		
	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes
Logiciels	464	(216)	248
Marques et licences	-	-	-
Immobilisations incorporelles en cours			-
Total	464	(216)	248

Les variations des immobilisations incorporelles sont les suivantes au cours du premier semestre de 2016 :

En milliers d'euros	30/06/2015	31/12/2015	Acquisitions	Variation de périmètre	Diminutions	Reclassement	30/06/2016
Droit au bail et Fonds de commerce	-	-	-	-	-	-	-
Logiciels	464	415	203	153	-	-	771
Marques et licences	-	-	-	-	-	-	-
Immobilisations incorporelles en cours	-	17	-	-	-	-	17
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES BRUTES	464	432	203	153	-	-	788
Amort./Dep. Droit au bail et Fonds de commerce	-	-	-	-	-	-	-
Amort./Dep. Logiciels	216	173	35	126	-	-	334
Dep. Marques et licences	-	-	-	-	-	-	-
Amort/Dep. Autres immobilisations incorporelles	-	-	-	-	-	-	-
AMORT/DEP. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES	216	173	35	126	-	-	334
IMMOBILISATIONS INCORPORELLES NETTES	248	259	168	27	-	-	454

Les deux principales variations sur le premier semestre 2016 portent sur :

- l'augmentation du poste « logiciels » suite à l'entrée de périmètre du Sous-Ensemble VO 3000 ;
- des frais de développement de logiciels activés en immobilisations en cours sur la plateforme dédiée à l'activité digitale à hauteur de 151K€.

1.3 – Immobilisations corporelles

La synthèse des immobilisations corporelles pour les périodes présentées est telle que :

En milliers d'euros	30/06/2016			31/12/2015		
	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Amortissements/ Dépréciations	Valeurs nettes
Terrains	2 191	(772)	1 419	2 361	(792)	1 569
Constructions	15 944	(5 797)	10 147	14 912	(5 515)	9 397
Agencements et installations	3 148	(1 612)	1 536	2 651	(1 325)	1 326
Installations techniques, matériel et outillage industriels	3 508	(2 732)	776	3 560	(2 592)	968
Matériel de bureau et informatique	1 552	(1 113)	439	1 377	(925)	452
Matériel de transport	2 760	(1 560)	1 200	2 407	(1 497)	910
Immobilisations en cours	202	-	202	58	-	58
Autres immobilisations corporelles	160	(35)	126	107	(20)	87
Total	29 468	(13 621)	15 847	27 432	(12 666)	14 766

En milliers d'euros	30/06/2015		
Terrains	2 721	(770)	1 951
Constructions	14 159	(4 901)	9 258
Agencements et installations	2 600	(1 223)	1 377
Installations techniques, matériel et outillage industriels	3 434	(2 473)	961
Matériel de bureau et informatique	1 210	(919)	291
Matériel de transport	2 599	(1 631)	968
Immobilisations en cours	154	-	154
Autres immobilisations corporelles	107	(16)	91
Total	26 984	(11 933)	15 051

En milliers d'euros	30/06/2015	31/12/2015	Acquisitions	Variation de périmètre	Diminutions	Reclassement	30/06/2016
Terrains	2 721	2 361	18	47	(234)	-	2 191
Constructions	14 159	14 912	68	1 187	(214)	(9)	15 944
Agencements et installations	2 600	2 651	260	119	-	118	3 148
Installations techniques, matériel et outillage industriels	3 434	3 560	111	30	(193)	-	3 508
Matériel de bureau et informatique	1 210	1 377	56	123	-	(3)	1 552
Matériel de transport	2 599	2 407	217	414	(277)	-	2 760
Immobilisations en cours	154	58	262	-	-	(118)	202
Autres immobilisations corporelles	107	107	58	-	(4)	-	160
IMMOBILISATIONS CORPORELLES BRUTES	26 984	27 432	1 049	1 921	(922)	(12)	29 468
Amort./Dep. Terrains	770	792	25	-	(45)	-	772
Amort./Dep. Constructions	4 901	5 515	252	433	(402)	-	5 797
Amort./Dep. Agencements et installations	1 223	1 325	220	67	-	-	1 612
Amort./Dep. Installations techniques, matériel et outillage industriels	2 473	2 592	214	30	(104)	-	2 732
Amort./Dep. Matériel de bureau et informatique	919	925	76	113	-	-	1 113
Amort./Dep. Matériel de transport	1 631	1 497	170	106	(212)	-	1 560
Amort./Dep. Immobilisations en cours	-	-	-	-	-	-	-
Amort./Dep. Autres immobilisations corporelles	16	20	18	-	(3)	-	35
AMORT/DEP. IMMOBILISATIONS CORPORELLES	11 933	12 666	974	747	(766)	-	13 621
IMMOBILISATIONS CORPORELLES NETTES	15 051	14 766	76	1 173	(156)	(12)	15 847

Les principales variations sur le premier semestre 2016 portent sur :

- l'augmentation du poste construction notamment suite à l'entrée de périmètre du Sous-Ensemble VO 3000 pour 1 921 K€ ;
- les acquisitions et cessions du matériel de transport concernant le rajeunissement des véhicules de courtoisie ou de démonstration dans le secteur des véhicules commerciaux ;
- le poste immobilisations en cours portent essentiellement sur les travaux d'aménagement du bâtiment de la holding Groupe PAROT ;
- Les diminutions, à l'exception du rajeunissement du parc, concernent exclusivement de la mise au rebut.

Ecarts d'évaluation

Les écarts d'évaluation identifiés lors de l'entrée dans le périmètre des sociétés acquises et inscrits au sein des postes Terrains et Constructions des immobilisations corporelles brutes présentés ci-dessus, se décomposent comme suit pour les périodes présentées :

En milliers d'euros	Date d'entrée dans le groupe	Immobilisations en valeurs brutes								
		30/06/2016			31/12/2015			30/06/2015		
		Terrains	Constructions	Total Valeur Brute	Terrains	Constructions	Total Valeur Brute	Terrains	Constructions	Total Valeur Brute
SCI de l'Isle	2006	45	214	259	45	214	259	45	214	259
SCI d'aménagement commercial	2006	39	361	400	39	361	400	39	361	400
SCI OLM	2007	203	40	243	203	40	243	203	40	243
Mary Holding (fusionnée dans PAROT Automotive)	2008	47	246	293	47	246	293	47	246	293
SCI 64	2014	360	1 270	1 631	360	1 270	1 631	360	1 270	1 631
SCI LES VIGNES	2014	46	563	609	46	563	609	46	563	609
SCI 24/87	2014	323	2 014	2 337	323	2 014	2 337	323	2 014	2 337
SCI B2P	2016		520	520						
Total		1 063	5 228	6 292	1 063	4 708	5 772	694	4 708	5 772

Au 30 juin 2016, la variation porte sur l'écart d'évaluation de la SCI B2P, société faisant partie du Sous-Ensemble VO 3000.

1.4 – Immobilisations financières

La synthèse des immobilisations financières pour les périodes présentées est telle que :

En milliers d'euros	30/06/2016			31/12/2015		
	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes
Titres de participations non consolidés	123	-	123	123	-	123
Dépôts et cautionnements versés	293	-	293	266	-	266
Prêts, autres créances et participations	-	-	-	-	-	-
Total	416	-	416	389	-	389

En milliers d'euros	30/06/2015		
	Valeurs	Dépréciations	Valeurs
Titres de participations non consolidés	123	-	123
Dépôts et cautionnements versés	266	-	266
Prêts, autres créances et participations	-	-	-
Total	389	-	389

Les titres de participations non consolidées concernent une participation minoritaire de la SCEA BLM dans une coopérative agricole et 4,35% du circuit du Val de Vienne.

Les dépôts et cautionnements versés concernent principalement les dépôts versés aux bailleurs des locaux dont le groupe n'est pas propriétaire.

Hors titres mis en équivalence, les variations des immobilisations financières sont les suivantes au cours du premier semestre 2016 :

En milliers d'euros	30/06/2015	31/12/2015	Acquisition:	Cessions	Reclassement	30/06/2016
Titres de participations non consolidés	123	123	-	-	-	123
Dépôts et cautionnements versés	266	266	27	-	-	293
Prêts, autres créances et participations	-	-	-	-	-	-
IMMOBILISATIONS FINANCIERES BRUTES	389	389	27	-	-	416
Dep. Titres de participations non consolidés	-	-	-	-	-	-
Dep. Dépôts et cautionnements versés	-	-	-	-	-	-
Dep. Prêts, autres créances et participations	-	-	-	-	-	-
DEPRECIATIONS IMMOBILISATIONS FINANCIERES	-	-	-	-	-	-
IMMOBILISATIONS FINANCIERES NETTES	389	389	27	-	-	416

1.5 – Titres mis en équivalence

Les évolutions des valorisations à l'actif du Bilan et les quotes-parts de résultats dégagés sur les sociétés mises en équivalence au cours des périodes présentées s'analysent comme suit :

30 06 2016			
En milliers d'euros	Kx propres	Titres	Résultat
SCI 33	3	12	18
SCI Parc de Novert	(5)	(5)	0
SCI La Rivière	(12)	(12)	(0)
SCI Le Bas Roc	1	1	1
SCI Le Mulatet	1	1	0
SCI du Nouguey	(1)	(1)	(1)
SCI 31	(1)		2
SCI Le Foirail	(14)	(18)	(4)
SCI Novital	(18)	(21)	(3)
SCI 16			1
Total	(44)	(42)	13

2015			
En milliers d'euros	Kx propres	Titres	Résultat
SCI 33	2	32	(37)
SCI Parc de Novert	(5)	5	(0)
SCI La Rivière	(12)	12	(0)
SCI Le Bas Roc	1	(2)	0
SCI Le Mulatet	1	(1)	0
SCI du Nouguey	(1)	1	(0)
SCI 31	(0)	1	0
SCI Le Foirail		9	(10)
SCI Novital		13	(14)
SCI 16		9	(10)
Total	(14)	78	(71)

30 06 2015			
En milliers d'euros	Kx propres	Titres	Résultat
SCI 33	3	15	(18)
SCI Parc de Novert	(5)	5	(0)
SCI La Rivière	(12)	12	
SCI Le Bas Roc	1	(1)	
SCI Le Mulatet	1	(1)	
SCI du Nouguey	(1)	1	
SCI 31	(0)	0	
SCI Le Foirail	(0)	5	(5)
SCI Novital	-	7	(7)
SCI 16	-	5	(5)
Total	(13)	46	(35)

NOTE 2 : STOCKS

Les évolutions des stocks et des dépréciations au cours des périodes présentées s'analysent comme suit :

En milliers d'euros	30/06/2016			31/12/2015		
	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes
Marchandises - Véhicules Particuliers Neufs	21 592	(96)	21 495	19 638	(50)	19 587
Marchandises - Véhicules Commerciaux Neufs	11 725	-	11 725	13 569	-	13 569
Marchandises - Véhicules Particuliers Occasion	14 069	(214)	13 855	6 758	(87)	6 671
Marchandises - Véhicules Commerciaux Occasion	10 079	(2 018)	8 060	10 427	(2 250)	8 178
Marchandises - Pièces de rechange	8 130	(1 096)	7 034	7 580	(1 088)	6 492
Travaux de réparation en cours à la clôture	1 110	-	1 110	915	-	915
Autres	169	(8)	161	111	-	111
Total	66 873	(3 433)	63 441	58 998	(3 475)	55 524

En milliers d'euros	30/06/2015		
	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes
Marchandises - Véhicules Particuliers Neufs	14 343	(107)	14 236
Marchandises - Véhicules Commerciaux Neufs	10 590	-	10 590
Marchandises - Véhicules Particuliers Occasion	6 728	(144)	6 584
Marchandises - Véhicules Commerciaux Occasion	11 330	(771)	10 558
Marchandises - Pièces de rechange	7 312	(949)	6 363
Travaux de réparation en cours à la clôture	1 427	-	1 427
Autres	111	-	111
Total	51 842	(1 972)	49 870

Au 30 juin 2016, le stock des véhicules neufs commerciaux et particuliers contremarqués s'élevait à 8 709 K€, se répartissant en 1057 K€ pour le stock des véhicules particuliers et 7 652 K€ pour le stock des véhicules commerciaux. Il s'agit du stock déjà cédé à client pour lesquels les facturations interviendront lors du transfert effectif de propriété.

La principale variation sur le semestre porte sur le stock des véhicules particuliers d'occasion résultant de l'acquisition du Sous-Ensemble VO 3000 pour un montant 6 403 K€ et représentant un volume de 578 VO à fin juin 2016.

Au bilan de reprise du Sous-Ensemble VO 3000, au 1^{er} juin 2016, le stock s'établissait à 5 098 K€ en valeur brute et 5 021 K€ en valeur nette.

Le stock « autres » correspond au stock des chevaux hébergés au sein de la SCEA des écuries de Novert. Les variations des dépréciations au cours des périodes présentées ont impacté le poste coût des ventes au compte de résultat comme suit :

En milliers d'euros	juin-16	31/12/2015	juin-15
Dépréciations en début de période	(3 475)	(1 989)	(1 989)
Dotations dépréciations des stocks	(833)	(2 523)	(966)
Reprises dépréciations des stocks	877	1 037	983
DEPRECIATIONS EN FIN DE PERIODE	(3 431)	(3 475)	(1 972)
<i>taux de dépréciation</i>	-5,13%	-5,89%	-3,80%

La dépréciation inclut une dépréciation sur stock de VO 3000 acquis à hauteur de 64 K€ au 30 juin 2016. Pour mémoire, au titre de l'exercice 2015, une dépréciation complémentaire exceptionnelle avait été comptabilisée sur une partie du stock des véhicules commerciaux d'occasion porté par l'entité PAROT VI, conséquence directe de l'entrée en vigueur de la norme antipollution Euro 6 en septembre 2015. L'entrée en vigueur de cette norme impacte fortement la capacité du Groupe à céder sur le marché les Véhicules d'Occasion ne répondant pas à cette norme à un prix habituel de marché pour ce type de véhicules commerciaux d'occasion. En conséquence, une dépréciation exceptionnelle additionnelle de 1 518 K€ avait été constatée sur les véhicules concernées afin de les ramener à une valeur probable de réalisation très faible mais tenant compte du caractère exceptionnel de cette situation et permettant au Groupe de se départir de ce stock sans impact sur la marge en 2016.

NOTE 3 : CREANCES CLIENTS

Les créances clients se décomposent comme suit pour la période présentée :

En milliers d'euros	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015
Clients et comptes rattachés	27 774	27 036	22 862
Factures à établir	443		836
CLIENTS ET COMPTES RATTACHES BRUTS	28 217	27 036	23 697
Dép. créances clients et comptes rattachés	(2 526)	(2 394)	(2 442)
CLIENTS ET COMPTES RATTACHES NETS	25 691	24 642	21 255

Les variations des dépréciations au cours des périodes présentées ont impacté le poste coûts de distribution au compte de résultat comme suit :

En milliers d'euros	30/06/2016	2015	30/06/2015
Dépréciations en début de période	(2 394)	(2 354)	(2 354)
Dotations dépréciations des créances clients	(376)	(586)	(302)
Reprises dépréciations des créances clients	244	546	214
DEPRECIATIONS EN FIN DE PERIODE	(2 526)	(2 394)	(2 442)

La principale variation sur le semestre pour les dépréciations concerne la société PAROT VI dont les dépréciations ont augmenté de 155 K€ entre le 30 juin 2015 et le 30 juin 2016 alors que dans le même temps la reprise diminuait de 115 K€ sur la période.

Par ailleurs, l'antériorité des créances clients brutes aux dates de clôtures des périodes présentées était telle que :

En milliers d'euros	Total	Non échues	< 30 jours	de 30 à 60 jours	de 60 à 90 jours	> 90 jours
au 30/06/2015	23 697	5 784	8 890	1 929	1 070	6 024
au 31/12/2015	27 036	9 150	9 379	2 317	1 283	4 907
au 30/06/2016	28 217	9 550	9 789	2 418	1 339	5 121

Les dépréciations au 30 juin 2016 concernent essentiellement les créances échues depuis plus de 90 jours. Les pertes irrécouvrables se sont respectivement élevées à 201 K€ au 30 juin 2016 et 45 K€ au 30 juin 2015. Ces créances étaient dépréciées à 100%.

NOTE 4 : AUTRES CREANCES

Les autres créances se décomposent comme suit pour les périodes présentées :

En milliers d'euros	30/06/2016			31/12/2015	30/06/2015
	Valeurs Brutes	Dépréciations	Valeurs nettes	Valeurs nettes	Valeurs nettes
TVA à recevoir	1 754	-	1 754	2 037	2 244
Créances sur personnel & organismes sociaux	60	-	60	32	58
Dépôt de garantie conservé par le factor et figurant dans les autres créances	922	-	922	1 327	1 254
Créance sur le factor restant à recevoir au titre des créances cédées et non encaissées	1 870	-	1 870	3 438	2 577
Fournisseurs débiteurs (avances et acomptes versés)	2 561	-	2 561	2 432	2 269
Remises à obtenir des cosntructeurs	2 921	-	2 921	-	2 015
Charges constatées d'avance	1 174	-	1 174	790	1 541
Autres créances	352	-	352	833	492
TOTAL AUTRES CREANCES	11 614	-	11 614	10 889	12 451

L'ensemble des créances sont à moins d'un an.

En milliers d'euros	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015
Avance de trésorerie reçue du factor sur les créances cédées	43 343	65 291	33 408
Montant des créances cédées au factor (encaissées ou non)	46 135	65 291	33 408

Le groupe a toujours disposé d'un seul contrat d'affacturage, le groupe ayant par ailleurs changé de Factor à fin 2015. Les modalités du contrat prévoient une tacite reconduction annuelle.

Au 30 juin 2016, l'encours utilisé sur le contrat a été de 43 343 K€ (correspondant au montant des créances cédées au factor qu'elles aient été encaissées ou non).

La part des créances ayant fait l'objet d'un définancement au cours de la période présentée s'élève à un taux d'environ 4,55% à comparer aux montant des encours s'élevant respectivement à 1 870 K€, 3 438 K€, 2 059 K€ aux 30 juin 2016, 31 décembre 2015 et 30 juin 2015.

Le solde des créances définancées existantes au 30 juin 2016 s'élèvent à 85 K€ recouvrées en totalité à fin août 2016.

NOTE 5 : TRESORERIE NETTE

La trésorerie nette du Groupe se présente comme suit :

En milliers d'euros	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015
Valeurs Mobilières de Placement Disponibilités	5 036	7 973	4 139
Trésorerie brute	5 036	7 973	4 139
Découverts bancaires	(20 314)	(16 406)	(17 604)
Trésorerie nette	(15 278)	(8 433)	(13 465)

Les lignes court terme figurent dans le poste « Emprunts et dettes financières ».

NOTE 6 : CAPITAL SOCIAL

Le capital social à fin juin 2016 s'établit à 4 840 800€ et est décomposé en 302 550 actions ordinaires au nominal de 16,00€ entièrement libérées.

Aucune modification sur le capital et primes liées n'est intervenue depuis le 30 juin 2015.

Il n'existe pas d'instruments dilutifs en circulation qui conduiraient à accroître le nombre d'actions.

NOTE 7 : PROVISIONS

En milliers d'euros	30/06/2015	31/12/2015	Dotations	Variation de périmètre	Reprises (utilisées)	Reprises (non utilisées)	30/06/2016
Provisions pour garanties commerciales			-			-	-
Provisions pour indemnités de départ en retraite		-	-			-	-
Provision pour litiges commerciaux	199	207	46			(16)	237
Provisions pour risques sociaux	212	176	15	61		(38)	214
Provisions pour litige fiscal	94	-	75				75
Ecart d'acquisition négatifs	143	136	-			3	133
TOTAL	649	519	136	61	-	(51)	660

A l'exception de la provision pour litige fiscal, comptabilisée en charge exceptionnelle, les autres provisions, hors écarts d'acquisition négatifs, ont été comptabilisés en écarts d'acquisition.

■ **PROVISIONS POUR LITIGES COMMERCIAUX**

Les litiges commerciaux concernent des litiges nés avec des clients. Aucune variation particulière n'est à signaler.

■ **PROVISIONS POUR RISQUES SOCIAUX**

Les provisions portent essentiellement sur des risques prud'homaux. L'ensemble de ces risques ne sont pas soldés depuis la clôture.

■ **PROVISION POUR LITIGE FISCAL**

Suite à une vérification de TVA portant sur les exercices 2013, et 2014, une proposition de rectification pour un montant de 248 K€ a été adressée en juillet 2016 à la société PAROT Automotive, filiale à 100% du Groupe. Le Groupe estime le risque maximum à hauteur de 75 K€, somme provisionnée au 30 juin 2016 dans les comptes du Groupe.

■ **PROVISIONS POUR IMPOTS DIFFERES**

En 2016, l'acquisition du sous-ensemble de VO 3000 a généré un IS différé de 173 K€ portant sur les écarts d'évaluation constatées sur des constructions de la SCI B2P société incluse dans le sous-ensemble acquis.

▪ **PASSIFS EVENTUELS**

En date du 30 novembre 2015, assignation de la filiale PAROT premium par le liquidateur pour le compte d'Hélice auto, société à laquelle a été repris le fonds de commerce de Brive au 1er mai 2014. Le montant s'élève à 802 K€. Aucune provision n'a été constatée, sachant que le groupe, assisté de son conseil estime le risque nul.

Un litige oppose PAROT VI à la SCI Commarieu portant sur le déplaçonnement des loyers.

Un jugement de première instance a été prononcé à l'encontre de PAROT VI dont il a été fait appel. Le montant de ce jugement s'élève à 1 015 K€. Cet appel étant suspensif, aucune provision n'a été constatée puisque l'exécution provisoire n'a pas été activée et que le risque de condamnation est estimé nul, par le groupe et son conseil juridique.

▪ **ECARTS D'ACQUISITION NEGATIFS**

Se référer à la note 1 « Ecart d'acquisition ».

Par ailleurs, comme précisé dans les Méthodes et règles d'évaluation :

- S'agissant des engagements du Groupe au titre des indemnités de départ en retraite, l'engagement brut à la charge du Groupe est couvert intégralement par un contrat d'assurance existant entre le Groupe et un organisme de prévoyance dédié. ;
- S'agissant des garanties accordées sur les produits et prestations vendus par le Groupe :
 - elles sont prises en charge par les constructeurs (pour les véhicules neufs et certaines pièces de rechange) ou équipementiers (pour certaines pièces de rechanges) ;
 - elles sont couvertes par des contrats « d'assurance garantie » contractés par le Groupe auprès de tiers couvrant l'intégralité des coûts susceptibles d'être engagés sur la vente de véhicules d'occasion ;
 - pour les prestations de services hors garanties constructeurs ou équipementiers (travaux de réparation et entretien), le taux de retour des clients en ateliers constaté historiquement est marginal.

Compte tenu de ces éléments, il n'existe pas de provision à la clôture de la période présentée au titre des engagements de retraite et garanties offertes aux clients.

NOTE 8 : EMPRUNTS ET DETTES FINANCIERES

Les dettes financières ont évolué comme suit au cours des périodes présentées :

En milliers d'euros	30/06/2015	31/12/2015	Variation de périmètre	Mouvements de l'exercice		30/06/2016
				Encaissement	Remboursements	
Emprunts bancaires portés par la holding (SA Groupe Parot)	604	524		3 600	(79)	4 045
Emprunts bancaires portés par les sociétés du secteur	4 095	4 580		-	(714)	3 866
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Automotive"</i>	1 225	920		-	(141)	779
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Premium"</i>	2 201	3 077		-	(457)	2 620
<i>dont emprunts portés par les SCIs intégrées globalement</i>	669	583		-	(116)	467
Emprunts bancaires portés par les sociétés du secteur	860	600		-	(83)	517
<i>dont emprunts portés par la société "Parot VI"</i>	774	555		-	(76)	479
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Trucks"</i>				-	-	-
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Industrie"</i>	86	45		-	(7)	38
<i>dont emprunts portés par les SCIs intégrées globalement</i>	-	-		-	-	-
Emprunts bancaires portés par les sociétés Agricoles (SCEAs et	197	180		-	(21)	159
Lignes bancaires court terme (billet de trésorerie essentiellement	17 604	16 405	3173	2 628	(1 892)	20 314
Intérêts courus	86	71				39
Total des dettes financières	23 446	22 360	3 173	6 228	(2 789)	28 940
Disponibilités	(4 139)	(7 973)				(5 036)
Endettement Net	19 308	14 387				23 904

Les lignes court terme concernent principalement le financement de stocks de véhicules du secteur Véhicules Commerciaux et se décomposent comme suit au 30 juin 2016 :

- Secteur Véhicules Commerciaux : 13 644 K€ ;
- Secteur Véhicules Particuliers : 5 603 K€ dont 4 684 K€ provenant du sous-ensemble VO 300 acquis au 1^{er} juin 2016 ;
- Non affectés (Holding et activités agricoles) : 1 067 K€.

L'échéancier des dettes financières au 30 juin 2016 est tel que :

	Dates d'octroi (fourchette)	Montant obtenu (fourchette)	Taux d'intérêt des contrats (fourchette)	Solde au 30/06/2016	< juin 2017	juin 17 à juin 18	juin 18 à juin 19	juin 19 à juin 20	juin 20 à juin 21	juin 21 à juin 22	juin 17 à juin 22	> juin 2022
Emprunts bancaires portés par la holding (SA Groupe Parot)	entre 08/06/2006 et 31/05/2016	entre 47,5 K€ et 500 K€	entre 4,7 % et 2,9 %	4 045	405	414	663	673	683	604	3 038	603
Emprunts bancaires portés par les sociétés du secteur "Véhicules Particuliers"				3 866	982	846	647	381	700	154	2 728	156
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Automotive"</i>	entre 01/09/09 et 01/11/14	entre 200 K€ et 1 700 K€	entre 4,2% et 1%	779	303	176	77	59	60	62	435	41
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Premium"</i>	entre 01/05/13 et 05/12/15	entre 15,8 K€ et 700 K€	entre 2,95% et 1,9%	2 620	555	560	530	289	289	75	1 743	322
<i>dont emprunts portés par les SCIs intégrées globalement</i>	entre 30/04/15 et 30/10/08	entre 400 K€ et 500 K€	entre 1,35% et 5,59%	467	125	110	40	33	350	17	550	(208)
Emprunts bancaires portés par les sociétés du secteur "Véhicules Commerciaux"				517	229	93	195	-	-		288	0
<i>dont emprunts portés par la société "Parot VI"</i>	entre 30/11/10 et 30/01/13	entre 300 K€ et 300 K€	entre 3,7% et 2,25%	479	215	78	186	-	-		264	0
<i>dont emprunts portés par la société "Parot Industrie"</i>	entre 15/03/14 et 15/03/14	entre 70 K€ et 70 K€	entre 2,3% et 2,3%	38	14	14	10	-	-		24	(0)
Emprunts bancaires portés par les sociétés Agricoles (SCEAs et SCIs)	entre 01/09/06 et 20/02/15	entre 12,5 K€ et 60 K€	entre 5,54% et 1,5%	159	40	31	26	27	29	6	119	0
Lignes bancaires court terme (billet de trésorerie essentiellement)				20 314	20 314						-	-
Total des dettes financières				28 901	21 969	1 384	1 532	1 082	1 412	764	6 173	759

Sur l'ensemble de ses sociétés intégrées, le Groupe porte 8 587 K€ de lignes d'emprunts bancaires moyen et long terme. Les emprunts sont majoritairement à taux fixe, dans une fourchette comprise entre 1% et 5,54%.

Aucun emprunt n'est assorti de clauses de covenants financiers

Il existe des garanties et sûretés réelles attachées à tous emprunts, présentés dans la note Engagements Hors Bilan.

Les concours bancaires sont rémunérés selon les banques à un taux de l'ordre de 0,8% à 1,3%.

NOTE 9 : DETTES

L'évolution des dettes au cours des périodes présentées est telle que :

En milliers d'euros	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015
Avances et acomptes clients			
Fournisseurs et comptes rattachés	51 216	49 709	35 852
Dettes sur immobilisations	-	-	-
Dettes fiscales et sociales	6 636	4 662	8 972
Avances financières pour les stocks de lubrifiant	1 772	1 982	1 982
Avances fournisseurs pour le financement des stocks des véhicules	6 829	6 718	5 764
Autres dettes (dont avances et acomptes reçus)	10 385	11 568	8 740
Produits constatés d'avance	1 995	1 978	1 831
TOTAL DETTES	78 833	76 618	63 141
<i>Dont à moins d'un an</i>	<i>78 833</i>	<i>76 618</i>	<i>63 141</i>

Les produits constatés d'avance sont principalement relatifs aux primes à recevoir des constructeurs liées à la performance annuelle. Les primes sur châssis afférents aux véhicules en stock sont inscrites en produits constatés d'avance non déduits de la valeur des stocks

Toutes les dettes sont à moins d'un an

NOTE 10 : CHIFFRE D'AFFAIRES ET INFORMATION SECTORIELLE

Comme précisé dans les Méthodes et règles d'évaluation, la présentation des informations sectorielles ci-dessous découle de l'organisation interne du Groupe et de l'évaluation de sa performance par la Direction. Le Groupe distingue trois secteurs opérationnels que sont : la vente de véhicules particuliers, la vente de véhicules commerciaux et une activité digitale en cours de développement qui sera dédiée à la vente de véhicules particuliers à travers une plateforme dédiées.

Les activités « Véhicules Particuliers » et « Véhicules Commerciaux » comprennent :

La vente de véhicules neufs et d'occasion, le « Magasin » (la vente de pièces de rechange) et l'Atelier (regroupant les activités de réparation). La vente de véhicules neufs et d'occasion regroupent à la fois la vente de véhicules particuliers (essentiellement voitures) ainsi que la vente de véhicules commerciaux (essentiellement poids-lourds), les chiffres d'affaires, volumes de ventes réalisées et stocks à la clôture concernant les véhicules particuliers et véhicules commerciaux faisant l'objet d'un suivi par la Direction sont présentés distinctement dans les tableaux ci-dessous.

L'activité digitale est aujourd'hui encore en cours de développement et ne présente que des charges.

Chacune des colonnes des tableaux ci-dessous, reprend les chiffres propres de chaque secteur, compris comme une entité indépendante. La colonne « Eliminations et non affecté » regroupe les éliminations internes au Groupe, ainsi que les montants non affectés par secteur permettant de réconcilier les données sectorielles avec les états financiers

Les coûts des fonctions managériales et supports aux activités du Groupe portées par la holding sont réallouées aux secteurs et figurent en coûts généraux et administratifs.

Il n'est pas présenté de distinction du chiffre d'affaires par zone géographique, l'intégralité du chiffre d'affaires du Groupe étant réalisée en France.

En milliers d'euros	Semestre clos au 30 juin 2016				Total
	Véhicules Particuliers	Véhicules Commerciaux	Digital	Eliminations et non affecté	
Chiffre d'affaires net					
- de l'activité	65 714	60 377			126 090
- ventes interactivité					-
Total Chiffre d'affaires	65 714	60 377			126 090
dont CA réalisé sur Véhicules Neufs	27 633	33 130			60 762
dont CA réalisé sur Véhicules d'Occasion	30 411	10 562			40 974
dont CA réalisé sur Pièces de Rechange	5 375	9 166			14 541
dont CA réalisé sur Services	2 278	6 178			8 455
dont CA réalisé sur location	16	1 341			1 358
Coût des ventes	(56 184)	(50 757)			(106 940)
Marge Brute	9 530	9 620			19 150
Taux de MB / CA	14,5%	15,9%			15,2%
Coûts de distribution	(5 339)	(4 919)			(10 259)
Marge Brute Contributive	4 191	4 700			8 891
Taux de MB Contributive / CA	6,4%	7,8%			7,1%
Coûts généraux et administratifs	(2 735)	(4 161)	(201)	(726)	(7 822)
Autres produits & charges d'exploitation			151	49	200
Résultat d'exploitation	1 456	540	(50)	(677)	1 269
EBITDA	1 889	933	(50)	(364)	2 409
Effectifs à la clôture (en nombre)	212	233	5	61	511
Ecart d'acquisition nets et fonds de commerce				6 232	6 232
Immobilisations incorporelles Nettes				454	454
Immobilisations corporelles Nettes				15 847	15 847
Immobilisations financières Nettes				416	416
Titres mis en équivalence Nets				(27)	(27)
Total Actif Immobilisé Net	-	-		22 922	22 922
Stocks et en cours Net	36 831	26 448		161	63 441
Nombre de véhicules en stocks au 30 juin					
- Nombre de véhicules Neufs en stocks	846	437			1 283
- Nombre de véhicules d'Occasion en stocks	667	726			1 393
Clients et comptes rattachés Net	6 118	19 573			25 691
Total Actif Circulant Net employé	42 949	46 021		161	89 132
Nombre de véhicules livrés					
- Véhicules Neufs	1 287	739			2 026
- Véhicules d'Occasion	2 545	784			3 329

Le Groupe a engagé depuis le 1^{er} janvier 2016, 201 K€ de coûts au titre du développement de la plateforme digitale (développements techniques de la plateforme, frais de personnel interne dédiés, coûts d'agence conseil sur la conception opérationnelle de la plateforme...) dont 151 K€ ont fait l'objet d'activation conformément aux règles comptables, les 50 K€ non activés et figurant dans les charges d'exploitation correspondant aux salaires de l'équipe Customer Care Services.

Le résultat du Sous-Ensemble VO 3000 a contribué depuis le 1^{er} juin 2016 à l'amélioration du résultat d'exploitation du secteur « Véhicules Particuliers » à hauteur de 109 K€ (et 101 K€ au titre de l'EBITDA) résultant (i) d'un chiffre d'affaires de 6 192 K€, (ii) d'une marge brute de 422 K€ et (iii) d'une marge brute contributive 209 K€.

En milliers d'euros	exercice 2015				Total
	Véhicules Particuliers	Véhicules Commerciaux	Digital	Eliminations et non affecté	
Chiffre d'affaires net					
- de l'activité	111 048	114 843			225 892
- ventes interactivité					-
Total Chiffre d'affaires	111 048	114 843		-	225 892
<i>dont CA réalisé sur Véhicules Neufs</i>	<i>50 907</i>	<i>61 962</i>			<i>112 870</i>
<i>dont CA réalisé sur Véhicules d'Occasion</i>	<i>41 293</i>	<i>19 012</i>			<i>60 305</i>
<i>dont CA réalisé sur Pièces de Rechange</i>	<i>12 785</i>	<i>18 197</i>			<i>30 982</i>
<i>dont CA réalisé sur Services</i>	<i>6 063</i>	<i>12 558</i>			<i>18 621</i>
<i>dont CA réalisé sur location</i>		<i>3 114</i>			<i>3 114</i>
Coût des ventes	(94 778)	(98 837)			(193 615)
Marge Brute	16 271	16 006		-	32 277
<i>Taux de MB / CA</i>	<i>14,7%</i>	<i>13,9%</i>			<i>14,3%</i>
Coûts de distribution	(10 178)	(9 055)			(19 232)
Marge Brute Contributive	6 093	6 951		-	13 044
<i>Taux de MB Contributive / CA</i>	<i>5,5%</i>	<i>6,1%</i>			<i>5,8%</i>
Coûts généraux et administratifs	(4 494)	(6 458)		(996)	(11 949)
Autres produits & charges d'exploitation				210	210
Résultat d'exploitation	1 599	493		(786)	1 306
EBITDA	2 213	1 564		(578)	3 199
Effectifs à la clôture (en nombre)	195	244		54	493
Ecart d'acquisition nets et fonds de commerce				4 265	4 265
Immobilisations incorporelles Nettes				261	261
Immobilisations corporelles Nettes				14 766	14 766
Immobilisations financières Nettes				387	387
Titres mis en équivalence Nets				(78)	(78)
Total Actif Immobilisé Net	-	-		19 601	19 601
Stocks et en cours Net	30 535	27 869		114	58 517
Nombre de véhicules en stocks au 31 décembre					
- Nombre de véhicules Neufs en stocks	1 308	383			
- Nombre de véhicules d'Occasion en stocks	733	786			
Clients et comptes rattachés Net	5 987	18 655			24 642
Total Actif Circulant Net employé	36 522	46 523		114	83 160
Nombre de véhicules livrés					
- Véhicules Neufs	2 542	1 266			3 808
- Véhicules d'Occasion	3 848	1 489			5 337

En milliers d'euros	Semestre clos au 30 juin 2015			Eliminations et non affecté	Total
	Véhicules Particuliers	Véhicules Commerciaux			
Chiffre d'affaires net					
- de l'activité	54 338	59 504			113 842
- ventes interactivité					-
Total Chiffre d'affaires	54 338	59 504	-		113 842
<i>dont CA réalisé sur Véhicules Neufs</i>	<i>25 711</i>	<i>33 661</i>			<i>59 372</i>
<i>dont CA réalisé sur Véhicules d'Occasion</i>	<i>21 394</i>	<i>10 223</i>			<i>31 618</i>
<i>dont CA réalisé sur Pièces de Rechange</i>	<i>5 049</i>	<i>8 654</i>			<i>13 703</i>
<i>dont CA réalisé sur Services</i>	<i>2 163</i>	<i>5 363</i>			<i>7 526</i>
<i>dont CA réalisé sur location</i>	<i>20</i>	<i>1 604</i>			<i>1 624</i>
Coût des ventes	(46 124)	(51 180)			(97 304)
Marge Brute	8 214	8 324	-		16 538
Taux de MB / CA	15,1%	14,0%			14,5%
Coûts de distribution	(4 932)	(4 482)			(9 414)
Marge Brute Contributive	3 282	3 842	-		7 124
Taux de MB Contributive / CA	6,0%	6,5%			6,3%
Coûts généraux et administratifs	(2 402)	(3 502)		(507)	(6 410)
Autres produits & charges d'exploitation				(13)	(13)
Résultat d'exploitation	880	340	(520)		700
EBITDA	1 248	887	(387)		1 749
Effectifs à la clôture (en nombre)	182	234	52		468
Ecart d'acquisition nets et fonds de commerce				4 414	4 414
Immobilisations incorporelles Nettes	-			248	248
Immobilisations corporelles Nettes	-			15 051	15 051
Immobilisations financières Nettes	-			389	389
Titres mis en équivalence Nets	-			(47)	(47)
Total Actif Immobilisé Net	-	-	15 641		15 641
Stocks et en cours Net	22 232	27 527		111	49 870
Nombre de véhicules en stocks au 30 juin					
- Nombre de véhicules Neufs en stocks	608	415			1 023
- Nombre de véhicules d'Occasion en stocks	626	925			1 551
					-
Clients et comptes rattachés Net	3 384	17 871			21 255
Total Actif Circulant Net employé	25 616	45 397	111		71 125
Nombre de véhicules livrés					
- Véhicules Neufs	1 135	704			1 023
- Véhicules d'Occasion	2 068	700			1 551

NOTE 11 : COUTS DE DISTRIBUTION

Les coûts de distribution ont évolué comme suit au cours des périodes présentées :

en milliers d'euros	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015
Charges de personnel	6 884	12 566	6 290
Personnel extérieur	187	423	236
Salons et frais de déplacements	804	1 573	773
Charges d'assurance couvrant les garanties offertes*	135	300	129
Loyers des véhicules de courtoisie	122	254	77
Publicité	145	221	108
Entretien réparation maintenance	245	552	233
Autres services extérieurs	212	348	200
Achat matières et fournitures	430	523	433
Locations autres	137	300	151
Documentation	99	237	104
Garanties commerciales	201	395	148
Dépréciation nette de reprise sur créances clients	132	40	88
Dotation nette de reprise aux amortissements et provisions	258	316	204
Autres	269	1 184	241
TOTAL COUTS DE DISTRIBUTION	10 259	19 232	9 414

* Charges d'assurances versées par le Groupe aux fins de couvrir les coûts éventuels des garanties offertes par le Groupe à ses clients sur la vente de véhicules d'occasion, pièces de rechange et main d'œuvre. Les véhicules neufs font l'objet d'une garantie constructeur.

La ligne autres comprend notamment les petites fournitures, les frais de ports et emballages, les frais de préparation et de mise en route.

Le Sous-Ensemble VO 3000 représente une charge complémentaire de 213 K€ suite à son acquisition au 1er juin 2016.

NOTE 12 : COUTS GENERAUX ET ADMINISTRATIFS

Les coûts généraux et administratifs ont évolué comme suit au cours des périodes présentées :

en milliers d'euros	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015
Charges de personnel	2 763	5 389	2 433
Honoraires et conseils	904	164	81
Loyers et charges	1 738	3 090	1 833
Impôts et taxes	380	645	302
Assurances	290	561	293
Frais bancaires	186	368	180
Dotation nette de reprise aux amortissements et provisions	519	717	312
Entretien bâtiments	472	628	325
Autres	569	387	650
TOTAL COUTS GENERAUX ET ADMINISTRATIFS	7 822	11 949	6 410

Les loyers concernent principalement les bâtiments d'exploitation supports aux opérations du groupe.

La ligne autres comprend notamment les dépenses de téléphone, internet, de documentation et de frais de déplacement.

NOTE 13 : CHARGES DE PERSONNEL

Les frais de personnel affectés aux différentes destinations ont évolué comme suit :

en milliers d'euros par fonction	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015
Coût des ventes	2 457	4 724	2 537
Coûts de distribution	6 884	12 566	6 290
Coûts généraux et administration	2 763	5 389	2 433
TOTAL CHARGES DE PERSONNEL	12 104	22 679	11 261
<i>Dont CICE comptabilisé en minoration des charges de personnel</i>	310	592	294

Le groupe a mis en place un dispositif d'épargne salariale, dans le cadre de la participation des salariés.

Les effectifs à la clôture liés aux différentes destinations ont évolué comme suit :

effectifs	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015
Coût des ventes	117	129	116
Coûts de distribution	328	310	300
Coûts généraux et administration	66	54	52
TOTAL EFFECTIFS	511	493	468

L'évolution du total des charges de personnel par nature au cours des périodes présentées a été telle que :

en milliers d'euros par nature	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015
Salaires et traitements	8634	16173	8086
Charges sociales et fiscales sur salaires	3390	6349	3175
Participation des salariés	80	157	0
TOTAL CHARGES DE PERSONNEL	12 104	22 679	11 261

NOTE 14 : VARIATION NETTE DES AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS D'EXPLOITATION

La variation nette des amortissements et provisions par destination pour les périodes présentées a été telle que :

en milliers d'euros par fonction	30/06/2016	31/12/2015	
Coût des ventes	232	861	445
Coût de distribution	390	316	292
Coûts généraux et administratifs	519	717	312
Total des dotations aux amortissements et provisions, nettes des reprises opérationnelles	1 140	1 893	1 048

La variation nette des amortissements et provisions par nature pour les périodes présentées a été telle que :

en milliers d'euros par nature	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015
Dotations nettes de reprises de provisions - TFT ⁽¹⁾	(1 053)	(1 885)	(977)
<i>Dotation nette aux amortissements - Immobilisations incorporelles</i>			
<i>Dotation nette aux amortissements - Immobilisations corporelles</i>	(1 046)	(1 888)	(980)
<i>Dotation nette des reprises de provisions pour risques et charges</i>	(7)	3	3
Dotations nettes de reprises de provisions sur actifs circulants	(88)	(8)	(71)
<i>Dotation nette des reprises de provisions sur stocks</i>	44	32	17
<i>Dotation nette des reprises de provisions sur créances clients</i>	(132)	(40)	(88)
Total des dotations aux amortissements et provisions, nettes des reprises	(1 140)	(1 893)	(1 048)

NOTE 15 : AUTRES PRODUITS ET CHARGES D'EXPLOITATION

Les autres produits et charges d'exploitation se décomposent comme suit :

en milliers d'euros	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015
Production immobilisée	291	89	17
Subventions d'exploitation	19	99	52
Autres produits	6	377	143
Autres charges	(117)	(356)	(225)
TOTAL AUTRES PRODUITS ET CHARGES D'EXPLOITATION	200	210	(13)

La production immobilisée est relative d'une part aux véhicules initialement en stock affectés aux besoins internes de l'entreprise (véhicules de courtoisie) pour 140 K€ et d'autre part à l'activation des coûts de développement portés pour le projet Digital.

Les subventions d'exploitation ont concerné principalement des aides à l'emploi et des aides émanant de fonds opérationnels pour les activités VP et VC.

NOTE 16 : RECONCILIATION RESULTAT D'EXPLOITATION/EBITDA

En milliers d'euros	30/06/2015	31/12/2015	30/06/2015
Résultat d'exploitation	1 269	1 306	700
Dotations aux amortissements et provisions nettes des reprises d'exploitation	1 140	1 893	1 048
EBITDA	2 409	3 199	1 749

NOTE 17 : RESULTAT FINANCIER

En milliers d'euros	30/06/2016			31/12/2015			30/06/2015		
	Produits	Charges	Net	Produits	Charges	Net	Produits	Charges	Net
Produits financiers de participations	0			37	-	37	0	-	0
Charges et produits d'intérêts	53	(491)	(438)	52	(675)	(623)	35	(316)	(281)
Dotation et reprise	-			4	-	4			
Total	53	(491)	(438)	93	(675)	(582)	35	(316)	(281)

La répartition des charges financières comprend principalement au 30 juin 2016 (i) 92 K€ au titre des intérêts financiers sur emprunts, (ii) 370 K€ au titre des intérêts dus dans le cadre du financement des stocks de lubrifiants et des véhicules neufs (avances pétrolières, avances financières sur les stocks de véhicules neufs et délais de règlement accordés par les constructeurs) et (iii) 28 k€ au titre des charges financières liées au contrat d'affacturage. Au 30 juin 2015, les mêmes typologies de charges financières ont été constatées.

NOTE 18 : RESULTAT EXCEPTIONNEL

En milliers d'euros	30/06/2016			31/12/2015			30/06/2015		
	Produits	Charges	Net	Produits	Charges	Net	Produits	Charges	Net
Cessions d'immobilisations	279	(195)	84	223	(170)	54	76	(93)	(16)
Restructuration		-	-	-	-	-			-
Subvention	0	-	0	44		44			-
Dépreciations et provisions		(75)	(75)	127	(1 786)	(1 659)	18	(1)	17
Autres	74	(136)	(62)	186	(534)	(349)	25	(133)	(108)
Total	353	(406)	(53)	580	(2 490)	(1 910)	120	(226)	(107)

Au cours du 1^{er} semestre 2016, la dotation sur provisions à hauteur de 75K€ concerne le provisionnement d'un risque suite à vérification de TVA (cf. note 7).

NOTE 19 : IMPOTS SUR LES SOCIETES ET IMPOTS DIFFERES

L'analyse de la charge d'impôt sur la période présentée est telle que :

En milliers d'euros	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015
Résultat net des sociétés intégrées	579	(643)	274
Impôts sur les résultats	(199)	543	(39)
Résultat net des sociétés intégrées avant impôt	778	(1 187)	313
Charge d'impôts courant	(239)	(57)	(39)
Charge () ou produit + d'impôts différés	40	600	
Charge totale d'impôts	(199)	543	(39)

Les rationalisations de la charge de l'impôt sur la période présentée sont telles que :

En milliers d'euros	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015	31/12/2014	31/12/2013
Résultat net des sociétés intégrées avant impôt	778	(1 187)	313	875	908
Taux théorique d'impôt	33,33%	33,33%	33,33%	33,33%	33,33%
(Charge) Produit d'impôt théorique	(259)	396	(104)	(292)	(303)
Eléments en réconciliation					
- Différences permanentes	77	206		203	135
dont différences permanentes liées à l'impact du CICE	106	198	102	191	127
- Impôts différés actifs non reconnus relatifs aux pertes fiscales de l'exercice	(25)	(70)	(37)	(46)	(31)
- Autres éléments	8	17		33	8
Impôt reconnu au compte de résultat	(199)	549	(39)	(102)	(191)
Taux d'impôt effectif	25,57%	46,22%	12,56%	11,61%	20,99%

La variation des impôts différés sur les périodes présentées s'analyse comme suit :

En milliers d'euros	Valeur des actifs et passifs d'impôts différés au 30/06/2015	Valeur des actifs et passifs d'impôts différés au 31/12/2015	Variations sur l'exercice		Valeur des actifs et passifs d'impôts différés au 30/06/2016
			Produit	Charge	
Impôts différés actifs					
Décalsages temporaires	230	230	5		235
Impôts différés sur déficits		479		(159)	320
TOTAL	230	709	5	(159)	555
Impôts différés passifs					
Amortissements dérogatoires y compris sur frais d'acquisitions	(20)	(20)			(20)
Plus-values en sursis d'imposition					-
Ecart d'évaluation marques, droit au bail, terrains et constructions	(1 602)	(1 551)		(173)	(1 724)
Autres	(126)	(126)	65		(61)
TOTAL	(1 748)	(1 697)	65	(173)	(1 805)
Total Impôts différés nets	(1 518)		70	(332)	(1 250)

L'impôt différé passif est lié à l'écart d'évaluation sur les constructions de la SCI B2P du Sous-Ensemble VO 3000. La contrepartie de cet impôt différé passif a été constaté en écart d'acquisition.

NOTE 20 : RESULTAT PAR ACTION

	30/06/2016	2015	30/06/2015
Résultat net (en K€)	450	(998)	77
Nombre moyen d'actions en circulation	302 550	302 550	302 550
Résultat net par action (en €)	1,49 €	- 3,30 €	0,26 €

Il n'existe pas d'instruments dilutifs en circulation.

Compte tenu de la division du nominal par 10 décidée par l'assemblée générale du 6 septembre à 9h, le résultat net par action ajusté pour les périodes présentées est tel que :

	30/06/2016	2015	30/06/2015
Résultat net (en K€)	450	(998)	77
Nombre moyen d'actions en circulation ajusté	3 025 500	3 025 500	3 025 500
Résultat net par action ajusté (en €)	0,15 €	- 0,33 €	0,03 €

NOTE 21 : REMUNERATIONS DES DIRIGEANTS ET TRANSACTIONS AVEC LES PARTIES LIEES

Les rémunérations dues aux membres des organes de Gouvernance (en l'occurrence les membres du Directoire et Conseil de Surveillance) par l'ensemble des sociétés du groupe ont concerné i) Monsieur Alexandre Parot, Président du Directoire, ii) Madame Virginie Gauznac Parot, membre du Directoire et iii) Monsieur Alain Parot, Président du Conseil de Surveillance. A l'exception des personnes précitées, aucun autre membre des organes de gouvernance n'a perçu de rémunération au titre des exercices présentés.

Au titre des périodes présentées, les rémunérations dues aux membres des organes de gouvernance ont été les suivantes :

En milliers d'euros	30/06/2016	31/12/2015	30/06/2015
Rémunérations au titre des mandats au sein du groupe	270	546	274
Avantages en nature	4	8	4
Total	274	554	278

L'assemblée générale du 30 juin 2016 s'est prononcée sur le mode de gouvernance de la société. Désormais, la société est une S.A. à conseil d'administration.

Par ailleurs, le Groupe prend ou donne à bail des locaux dans le cadre de son activité opérationnelle à des SCIs consolidées par mise en équivalence (détenues à 10% par le Groupe) dont le capital est majoritairement détenu par les actionnaires du Groupe et membres des organes de gouvernance. Le montant des loyers versés, au prix de marché, à ces sociétés, s'est élevé à 505 K€ au titre du semestre clos au 30 juin 2016.

A la connaissance de la société, il n'existe pas d'autres transactions avec des parties liées non conclues à des conditions normales de marché.

NOTE 22 : ENGAGEMENTS HORS BILAN

Concernant les engagements donnés, ils se composent des éléments suivants au 30 juin 2016 :

Engagements donnés (en milliers d'euros)		
Emprunts bancaires		
caution bancaire		
PAROT INDUSTRIE		39
cautions solidaires du Groupe PAROT sur solde de l'emprunt		
PAROT VI		479
PAROT INDUSTRIE		230
PAROT AUTOMOTIVE		4 401
PAROT PREMIUM		2 120
SCG 19		150
SCI AC		228
SCEA BOIS LA MANDRIE		8
Découverts bancaires		
cautions solidaires du Groupe PAROT		
PAROT VI		5 708
PAROT TRUCKS		1 140
PAROT INDUSTRIE		1 680
Effets escomptés non échus		
PAROT AUTOMOTIVE		200
Crédits-BAUX ET location financière		
cautions solidaires du Groupe PAROT sur loyers restant à payer		
SCI 24/87		266
SCI 64		95
SCI DE L'ISLE		604
loyer de location non échus		
PAROT VI		215
PAROT TRUCKS		344
PAROT INDUSTRIE		4 358
crédit bail		
PAROT VI		284
valeur véhicules vendus à racheter en fin de contrats (buy-back)		
PAROT VI		3 593
PAROT TRUCKS		39
PAROT INDUSTRIE		579
Constructeurs et fournisseurs		
cautions et/ou contre-garanties du Groupe PAROT complémentaires aux cautions bancaires des filiales		
PAROT VI		3 073
PAROT TRUCKS		1 662
PAROT INDUSTRIE		192
PAROT AUTOMOTIVE		1 120
PAROT PREMIUM		4 819

Nantissement de Fonds de Commerce sur remboursement d'emprunt		
	PAROT VI	300
	PAROT AUTOMOTIVE	1 300
Nantissement de parts sociales SCI ECURIES DE NOVERT		
	en garantie de 5 emprunts bancaires	
	GROUPE PAROT	1 000
Nantissement de parts sociales SCI DE L'ISLE		
	en garantie d'un contrat de crédit-bail immobilier	
	GROUPE PAROT	18
Nantissement de parts sociales SCI LES VIGNES		
	en garantie d'un contrat de crédit-bail immobilier	
	GROUPE PAROT	628
Nantissement de part sociales SCI 33		
	en garantie d'un contrat de crédit-bail immobilier	
	GROUPE PAROT	3 900
Nantissement de part sociales SCI LA RIVIERE		
	en garantie d'un contrat de crédit-bail immobilier	
	GROUPE PAROT	1 470
Nantissement de part sociales SCI 86		
	en garantie d'un contrat de crédit-bail immobilier	
	GROUPE PAROT	1 865
Nantissement de part sociales Groupe VO3000		
	en garantie de 3 emprunts finançant l'achat des parts	
	GROUPE PAROT	4 335
Caution Groupe PAROT de portée générale aux établissements bancaires		
	PAROT VI	154
	PAROT INDUSTRIE	150
Contrat d'affacturage		
	Créances cédées non échues	
	PAROT VI	1 870
	NB: Les créances cédées non échues correspondent aux créances cédées au factor et qui n'ont pas encore été payées par le client final	
	TOTAL	54 616

Concernant les engagements reçus, ils se composent des éléments suivants au 30 juin 2016 :

Engagements reçus (en milliers d'euros)		
Emprunts bancaires Groupe PAROT		
	Caution personnelle et solidaire Mr et Mme Alain PAROT	443
	Garantie fonds de renforcement haut de bilan	600
Délégation imparfaite et conditionnelle de police d'assurance sur emprunt LCL		
	GROUPE PAROT	200
Clients-Contrats LLD en cours (loyers non échus et valeurs résiduelles)		
	PAROT TRUCKS	382
	PAROT INDUSTRIE	4 938
	TOTAL	6 563

▪ **ENGAGEMENTS ET DECOMPOSITION DES ECHEANCES SUR LES CREDITS BAUX VEHICULES**

Le Groupe possède deux types de contrats de crédits baux :

- d'une part des contrats de crédits baux, dits « adossés ». De manière marginale, dans le cadre de certaines ventes liées à son activité de véhicules commerciaux, le Groupe accorde directement des financements en crédit-bail à ses clients (et reconnaît au titre de revenus de location, les loyers payés par le client preneur du bien). Le Groupe contracte à ce titre des financements en crédit-bail pour les biens loués dans ce cadre (cf. note sur la reconnaissance du revenu), les charges de loyers afférentes sont comptabilisées en « coût des ventes » ;
- d'autre part, le Groupe contracte des contrats de crédits baux (i) mobiliers au titre du financement de véhicules de courtoisie ; (ii) immobiliers dans le cadre du financement de certains terrains et constructions immobilières.
- les charges de loyers afférentes aux véhicules de courtoisie sont comptabilisées en coût de distribution et les charges de loyers aux crédits baux mobiliers sont comptabilisées en « Coûts généraux et administratifs » au même titre que les loyers simples sur biens immobiliers supportés par le Groupe.

Le tableau des engagements donnés (aux organismes de financement) et reçus (des clients finaux) par échéance est récapitulé ci-après :
credit bail

Engagement données

Loyer de location non echus

		-1 an	1 a 5 ans	+5ans	total
PAROT TRUCKS	344	186	158		344
PAROT INDUSTRIE	4 358	1 525	2 789	44	4 358
PAROT VI	284	136	148		284
TOTAL	4 986	1 847	3 095	44	4 986

Engagements reçus

Clients-Contrats LLD en cours (loyers non échus et valeurs résiduelles)

		-1 an	1 a 5 ans	+5ans	total
PAROT TRUCKS	383	207	176		383
PAROT INDUSTRIE	4 938	1 727	3 160	51	4 938
TOTAL	5 321	1 934	3 336	51	5 321

▪ LES ENGAGEMENTS DE PAIEMENT FUTURS SUR CREDITS SIMPLES SE DECOMPOSENT COMME SUIT

	A - d'1 an	Entre 1 et 5 ans	+ de 5 ans
SCI 16	180	720	reconduction selon les baux
SCI 31	193	772	reconduction selon les baux
SCI 33	280	1 120	reconduction selon les baux
SCI DU NOUGUEY	90	360	reconduction selon les baux
SCI LA RIVIERE	161	644	reconduction selon les baux
SCI LE BAS ROC	41	164	reconduction selon les baux
SCI LE MULATET	45	180	reconduction selon les baux
SCI B2P	71	284	reconduction selon les baux
TOTAL APPARENTES	1 061	4 244	
SCI HORS APPARENTES	636	2 544	reconduction selon les baux
TOTAL GENERAL	1 697	6 788	

Les loyers avec apparenté concernent les SCI dans lesquels le groupe peut détenir une participation minoritaire (cf note 2 : périmètre de consolidation) et qui, en tout état de cause, sont détenus majoritairement par la famille PAROT.

▪ ***DROIT INDIVIDUEL DE FORMATION (DIF)***

A partir du 1^{er} janvier 2015, compte tenu de la transformation du DIF en CPF, la société n'a plus d'engagement de financement au-delà de la cotisation au CPF.

A la connaissance de la société, il n'existe pas d'autres engagements hors bilan significatifs selon les normes comptables en vigueur ou qui pourraient le devenir dans le futur.

20.6.2 Informations financières pro-forma au 30 juin 2016

1. CONTEXTE DE L'ETABLISSEMENT DE DONNEES FINANCIERES PRO FORMA

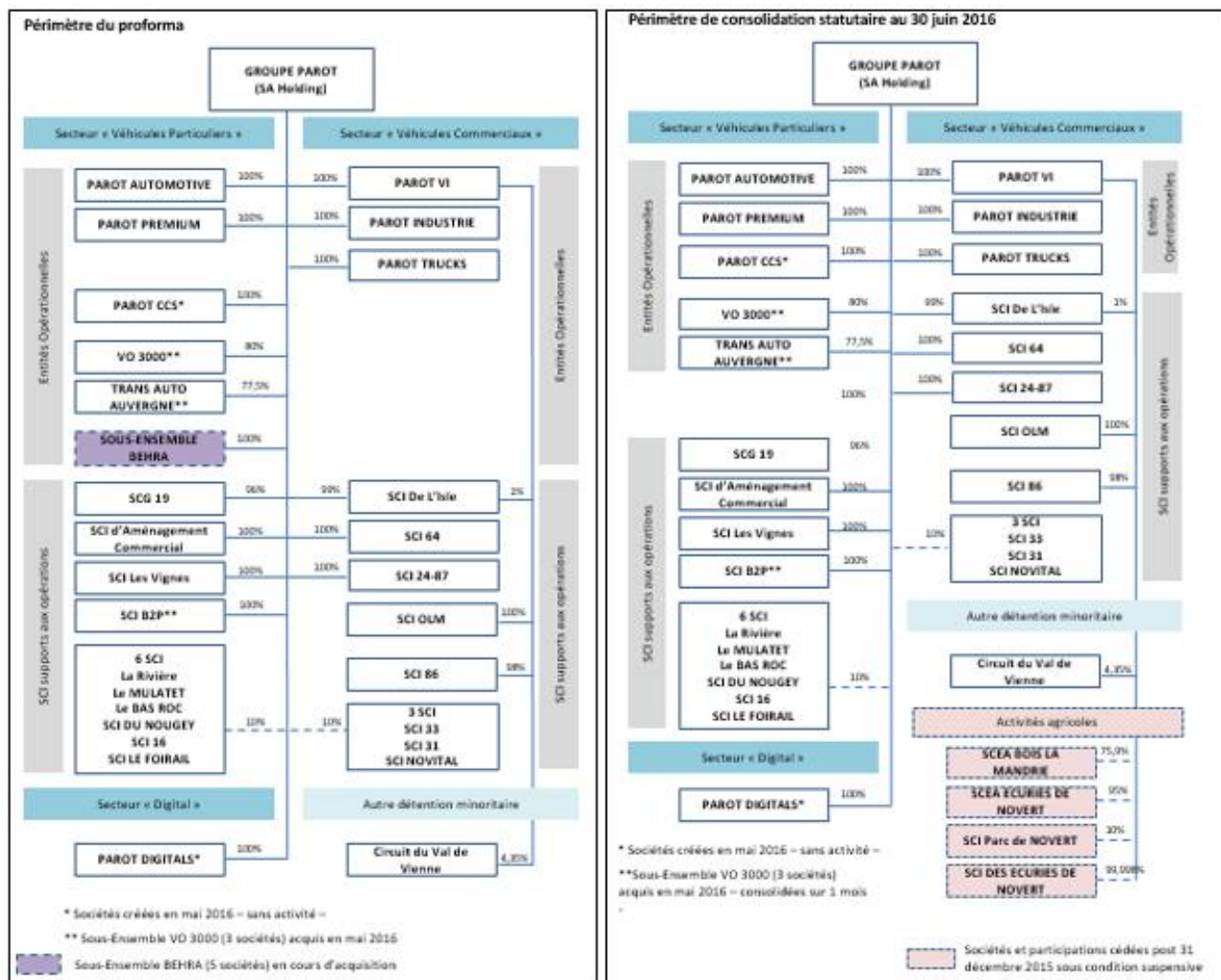
Les informations financières Pro Forma présentées ci-dessous sont établies afin de donner au lecteur du présent Document de base, une information pertinente de l'impact théorique sur les principaux postes des comptes consolidés du **Groupe PAROT** de diverses opérations de croissance externe et de cessions intervenues depuis l'exercice clos le 31 décembre 2015. Ces opérations sont décrites en détail au paragraphe « Transactions prises en compte dans le cadre de l'établissement des informations financières Pro Forma ».

Les présentes Informations Financières Pro Forma ont été établies conformément aux dispositions de l'annexe II « module d'information financière Pro Forma » du règlement européen n°809/2004 sur le prospectus, et conformément à la recommandation AMF N° 2013-08 du 17 mai 2013 sur ce sujet.

L'attention du lecteur est attirée sur le fait que les informations financières Pro Forma n'ont qu'une valeur purement illustrative. En raison de leur nature même, elles traitent d'une situation hypothétique, et par conséquent, ne représentent pas la situation financière ou les résultats effectifs qu'aurait pu dégager le Groupe PAROT dans sa nouvelle configuration juridique si l'ensemble des opérations étaient effectivement intervenues à l'ouverture du 1^{er} semestre clos le 30 juin 2016. Les informations financières Pro Forma ne sont pas non plus indicatives des résultats des activités opérationnelles ou de la situation financière future du groupe PAROT dans sa nouvelle configuration.

En effet, de par la mécanique de construction, il s'agit de présenter des impacts théoriques des opérations réalisées sur les comptes consolidés audités du groupe PAROT sans que pour autant le management du Groupe ne soit intervenu sur la gestion des entités et actifs acquis, ni qu'il ait pu mettre en œuvre les synergies tant industrielles, financières et commerciales qui ont été engagées depuis la réalisation juridique des transactions concernées.

2. TRANSACTIONS PRISES EN COMPTE DANS LE CADRE DE L'ETABLISSEMENT DES INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA



Les principaux termes des transactions prises en compte afin d'établir les données financières Pro Forma consolidés sont les suivants :

2.1. Transactions intervenues depuis le 1^{er} janvier 2016

2.1.1. Acquisition en mai 2016 du Sous-Ensemble VO3000 regroupant l'acquisition de :

- 80% du capital de la SAS « VO 3000 » ;
- 77,5% du capital de la société « TRANS AUTO AUVERGNE » et
- 100% du capital de la SCI B2P

Le Sous-Ensemble est constitué de i) la société VO 3000, négociant spécialiste de la vente de Véhicules particuliers d'Occasion destinés aux professionnels ; i) la société TRANS AUTO AUVERGNE (société de transport permettant la livraison aux clients professionnels des véhicules d'occasion vendus par VO 3000) et ii) la SCI hébergeant les 2 sites logistiques du Sous-Ensemble (Clermont Ferrand et Poligny dans le Jura) a été acquis le 13 mai 2016 par le Groupe PAROT avec une date d'effet (date de la prise de contrôle par le Groupe) au 1^{er} juin 2016. Les comptes consolidés semestriels du Groupe intègrent donc les opérations du Sous-Ensemble acquis à compter de cette date, soit 1 mois d'activité. Les données financières semestrielles proforma intègrent les opérations du Sous-Ensemble acquis sur l'ensemble du 1^{er} semestre 2016, soit sur 6 mois du 1^{er} janvier au 30 juin 2016.

L'acquisition du Sous-Ensemble VO 3000 s'inscrit pleinement dans la stratégie du Groupe PAROT lui permettant d'une part de renforcer significativement sa présence sur le marché de l'occasion et d'autre part de bénéficier de la capacité d'approvisionnement ainsi que de la plateforme logistique (sur le site de Clermont Ferrand) nécessaire au déploiement de son activité digitale (se référer au § 6.5.2 et § 6.5.3). Sur le 1^{er} semestre 2016, le Sous-Ensemble VO 3000 a vendu 2 393 véhicules particuliers d'occasion dont 1 907 sur janvier à mai, avant intégration dans le périmètre du groupe PAROT). Deux des trois fondateurs historiques restent actionnaires de la société VO 3000 à hauteur de 10% chacun et la fondatrice de TRANS AUTO AUVERGNE reste actionnaire minoritaire à hauteur de 22,5%.

Le prix d'acquisition de l'ensemble des titres définis ci-dessus pour les trois sociétés s'est élevé à 4 200K€ financé à hauteur de 600 K€ par la trésorerie du Groupe et pour 3 600K€ par dette bancaire.

2.1.2. Création de deux sociétés :

- PAROT DIGITALS destinée à héberger l'activité de vente via internet de véhicules d'occasion sur le segment des « Véhicules Particuliers » (cf. § 6.3.4 et § 6.5.3) ;
- PAROT CCS (PAROT CUSTOMER CARE SERVICES), société de moyens hébergeant les opérateurs télémarketing supports aux opérations de marketing (cf. § 6.3.3.3).

Ces sociétés créées par le Groupe en mai 2016 n'ont, à la date du présent Document qu'une activité marginale et ne réalisent aucun chiffre d'affaires.

2.2. Transactions sous condition suspensive

Cession des activités agricoles résultant de la cession :

- SCEA BOIS LA MANDRIE hébergeant un verger, détenue à 75,9%
- SCEA ECURIES DE NOVERT hébergeant un centre équestre, détenue à 95%
- De la SCI des ECURIES DE NOVERT détenue à 100%, dont l'unique actif est l'ensemble immobilier hébergeant l'activité de la SCEA ECURIES DE NOVERT ;
- Participation de 10% dans la SCI PARC NOVERT hébergeant la SCEA BOIS LA MANDRIE.

Dans le cadre du projet d'introduction en bourse de la Société, le Groupe a décidé de se séparer des activités non liées à son activité de distribution de véhicules, à savoir un verger et un centre équestre ainsi que l'intégralité des parts de la SCI hébergeant le terrain ainsi que les constructions du centre équestre.

Les participations minoritaires actuelles de 24,1% dans le verger et de 5% dans le centre équestre sont détenues respectivement par Jean Luc PEYRAMAURE et Alain PAROT (l'exploitant du verger), ce dernier n'ayant aucun lien avec les actionnaires et dirigeants du Groupe et Virginie PAROT-GAUZIGNAC. La détention majoritaire de la SCI PARC NOVERT appartient à Alexandre PAROT et Virginie PAROT-GAUZIGNAC

La cession de ces sociétés, participations et ensemble immobilier n'a qu'un impact marginal sur le compte de résultat du Groupe, les sociétés agricoles générant un résultat d'exploitation non significatif.

Ces cessions réalisées sous la double condition suspensive de (i) l'obtention des financements nécessaires par les acquéreurs au plus tard le jour de l'admission des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext à Paris et (ii) la réalisation définitive de l'admission des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext à Paris seront effectuées au profit de sociétés hors Groupe détenues majoritairement par les actionnaires du Groupe (Alexandre Parot et Virginie Gauzignac Parot). Ces activités agricoles ont donc fait l'objet d'une évaluation par un tiers, évaluation qui a été retenue comme prix des transactions (se référer aux conclusions de l'expert intervenu et reprises au § 23.1.1).

La réalisation de ces cessions pour 2 235 K€, génèrera une moins-value de cession pour le Groupe de l'ordre de 370 K€ - moins-value principalement liée à la déneutralisation comptable de la provision pour dépréciation du compte courant existant entre la Société et sa filiale SCEA Bois La Mandrie, suite à la cession hors Groupe, cette provision pour dépréciation a été matérialisée en perte exceptionnelle dans les comptes du Groupe -. Néanmoins, ces sorties permettront d'améliorer la position nette de trésorerie du Groupe telle que présentée au 31 décembre 2015 de 1 140 K€ et ce, compte tenu de la déduction des prix de cession (i) du remboursement d'une subvention d'équipement attachée aux écuries cédées ainsi que (ii) du remboursement des dettes financières existantes sur les activités cédées.

Compte tenu de la trésorerie générée par ces cessions, un dividende exceptionnel attaché à la cession de ces activités sera effectué pour 400 K€ ayant pour objet de rembourser partiellement un emprunt porté par la société AV Holding, principal actionnaire du Groupe. A l'issue de ces opérations, le Groupe aura amélioré sa situation nette de trésorerie de 740 K€.

2.3. Transaction sous protocole d'acquisition

Signature d'un protocole d'acquisition du Sous-Ensemble BEHRA en date du 29 juillet 2016, regroupant l'acquisition de 100% des titres des sociétés suivantes :

- **la société Allian's Car** (SAS) basée aux Ulis, hébergeant 1 site de distribution et réparation et comptant 14 collaborateurs ;
- **la société Behra Morangis Automobiles** (SAS) basée à Morangis, hébergeant 1 site de distribution et réparation et comptant 40 collaborateurs ;
- **la société GDS Automobiles** (SA) basée à Morigny-Champigny (Etampes) , hébergeant 2 sites de distribution et réparation et comptant 25 collaborateurs ;
- **la société Behra Orléans Nord** (SAS) basée à Fleury Les Aubrais, hébergeant 1 site de distribution et réparation et comptant 34 collaborateurs ;
- **la société Behra Orléans Sud** (SAS) basée à Olivet, hébergeant 2 sites de distribution et réparation et comptant 15 collaborateurs.

Ce projet d'acquisition s'inscrit dans le cadre de l'axe stratégique du Groupe relatif à son déploiement national sur le segment des Véhicules Particuliers sur les zones péri-urbaines (cf. § 6.5.1). En effet, le Sous-Ensemble hébergeant des sites de distribution de VP généralistes sur les marques FORD et Mitsubishi en Ile-de-France et dans le Loiret, cette acquisition permettrait au Groupe PAROT de déployer son activité sur cette zone stratégique. De plus, le groupe BEHRA étant distributeur agréé de la marque FORD, le Groupe escompte un développement de l'activité existante de par sa pratique éprouvée depuis plus de 25 années en tant que distributeur FORD et de sa capacité démontrée à accroître le volume de vente lors de la reprise d'activité existantes et de manière induite des économies futures de coûts fixes (ces éléments, conformément à la recommandation AMF n°2013-08 n'ayant pas été pris en compte dans l'information pro-forma présentée). Sur le 1^{er} semestre 2016, le Sous-ensemble BEHRA a vendu 2 469 véhicules particuliers (1 754 véhicules neufs et 715 véhicules d'occasion).

Le Groupe a signé un protocole d'acquisition le 29 juillet 2016 devant donner lieu à un transfert de propriété du Sous-Ensemble au 30 octobre 2016 à l'issue d'un programme classique de due diligences d'acquisition menées par le Groupe.

Outre la condition suspensive liée au paiement du prix d'acquisition (cf. ci-dessous), ce protocole d'acquisition comporte 12 conditions suspensives dont 6 restent à lever à la date du présent Document de base comme indiqué au paragraphe 3 du présent Document de base.

Ces conditions suspensives sont usuelles dans ce type de transaction, les dirigeants estiment qu'elles ne sont pas de nature à remettre en cause la volonté d'acquisition du Sous-Ensemble (mais pourrait impacter par exemple le montant de la Garantie de Passif reçu), à la différence des transactions sous condition suspensive citées au paragraphe 2.2 ci-avant qui ne trouveraient pas à se réaliser si notamment la Société ne réalisait pas son introduction en bourse. Pour cette raison, le management considère que le Sous-Ensemble pour lequel ce protocole a été signé doit être inclus dans les informations financière pro forma présentées.

Le paiement du prix d'acquisition (6,2 M€) devra être acquitté au plus tard le 30 octobre 2016 à travers l'obtention d'un financement de 6,2 M€ à provenir i) d'une augmentation de capital du Groupe PAROT et /ou ii) d'un ou plusieurs emprunts. Au jour du présent

Document de base, le management estime néanmoins pouvoir obtenir de la part de ses partenaires bancaires, comme pour ses acquisitions précédentes, le montant du financement nécessaire à l'acquisition du Sous-Ensemble si une augmentation de capital ne s'avérait pas possible ou insuffisante, voire impossible au regard des conditions de marché.

3. INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA PRESENTES

3.1. Principes de réalisation des comptes Pro Forma

Le bilan Pro Forma résumé est établi au 30 juin 2016 comme si l'acquisition du Sous-Ensemble Behra et les opérations de cession étaient intervenues au 30 juin 2016.

Le compte de résultat consolidé semestriel résumé Pro Forma au titre du 1^{er} semestre clos le 30 juin 2016 est établi comme si les différentes opérations d'acquisition et de cession étaient intervenues au 1^{er} janvier 2016.

Les ajustements Pro Forma reposent sur les informations disponibles ainsi que sur certaines hypothèses jugées raisonnables par le Groupe PAROT à la date de leur établissement.

3.2. Comptes Pro Forma

3.2.1. Bilan Pro Forma résumé au 30 juin 2016

En K€	Données historiques revues PAROT 30 juin 2016 cf note 4.1.1	Acquisition du Sous-ensemble VO3000	Ajustements proforma : Hypothèses intégration et financement Sous-ensemble VO3000 cf note 4.1.4.1.	Cessions participations dans des sociétés agricoles cf note 4.1.4.2.	Dividende exceptionnel lié aux cessions des activités agricoles	Acquisition du Sous-ensemble BEHRA	Ajustements proforma : Hypothèses intégration et financement Sous-ensemble BEHRA cf note 4.1.4.3.	Données consolidées proforma 30 juin 2016
Ecart d'acquisition et fonds de commerce	6 232						590	6 822
Immobilisations inc., corp. et financières	16 717			(2 427)		3 649	-	17 939
Titres mis en équivalence	(27)							(27)
Total Actif Immobilisé	22 922	-	-	(2 427)	-	3 649	590	24 734
Stocks et en-cours	63 442			(161)		22 041		85 322
Clients et comptes rattachés	25 691			(153)		5 610	(83)	31 065
Autres actifs circulants	12 169			(214)		7 879		19 834
Disponibilités	5 036			1 140	(400)	1 306	-	7 082
Total Actif	129 259	-	-	(1 815)	(400)	40 485	507	168 036
Capitaux propres avant résultat	18 182			(825)	(400)	5 608	678	23 243
Résultat de l'exercice	441			93		(199)	(171)	164
Total Capitaux Propres part du Groupe	18 623	-	-	(732)	(400)	5 409	507	23 407
Intérêts des minoritaires	398							398
Total des capitaux propres	19 021	-	-	(732)	(400)	5 409	507	23 805
Provisions pour risques et charges	660							660
Emprunts et dettes financières	28 940			(662)		7 810	(3 050)	33 038
Fournisseurs et comptes rattachés	51 216			(190)		23 899		74 925
Autres dettes circulantes	29 422			(231)		3 367	3 050	35 608
Total passif	129 259	-	-	(1 815)	(400)	40 485	507	168 036

3.2.2. Compte de résultat résumé Pro Forma pour le 1^{er} semestre clos le 30 juin 2016

En K€	Données historiques revues PAROT 30 juin 2016 cf note 4.1.1	Acquisition du Sous-ensemble VO3000	Ajustements proforma : Hypothèses intégration et financement Sous-ensemble VO3000 cf note 4.1.4.1.	Cessions participations dans des sociétés agricoles cf note 4.1.4.2.	Acquisition du Sous-ensemble BEHRA	Ajustements proforma : Hypothèses intégration et financement Sous-ensemble BEHRA cf note 4.1.4.3.	Données consolidées proforma 30 juin 2016
Chiffre d'affaires	126 090	23 249			48 638	(5 500)	192 477
<i>dont CA réalisé sur Véhicules Neufs</i>	60 712				36 757	(5 500)	91 969
<i>dont CA réalisé sur Véhicules d'Occasion</i>	41 024	23 249			6 496		70 769
<i>dont CA réalisé sur Pièces de Rechange</i>	14 541				3 772		18 313
<i>dont CA réalisé sur Services</i>	8 455				1 613		10 068
<i>dont CA réalisé sur location</i>	1 358				-		1 358
Coût des ventes	(106 940)	(21 635)			(42 990)	5 500	(166 065)
Marge Brute	19 150	1 614	-	-	5 648	-	26 412
Coûts de distribution	(10 259)	(954)			(3 734)	(42)	(14 988)
Marge Brute Contributive	8 891	660	-	-	1 914	(42)	11 425
Coûts généraux et administratifs	(7 822)	(557)			(2 242)		(10 621)
Autres produits & charges d'exploitation	200						200
Résultat d'exploitation	1 269	103	-	-	(327)	(42)	1 003
EBITDA	2 409	149			(195)		2 363
Résultat financier	(438)	(71)			(47)		(556)
Résultat courant des sociétés intégrées	831	32	-	-	(374)	(42)	447
Produits exceptionnels				2 235			
charges exceptionnelles				(2 605)			
Résultat exceptionnel	(53)	4		(370)	-		(419)
Impôts sur les résultats	(199)	(6)					(205)
Résultat net des sociétés intégrées	579	31	-	(370)	(374)	(42)	(176)
Quote-part de résultat des sociétés MEE	13						13
Dotations aux amort. des écarts d'acquisition	(143)						(143)
Résultat net de l'ensemble consolidé	450	31	-	(370)	(374)	(42)	(306)
Intérêts minoritaires	(9)						(9)
Résultat net (part du groupe)	441	31	-	(370)	(374)	(42)	(315)

4. NOTES ANNEXES AUX INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA

4.1. Base de préparation

4.1.1. Informations financières sous-jacentes

Les *Informations Financières Pro Forma* ont été établies à partir des informations financières historiques suivantes, à partir desquelles des retraitements et reclassements de présentation ont été effectués :

- Les comptes consolidés semestriels établis selon le référentiel français (CRC 99-02) du Groupe **PAROT** au 30 juin 2016 ayant fait l'objet d'un examen limité par le collège des Commissaires aux comptes (Serge Ferrière et Auditoria) ayant émis une opinion sans réserve en date du 8 septembre 2016. Ces états financiers consolidés intermédiaires établis par la Société pour les besoins de l'introduction en bourse sur Alternext figurent au chapitre 20.6.1 du présent Document.
- Des situations intermédiaires couvrant la période du 1^{er} janvier 2016 au 30 juin 2016, établis par la Société selon les principes comptables français, de **VO 3000, TRANS AUTO AUVERGNE ainsi que de la SCI B2P (ensemble le « groupe VO 3000 »)**. Le sous-ensemble ayant été acquis au 15 mai 2016 avec effet au 1^{er} juin 2016, les comptes consolidés semestriels du groupe PAROT au 30 juin 2016 intègrent les activités du sous-ensemble VO 3000 sur un mois. Ces situations intermédiaires font partie intégrante des comptes consolidés semestriels ayant fait l'objet d'un examen limité par le collège des Commissaires aux Comptes.
- Des situations intermédiaires semestrielles ont été établies au 30 juin 2016 pour la SCEA ECURIES DE NOVERT, la SCI des ECURIES DE NOVERT et la SCEA BOIS LA MANDRIE et ont servi de base aux opérations de cession et détermination des plus et moins-values de cession notamment. Ces situations intermédiaires ont été établies par la direction du Groupe d'une part et font partie intégrante des comptes consolidés semestriels ayant fait l'objet d'un examen limité par le collège des Commissaires aux Comptes.
- Des situations intermédiaires semestrielles des sociétés **Allians'Car, GDS Automobiles, Behra Morangis Automobiles, Behra Orléans Nord et Behra Orléans Sud, (« Sous-Ensemble BEHRA »)** établies par la direction financière du sous-ensemble Behra selon les principes comptables français au 30 juin 2016, Ces situations semestrielles font l'objet d'une revue approfondie de la part des équipes financières du Groupe Parot dans le cadre des diligences liées à l'acquisition. Ces situations n'ont fait l'objet ni d'un audit ni d'un examen limité par le collège des commissaires aux comptes du Groupe.

4.1.2. Référentiel comptable utilisé

Les informations financières Pro Forma sont établies conformément aux principes comptables français, qui sont appliqués par le Groupe et continueront à être appliqués dans les prochains états financiers que publiera le Groupe PAROT.

Les comptes du sous-ensemble Behra sont des comptes combinés, il s'agit de l'agrégation des situations semestrielles des sociétés incluses dans les périmètres du Sous-Ensemble acquis (à savoir cinq sociétés pour Behra). Lors du premier exercice de consolidation post acquisition, il ne peut être exclu que certains éléments liés la consolidation divergent des éléments repris dans ces données pro-forma et que d'autres reclassements ou ajustements puissent se révéler nécessaires lorsque le groupe arrêtera son prochain jeu d'états financiers

Néanmoins, toutes les sociétés acquises ou en cours d'acquisition sont basées en France, et ont établi des situations intermédiaires selon le référentiel comptable français.

Par ailleurs, aucune des sociétés sous protocole d'acquisition n'appliquaient de traitements comptables dans ses comptes statutaires historiques ainsi que dans ses situations intermédiaires semestrielles qui auraient pu être divergents de ceux pratiqués par le Groupe au niveau consolidé (en particulier, absence de retraitement des opérations de crédit-bail le cas échéant).

Le Groupe a par ailleurs procédé à l'analyse des créances clients, des stocks et en cours ainsi que des opérations intercompagnies entre les sociétés acquises afin d'en retraiter leurs impacts.

4.1.3. Décalages de dates de clôture

Compte tenu de l'établissement pour chacune des entités incluses dans le périmètre des informations financières pro forma de situations semestrielles au 30 juin 2016, il n'existe aucun décalage de clôture.

4.1.4. Hypothèses de construction

Le bilan semestriel Pro Forma résumé est établi au 30 juin 2016 comme si l'acquisition du Sous-Ensemble Behra et les opérations de cession étaient intervenues au 30 juin 2016.

Le compte de résultat semestriel résumé Pro Forma pour le 1^{er} semestre clos le 30 juin 2016 est établi comme si les différentes opérations d'acquisition et de cession étaient intervenues au 1er janvier 2016.

Tous les ajustements Pro Forma se rapportent directement aux acquisitions et aux cessions réalisées.

Les Informations Financières Pro Forma ne tiennent pas compte :

- d'économie de coûts ou d'autres synergies qui pourraient résulter des acquisitions ou de cessions;
- d'éléments particuliers qui pourraient résulter des coûts de restructuration ou d'intégration qui pourraient être engagés du fait des acquisitions ;
- d'éventuels charges ou produits d'impôt qui pourraient résulter d'une nouvelle structuration du groupe ;
- des impacts qui pourraient résulter d'évolutions dans la structure financière du nouveau groupe combiné ;
- des impacts de la cession de certains actifs qui pourrait être envisagée suite aux acquisitions.

Reclassements et harmonisation des principes comptables

Une analyse préliminaire a été effectuée afin d'identifier les ajustements Pro Forma à comptabiliser le cas échéant, dans le but d'harmoniser les principes comptables appliqués à des transactions similaires.

Le Groupe PAROT n'exclut pas que d'autres reclassements ou ajustements puissent se révéler nécessaires lorsque le groupe arrêtera son prochain jeu d'états financiers.

Opérations intragroupes

A l'issue des acquisitions effectuées, toutes les transactions effectuées entre le Groupe PAROT et les sociétés acquises sont qualifiées d'opérations intragroupes. Les flux existants entre le Groupe PAROT et les sociétés acquises sont de nature commerciale. Le Groupe a par ailleurs procédé à l'analyse des opérations intercompagnies entre les sociétés acquises afin d'en retraiter leurs impacts.

Détermination des écarts d'acquisition provisoires

Pour les besoins de l'établissement de ces Informations Financières Pro Forma, et conformément au règlement CRC 99-02, les écarts de première consolidation déterminés par différence entre le prix d'achat des titres et la quote-part des capitaux propres qu'ils représentent à la date d'acquisition ont été portés au poste écart d'acquisition.

L'écart d'acquisition préliminaire Pro Forma dégagé à l'issue de ce calcul ne présage en rien de l'écart d'acquisition final qui résultera des travaux de réévaluation des actifs et des passifs à leur juste valeur à mener, dans un délai de délai se terminant à la clôture du premier exercice ouvert postérieurement à l'acquisition.

En conséquence, l'évaluation du prix d'acquisition, son affectation et les ajustements Pro Forma en résultant sont présentés à titre préliminaire et ont été établis exclusivement pour les besoins de l'élaboration des Informations Financières Pro Forma. Ces données sont donc susceptibles, conformément au référentiel français CRC 99-02, de faire l'objet de modifications ultérieures en fonction de l'évaluation définitive des justes valeurs qui seront établies après la date de réalisation effective des acquisitions.

4.1.4.1. Flux et retraitements liés à l'intégration du Sous-Ensemble VO 3000

Le sous-ensemble VO 3000 ayant été acquis en mai 2016 avec effet au 1^{er} juin 2016, les actifs et passifs acquis font partie intégrante du Bilan au 30 juin 2016 présenté dans les comptes consolidés semestriels établis par le groupe PAROT pour le premier semestre 2016. Les impacts comptables liés à l'intégration du sous-ensemble (entrée des actifs et passifs, détermination des écarts d'évaluation et d'acquisition sont présentés en note 1.1 « Ecarts d'acquisition et fonds commerciaux » des comptes consolidés semestriels figurant au paragraphe 20.6.1 du présent Document de base).

En revanche, compte tenu de la date d'entrée dans le périmètre du groupe PAROT du sous-ensemble VO 3000 (1^{er} juin 2016), les comptes consolidés semestriels du groupe PAROT incluent un mois d'activité du sous-ensemble VO 3000, la période du 1^{er} janvier 2016 au 31 mai 2016 faisant l'objet des retraitements pro forma au sein de la colonne « *Acquisition du Sous-ensemble VO3000* » pour le compte de résultat.

Il n'y a pas eu de flux identifiés par le groupe PAROT sur la période janvier à mai nécessitant d'effectuer des retraitements au sein de la colonne « *Ajustements pro-forma : Hypothèses intégration et financement Sous-ensemble VO3000* » du compte de résultat au titre de l'exercice de consolidation effectué pour établir des informations pro-forma.

4.1.4.2. Flux et retraitements liés à sortie des activités agricoles

Les flux et retraitements résultant de ces opérations concernent la cession des titres des deux SCEA (Ecuries de Nover et Bois la Mandrie), des 10% de la SCI PARC NOVERT ainsi que la cession de la SCI Ecuries de Nover portant l'immobilier affecté à l'exploitation par la SCEA des Ecuries de Nover. Les prix de cession ont été retenus sur la base des valeurs d'expert telles que reprise au paragraphe 23.1.2 du présent Document de base.

SCI des Ecuries de Nover

- (iv) La cession de la SCI, dont l'unique actif détenu est l'ensemble immobilier hébergeant les activités agricoles de la SCEA ECURIES DE NOVERT, sera effectuée pour 1 927 K€ constatée en produits exceptionnel et en disponibilités.
- (v) Cette cession s'accompagnera du remboursement (i) de deux emprunts pour un montant total de 660 K€ ainsi que (ii) d'un solde de subvention d'équipement pour 350 K€. Cette opération se traduit donc par une augmentation de la trésorerie nette du Groupe à hauteur de 890 K€.

SCEA des Ecuries de Nover

- (iii) La cession de la SCEA sera effectuée pour 308 K€ constatée en produits exceptionnel et en disponibilités. Par ailleurs, des soldes positifs de trésorerie pour 58 K€ seront également transférés aux acquéreurs.
- (iv) Cette opération se traduit par une augmentation de la trésorerie de 250 K€ et sans impact résultat, l'actif net cédé étant équivalent au prix de cession.

SCEA Bois la Mandrie

- (iii) La cession sera effectuée à l'euro symbolique pour des titres inscrits à l'actif du Groupe PAROT pour 2€.
- (iv) L'impact de cette opération se traduit par la constatation en compte de résultat d'une charge exceptionnelle de 334 K€ liée à la déneutralisation comptable de la provision pour dépréciation du compte courant existant entre la Société et sa filiale SCEA Bois La Mandrie, suite à la cession hors Groupe, cette provision pour dépréciation a été matérialisée en perte exceptionnelle dans les comptes du Groupe

SCI Parc de Nover

Pour rappel, le Groupe détient 10% dans cette SCI, c'est donc cette participation qui est cédée.

- (ii) La cession sera effectuée à l'euro symbolique pour des titres inscrits à l'actif du Groupe PAROT pour 1€ sans aucune autre incidence sur les comptes du Groupe.

4.1.4.3. Flux et retraitements liés à l'intégration du Sous-Ensemble Behra

Le bilan et le compte de résultat sont intégrés sur la base de situations semestrielles du 1^{er} semestre 2016 clôturés au 30 juin 2016 pour les cinq sociétés acquises établies par la direction financière du sous-ensemble cible, sans retraitement, au sein de la colonne « Acquisition du Sous-ensemble BEHRA » ;

Les flux et retraitements effectués dans la colonne « *Ajustements pro-forma : Hypothèses intégration et financement Sous-ensemble BEHRA* » au titre de l'exercice de consolidation effectué pour établir des informations pro-forma résultent des opérations suivantes :

- (vii) Paiement du prix d'acquisition des titres de 6 200 K€ via une augmentation de capital équivalente en permettant le financement
Pour plus de détails, se reporter au paragraphe suivant 4.1.5.
- (viii) Retraitement des titres et constatation de l'écart d'acquisition selon les schémas de comptabilisation suivants :
Prix des titres : 6 200 K€
- Situation nette comptable du « Sous-Ensemble BEHRA » acquis, soit 5 610 K€
= 590 K€
Par ailleurs, le Groupe a identifié 845 K€ de fonds de commerce dans les comptes du Sous-ensemble Behra reclassé conformément aux règles comptables du Groupe en « Ecart d'acquisition et fonds de commerce ».
- (ix) Suite à la vérification par le Groupe PAROT des opérations intervenues entre les sociétés du Sous-Ensemble acquis, il a été identifié des cessions de véhicules entre les sociétés acquises pour 5 500 K€ sur un Chiffre d'affaires combiné intégré de 48 638 K€ et son corollaire en coût des ventes. Il a donc été procédé à l'élimination de ces opérations inter compagnies.
- (x) Conformément aux règles et méthodes comptables internes au Groupe, constatation d'une provision pour dépréciation des comptes clients pour un montant de 42 K€ dont l'incidence affecte le bilan pour le poste client et le coût de distribution dans le compte de Résultat.
- (xi) Il n'a pas été identifié d'éléments nécessitant de procéder à des retraitements au niveau du poste « Stocks et en-cours »
- (xii) Parmi les 7 810 K€ d'emprunts et dettes financières repris, le Groupe a identifié 3 050 K€ de financements dédiés aux stocks via des organismes dédiés, dont l'échéance est inférieure à un an. Conformément, aux règles du Groupe, ces financements dédiés aux stocks ont été reclassés en autres dettes d'exploitation.

4.1.5. Modalités de financement des acquisitions

Les données financières Pro Forma ont été établies en intégrant les différents financements mis en place à l'occasion des acquisitions présentées.

Acquisition du Sous-Ensemble VO 3000

Pour mémoire le montant de l'acquisition du Sous-Ensemble VO 3000 s'est élevé à 4 200 K€ financé pour partie grâce à la trésorerie du Groupe (600 K€) et pour partie par endettement bancaire (3 600 K€). Cette acquisition ne comporte pas de clause dites d'earn-out (compléments de prix), néanmoins, le Groupe s'est engagé irrévocablement à travers un pacte d'associé signé lors de l'acquisition à racheter aux minoritaires leurs détentions résiduelles dans la sociétés VO 3000 à intervenir :

- entre le 1^{er} juillet 2018 et le 1^{er} octobre 2018 ou
- dans les trois mois à compter de la date de rupture du contrat de travail liant l'actionnaire minoritaire à la société VO 3000.

A défaut d'exercice par le minoritaire de cette promesse d'achat dans l'une des deux périodes susvisées, la promesse d'achat deviendra caduque.

Le prix d'acquisition des titres restant est basé sur un multiple de l'EBE⁴⁷ moyen de la société réalisé au cours des 3 derniers exercices sociaux clos immédiatement après la date de notification d'exercice d'achat par le(s) minoritaire(s). Cet engagement hors-bilan, n'a pas d'impact sur la présentation des données pro forma.

Les modalités de financement retenues ont été les suivantes :

- 3) 3 600 K€ en endettement bancaire moyen terme à travers la souscription de 3 emprunts dont les conditions sont les suivantes :
 - o Emprunt N°1 CACF: 1 200 K€ /84 mois au taux fixe de 1,67% ;
 - o Emprunt N°2 CAISSE d'EPARGNE : 1 200 K€ /84 mois au taux fixe de 1,67% ;
 - o Emprunt N°3 BPI France prêt de croissance : 1 200 K€/84 mois (avec un différé de 24 mois) au taux fixe de 2,41%
- 4) 600 K€ grâce à la trésorerie disponible du Groupe.

Il a donc été tenu compte du coût du financement de ces acquisitions dans le résultat financier sur la base des taux tels qu'indiqués ci-dessus tel que présenté dans le compte de résultat consolidé Pro Forma au 30 juin 2016 pour 5 mois au titre de la période courant du 1^{er} janvier 2016 au 31 mai 2016.

Acquisitions sous protocole d'acquisition (Sous-Ensemble BEHRA)

Comme indiqué précédemment, le protocole d'acquisition signé par le Groupe portant sur l'acquisition du Sous-Ensemble BEHRA prévoit un paiement du prix de 6 200 K€. Le prix d'acquisition sera acquitté au plus tard le 31 octobre 2016 à travers l'obtention d'un financement de 6 200 K€ à provenir i) d'une augmentation de capital du Groupe PAROT et /ou ii) d'un ou plusieurs emprunts.

L'hypothèse de financement privilégiée à ce jour par les dirigeants du Groupe est celle d'une augmentation de capital. Il n'a donc été tenu compte d'aucun coût de financement de cette acquisition dans le résultat financier tel que présenté dans le compte de résultat consolidé Pro Forma au 30 juin 2016 et une augmentation de capital a été intégrée d'un montant correspondant au prix d'acquisition du groupe BEHRA.

⁴⁷ L'EBE désignant l'Excédent Brut d'Exploitation comparable à l'EBITDA tel que défini dans les comptes consolidés du Groupe, après neutralisation néanmoins des loyers des crédits-baux immobiliers supportés le cas échéant par la société

20.6.3 Rapport d'examen limité des commissaires aux comptes sur les comptes semestriels consolidés

« Au Président Directeur Général,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société GROUPE PAROT et en réponse à votre demande dans le cadre du projet d'admission des actions de la société sur le marché Alternext, nous avons effectué un examen limité des comptes consolidés intermédiaires de la société GROUPE PAROT, relatifs à la période du 1^{er} janvier 2016 au 30 juin 2016, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Nous précisons que s'agissant des premiers comptes consolidés intermédiaires établis en date du 30 juin, les informations relatives à la période du 1^{er} janvier 2015 au 30 juin 2015 présentées à titre comparatif n'ont pas fait l'objet d'un audit ou d'un examen limité.

Ces comptes consolidés intermédiaires ont été établis sous la responsabilité du Président Directeur Général. Il nous appartient, sur la base de notre examen limité, d'exprimer notre conclusion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre examen limité selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. Un examen limité consiste essentiellement à s'entretenir avec les membres de la direction en charge des aspects comptables et financiers et à mettre en œuvre des procédures analytiques. Ces travaux sont moins étendus que ceux requis pour un audit effectué selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. En conséquence, l'assurance que les comptes intermédiaires consolidés, pris dans leur ensemble, ne comportent pas d'anomalies significatives obtenue dans le cadre d'un examen limité est une assurance modérée, moins élevée que celle obtenue dans le cadre d'un audit.

Sur la base de notre examen limité, nous n'avons pas relevé d'anomalies significatives de nature à remettre en cause, au regard des règles et principes comptables français, le fait que les comptes intermédiaires consolidés présentent sincèrement le patrimoine et la situation financière de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation au 30 juin 2016, ainsi que le résultat de ses opérations pour la période du 1^{er} janvier 2016 au 30 juin 2016.

Sans remettre en cause l'opinion exprimée ci-dessus, nous attirons votre attention sur la note 7 « Provisions » de l'annexe, relative aux litiges opposants : la société Parot Premium au liquidateur de la société Hélice Auto et la société Parot V.I. à la société Commarieu.

A Bordeaux et Ussac, le 8 Septembre 2016

Les Commissaires aux Comptes

Serge Ferrière

Pierre RIBAC
SARL AUDITORIA »

20.6.4 Rapport des commissaires aux comptes relatifs aux données financières consolidées pro-forma au 30 juin 2016

« Au Président Directeur Général,

En notre qualité de Commissaires aux Comptes et en application du règlement (CE) n°809/2004, nous avons établi le présent rapport sur les informations financières pro forma de la société GROUPE PAROT relatives à la période courant du 1er janvier 2016 au 30 juin 2016 inclus dans la partie 20.6.2 du document de base préparé dans le cadre de l'introduction en bourse de la société sur Alternext.

Ces informations financières pro forma ont été préparées aux seules fins d'illustrer l'effet que les diverses opérations de croissance externe et de cessions intervenues depuis l'exercice clos le 31 décembre 2015 auraient pu avoir sur le bilan consolidé au 30 juin 2016 et le compte de résultat consolidé au 30 juin 2016, de la société GROUPE PAROT si les opérations avaient pris effet au 1er janvier 2016. De par leur nature même, elles décrivent une situation hypothétique et ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient pu être constatées si l'opération ou l'évènement était survenu à une date antérieure à celle de sa survenance réelle ou envisagée.

Ces informations financières pro forma ont été établies sous votre responsabilité en application des dispositions du règlement (CE) n°809/2004 et des recommandations ESMA relatives aux informations financières pro forma.

Il nous appartient, sur la base de nos travaux, d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe II, point 7, du règlement (CE) n°809/2004, sur le caractère adéquat de l'établissement des informations pro forma.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relatives à cette mission. Ces diligences, qui ne comportent ni audit ni examen limité des informations financières sous-jacentes à l'établissement des informations financières pro forma, ont consisté principalement à vérifier que les bases à partir desquelles ces informations financières pro forma ont été établies concordent avec les documents source tels que décrits dans les notes explicatives aux informations financières pro forma, à examiner les éléments probants justifiant les retraitements pro forma et à nous entretenir avec la direction de la société GROUPE PAROT pour collecter les informations et les explications que nous avons estimées nécessaires.

A notre avis :

- les informations financières pro forma ont été adéquatement établies sur la base indiquée ;
- cette base est conforme aux méthodes comptables de l'émetteur.

Ce rapport est émis aux seules fins de l'enregistrement du document de base auprès de l'AMF et, le cas échéant, de l'offre au public en France et dans les autres pays de l'Union européenne dans lesquels un prospectus, comprenant le document de base, visé par l'AMF, serait notifié, et ne peut pas être utilisé dans un autre contexte.

A Bordeaux et Ussac, le 19 septembre 2016
Les Commissaires aux Comptes

Serge Ferrière

Pierre RIBAC
SARL AUDITORIA »

20.7 POLITIQUE DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES

20.7.1 Dividendes versés au cours des trois derniers exercices

Dividende (en €) au titre de :	Exercice clos le 31-déc-15	Exercice clos le 31-déc-14	Exercice clos le 31-déc-13
Global	0,00 €	520 000,00 €	200 000 € *
Dividende / action	0,00 €	1,72 €	0,66 €
Dividende/action ajusté (**)	0,00 €	0,17 €	0,07 €

(*) Dividende exceptionnel décidé par l'assemblée générale du 30 décembre 2013

(**) Ajusté de la division du nominal par 10 décidé par l'assemblée générale réunie le 6 septembre 2016.

Par ailleurs, dans le cadre du projet d'introduction en bourse, des opérations de restructurations devant conduire à la cession de certaines participations seront réalisées (se reporter aux paragraphes 20.2 et 20.6.2). Compte tenu de la trésorerie générée par ces cessions (plus de 1 100K€), l'assemblée générale du 6 septembre 2016 a décidé le versement d'un dividende exceptionnel de 400 K€ ayant pour objet de rembourser partiellement un emprunt porté par la société AV Holding, principal actionnaire du Groupe. La décision de mise en paiement du dividende sera prise par le Conseil d'administration appelé à se réunir pour constater la réalisation définitive de l'augmentation de capital devant intervenir dans le cadre de l'admission des actions de la Société à la cote d'Alternext d'Euronext à Paris.

20.7.2 Politique de distribution de dividendes

En fonction de ses résultats futurs et de ses besoins de financement, la Société pourra décider de procéder au versement d'un dividende, dans une limite de 40% de son résultat net consolidé. Cette possibilité de versement de dividende, que le Groupe pourrait mettre en place dès 2019 au titre de l'exercice 2018, ne constitue cependant en aucun cas un engagement du Groupe.

20.8 PROCEDURES JUDICIAIRES ET D'ARBITRAGE

A la date d'enregistrement du Document de base, il n'existe pas de procédure gouvernementale, judiciaire ou d'arbitrage, y compris toute procédure dont la Société a connaissance, qui est en suspens ou dont elle est menacée, susceptible d'avoir ou ayant eu au cours des 12 derniers mois des effets significatifs sur la situation financière, l'activité ou les résultats de la Société et/ou de ses filiales en ce compris les deux sous-ensembles acquis à l'exception des trois litiges suivants :

Litige avec la Société HELICE AUTO

Par assignation en date du 30 novembre 2015, la société HELICE AUTO sollicite le paiement de la somme de 802 K€ auprès de la société PAROT PREMIUM à la suite de la cession de son fonds de commerce, au motif de la libération anticipée d'une partie du prix de cession du fonds en contradiction avec les dispositions des articles L.141-1 et suivants du code de commerce.

PAROT PREMIUM a appelé en la cause ses deux conseils juridiques afin d'être relevée et garantie des condamnations pouvant être prononcées à son encontre en leur qualité de rédacteur d'actes et de séquestre intervenus à l'occasion de la cession du fonds de commerce.

L'affaire principale et l'appel en garantie ont été renvoyés à une audience du 6 juillet 2016, date à laquelle une demande de renvoi devant le TGI de Brive a été effectuée par l'avocat des parties adverses.

Aucune somme n'a été provisionnée après analyse du conseil juridique du Groupe qui a estimé que même si la réclamation effectuée par le mandataire liquidateur d'HELICE AUTO paraît bien fondée au regard d'une jurisprudence parfaitement établie en lien avec la libération anticipée du prix de cession d'un fonds de commerce, une jurisprudence non moins constante permet d'engager la responsabilité pour faute du rédacteur d'acte et du séquestre qui ont accepté cette libération du prix sans reconnaissance préalable par l'acquéreur de la pleine conscience du risque ainsi pris.

Vu qu'il n'existe dans cette affaire aucune reconnaissance de conseil donné régularisée par PAROT PREMIUM en lien avec les modalités de libération anticipée du prix lors de la cession du fonds de commerce acquis auprès de la société HELICE AUTO, PAROT PREMIUM ne devrait subir en conséquence aucune incidence en lien avec l'action entreprise par le mandataire liquidateur de la société HELICE AUTO.

Litige locaux de concession de Bayonne

La concession IVECO occupe des locaux à Bayonne dans le cadre d'un bail commercial signé pour une durée de 9 ans courant du 1er juillet 1997 au 30 juin 2006. Puis, le bail s'est continué par l'effet de la tacite reconduction prévue par l'article L.145-9 du Code de Commerce à défaut de congé donné avant son expiration par les bailleurs, à savoir Messieurs Michel et Raoul Commariieu en tant qu'usufruitiers et l'Immobilière Commariieu en tant que nu-proprétaire.

Le 30 décembre 2008, les bailleurs ainsi que Mesdames Yvette et Eliane Commariieu ont signifié par acte d'huissier à la société Poids Lourds Services congé à compter du 30 juin 2009 avec offre de renouvellement du bail à compter du 1er juillet 2009 avec un montant de loyer mensuel porté à 15 K€ mensuels.

La société Poids Lourds Service a accepté le principe du renouvellement mais a contesté l'augmentation exponentielle du loyer sollicité par la SCI COMMARIEU. C'est dans ce contexte que le bailleur a notifié un mémoire le 20 juin 2011 avant saisine du juge des loyers commerciaux par acte en date du 26 août 2011 en sollicitant que le loyer soit fixé à la somme de 264 000 euros hors taxes par an. Par jugement avant dire droit du 31 mai 2012, le juge des loyers a ordonné une mesure d'instruction confiée à Mme BONNAUD.

C'est dans ce contexte que par décision en date du 7 mai 2015, le juge des loyers commerciaux du Tribunal de Grande Instance de Bayonne a fait droit aux prétentions des consorts COMMARIEU et de la société immobilière COMMARIEU en ordonnant le déplafonnement du loyer relatif au bail consenti le 31 décembre 1997 en fixant à la somme de 180.000 € HT le nouveau loyer applicable à compter du 1er juillet 2009 au 31 juillet 2011, puis à la somme de 195.800 € HT le loyer applicable à compter 1er août 2011.

Par la même décision, la société PAROT VI a été condamnée à payer les arriérés de loyers compte-tenu des fixations susdites, ce qui représentait au 30 mai 2015, un montant total de 991 K€ et 1 014 K€ au 30 juin 2016. La société PAROT VI a interjeté appel de la décision qui n'a pas été exécutée. L'affaire est pendante devant la Cour d'appel de Pau.

.

Après avis de son conseil juridique, le Groupe n'a provisionné aucune somme car il est apparu à l'occasion de l'étude du dossier en cause d'appel, que les consorts COMMARIEU présents à la procédure avaient cédé une partie de leurs droits sur le bien immobilier à leurs enfants préalablement à la délivrance du congé afin de renouvellement ayant permis d'engager la procédure en fixation du loyer du bail renouvelé.

Le mémoire ayant permis la saisine du juge des loyers afin d'obtenir la fixation du loyer du bail renouvelé n'a pas été notifié par l'ensemble des co-indivisaires ayant des droits sur les locaux donnés

à bail à la société PAROT VI. Tous les actes de procédure subséquents sont atteints par la même irrégularité.

Les consorts COMMARIEU présents à la procédure, représentent moins des 2/3 des droits indivis sur le bien immobilier, empêchant les consorts COMMARIEU de pouvoir prétendre à la saisine régulière du juge des loyers. Pour ces raisons, la dette de loyers en lien avec la fixation du loyer du bail renouvelé et liquidée par la décision du juge des loyers commerciaux en date du 7 mai 2015 ne devrait pas être retenue par la Cour d'appel de Pau.

Litige avec l'administration fiscale

Suite à une vérification de TVA portant sur les exercices 2013 et 2014, la Société a reçu une notification d'un redressement concernant sa filiale Parot Automotive portant sur 248 K€ en juillet 2016. Une provision pour risques a été comptabilisée à hauteur de 75 K€ au 30 juin 2016. En revanche, la Société a contesté auprès de l'administration fiscale un des deux chefs de redressement portant sur du formalisme déclaratif de vente de véhicules.

20.9 CHANGEMENT SIGNIFICATIF DE LA SITUATION FINANCIERE OU COMMERCIALE

Néant.

21 INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Le descriptif ci-dessous tient compte de certaines modifications statutaires décidées par l'assemblée générale mixte du 6 septembre 2016, pour certaines sous condition suspensive de la première cotation des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext à Paris.

21.1 CAPITAL SOCIAL

21.1.1 Montant du capital social

À ce jour, le capital de la Société s'élève à 4 840 800,00 € divisé en 3 025 500 actions ordinaires de 1,60 € de valeur nominale chacune, entièrement libérées et toutes de même catégorie.

21.1.2 Titres non représentatifs du capital

Néant.

21.1.3 Acquisition par la Société de ses propres actions.

À la date du présent Document de base, la Société ne détient aucune de ses actions ou par un tiers pour son compte.

L'assemblée générale mixte des actionnaires de la Société du 6 septembre 2016 a autorisé le conseil d'administration à mettre en œuvre, pour une durée de dix-huit 18 mois à compter de l'assemblée, un programme de rachat des actions de la Société dans le cadre des dispositions des articles L. 225-209 et suivants du Code de commerce et conformément au règlement général de l'Autorité des marchés financiers (AMF), sous la condition suspensive de la première cotation des actions de la Société sur le marché Alternext d'Euronext Paris. Les principaux termes de cette autorisation sont les suivants :

- nombre maximum d'actions pouvant être achetées :
 - 10% du capital social à la date du rachat des actions. Lorsque les actions sont acquises dans le but de favoriser l'animation et la liquidité des titres, le nombre d'actions pris en compte pour le calcul de la limite de 10 % prévue ci-dessus correspond au nombre d'actions achetées, déduction faite du nombre d'actions revendues pendant la durée de l'autorisation ;
 - Il est précisé que le nombre d'actions acquises par la Société en vue de leur conservation et de leur remise ultérieure en paiement ou en échange dans le cadre d'une opération de fusion, de scission ou d'apport, ne peut excéder 5% du nombre total d'actions.
- objectifs des rachats d'actions :
 - favoriser la liquidité des transactions et la régularité des cotations des titres de la Société ou éviter des décalages de cours non justifiés par la tendance du marché dans le cadre d'un contrat de liquidité conclu avec un prestataire de services d'investissement intervenant en toute indépendance, dans les conditions et selon les modalités fixées par la réglementation et les pratiques de marché reconnues, notamment les décisions de l'Autorité des Marchés Financiers en date du 22 mars 2005 et du 1^{er} octobre 2008, et conforme à la charte de déontologie AMAFI en date du 8 mars 2011 reconnue par la décision de l'Autorité des Marchés Financiers en date du 21 mars 2011,

- remettre les actions lors de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant droit, immédiatement ou à terme, par remboursement, conversion, échange, présentation d'un bon ou de toute autre manière à l'attribution d'actions de la Société, ainsi que réaliser toutes les opérations de couverture en relation avec l'émission de telles valeurs mobilières, dans les conditions prévues par les autorités de marchés et aux époques que le Conseil d'administration appréciera,
- permettre d'honorer des obligations liées à des programmes d'options sur actions, d'attribution d'actions gratuites, d'épargne salariale ou autres allocations d'actions aux mandataires sociaux, salariés de la Société et/ou des sociétés qui lui sont liées dans les conditions et selon les modalités prévues par la loi, en ce compris (i) la mise en œuvre de tout plan d'options d'achat d'actions de la Société dans le cadre des dispositions des articles L. 225-177 et suivants du Code de commerce, (ii) l'attribution d'actions aux salariés au titre de leur participation aux fruits de l'expansion de l'entreprise et de la mise en œuvre de tout plan d'épargne d'entreprise dans les conditions prévues par la loi, notamment les articles L. 3332-1 et suivants du Code du travail, ou (iii) l'attribution gratuite d'actions dans le cadre des dispositions des articles L. 225-197-1 et suivants du Code de commerce, ou
- annuler totalement ou partiellement les actions ainsi rachetées par voie de réduction du capital social (notamment en vue d'optimiser la gestion de la trésorerie, la rentabilité des fonds propres ou le résultat par action).
- prix d'achat maximum (hors frais et commission) : 300 % du prix par action qui sera retenu pour l'introduction en bourse des actions de la Société ;
- montant maximum global des achats : 500 000 euros.

Préalablement à la mise en œuvre du programme de rachat autorisé par les assemblées générales ultérieures

- ✓ Publication d'un descriptif du programme de rachat d'actions (diffusion effective et intégrale par voie électronique et mise en ligne sur le site Internet de la Société).
Le descriptif du programme de rachat étant décrit dans le présent Document de base, la Société pourra mettre en œuvre son programme de rachat d'actions immédiatement à compter de l'introduction en bourse (Position AMF n°2009-17 – Paragraphe 9 « Questions – Réponses »).

Pendant la réalisation du programme de rachat

- ✓ Publication des transactions à J+7 par mise en ligne sur le site Internet de la Société (hors transactions réalisées dans le cadre d'un contrat de liquidité) ;
- ✓ Déclarations mensuelles de la Société à l'AMF ;
- ✓ Publication semestrielle relative au contrat de liquidité.

Chaque année

- ✓ Présentation du bilan de la mise en œuvre du programme de rachat et de l'utilisation des actions acquises dans le rapport du conseil d'administration à l'assemblée générale.

21.1.4 Valeurs mobilières ouvrant droit à une quote-part de capital

Néant.

21.1.5 Capital autorisé

Les résolutions d'émission approuvées par l'assemblée générale du 6 septembre 2016 statuant à titre extraordinaire sont synthétisées ci-dessous :

	Durée de validité	Plafond (valeur nominale)
Délégation de compétence consentie au conseil d'administration en vue d'augmenter le capital par émission d'action ordinaires ou de toutes valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital, avec maintien du droit préférentiel de souscription et/ou par incorporation de réserves, bénéfices ou prime	26 mois	4 500 000 € (1) et 10 000 000 € pour les titres de créances
Délégation de compétence consentie au conseil d'administration en vue d'augmenter le capital par émission d'action ordinaires ou de toutes valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital avec suppression du droit préférentiel de souscription et par offre au public de titres financiers	26 mois	4 500 000 € (1) et 10 000 000 € pour les titres de créances
Délégation de compétence consentie au conseil d'administration en vue d'augmenter le capital par émission d'action ordinaires ou de toutes valeurs mobilières donnant accès immédiatement ou à terme au capital avec suppression du droit préférentiel de souscription, au profit d'investisseurs qualifiés ou à un cercle restreint d'investisseurs au sens du paragraphe II de l'article L. 411-2 du code monétaire et financier (placement privé)	26 mois	4 500 000 € (1) et dans la limite de 20% du capital social par période de 12 mois
Délégation de compétence consentie au conseil d'administration en vue d'augmenter le nombre de titres à émettre en cas d'augmentation de capital, avec ou sans droit préférentiel de souscription, qui serait décidée en vertu des précédentes délégations		dans la limite de 15% de l'émission initiale (1)
Autorisation consentie au conseil d'administration en vue de procéder à l'attribution gratuite d'actions existantes ou à émettre au profit des membres du personnel et/ou des mandataires sociaux	38 mois	5% du capital social
Délégation de compétence consentie au conseil d'administration d'augmenter le capital par émission d'actions ou de valeurs mobilières donnant accès au capital de la Société avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit de salariés adhérant au plan d'épargne Groupe	18 mois	3% du capital social
Autorisation consentie au conseil d'administration en vue de l'achat par la Société de ses propres actions	18 mois	10% du capital social
Autorisation consentie au conseil d'administration en vue de réduire le capital social par voie d'annulation d'actions dans le cadre de l'autorisation de rachat de ses propres actions	18 mois	10% du montant du capital social par période de 24 mois

21.1.6 Informations sur le capital de tout membre du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord conditionnel ou inconditionnel prévoyant de le placer sous option

A la connaissance de la Société, il n'existe pas d'option d'achat ou de vente ou d'autres engagements au profit des actionnaires de la Société ou consentis par ces derniers portant sur des actions de la Société.

21.1.7 Historique du capital social

21.1.7.1 Evolution du capital depuis le 1er janvier 2000

Date	Nature des opérations	Capital social émis	Prime d'émission	Nombre d'actions émises	Nombre cumulé d'actions composant le capital	Valeur nominale	Capital social	Prix par action ajusté (*)
Situation au 1er janvier 2000					217 100	100 FRF	21 710 000 FRF	
31-déc.-00	Réduction valeur nominale	-6 980,46 FRF		0	217 100	99,968 FRF	21 703 019,54 FRF	NA
	Conversion en €				217 100	15,24 €	3 308 704,00 €	NA
31-déc.-14	Apport en nature de parts de SCI (soulte en numéraire de 2 455,50 €)	1 302 258,00 €	3 224 028,50 €	85 450	302 550	15,24 €	4 610 962,00 €	5,30 €
	Incorporation de primes d'apport	229 838,00 €	0,00 €	0	302 550	16,00 €	4 840 800,00 €	NA
6-sept.-16	Division du nominal par 10			2 722 950	3 025 500	1,60 €	4 840 800,00 €	NA

21.1.7.2 Evolution de la répartition du capital depuis le 1^{er} janvier 2013

Depuis le 1^{er} janvier 2013, la répartition du capital et des droits de vote de la Société a évolué comme suit :

Actionnaires	Au 1er janvier 2013		Au 1er janvier 2015		Au 1er janvier 2016		Au 15 septembre 2016	
	Nombre d'actions	% du capital	Nombre d'actions	% du capital	Nombre d'actions	% du capital	Nombre d'actions	% du capital
A.V. Holding (1)	0	0,00%	0	0,00%	283 165	93,59%	3 025 410	100,00%
Alexandre Parot	9 738	4,49%	127 673	42,20%	9 689	3,20%	10	0,00%
Virginie Parot Gauznigac	9 738	4,49%	127 673	42,20%	9 689	3,20%	10	0,00%
Alain Parot	195 539	90,07%	47 199	15,60%	2	0,00%	50	0,00%
Liliane Parot	2 082	0,96%	2	0,00%	2	0,00%	20	0,00%
Marion Parot	1	0,00%	1	0,00%	1	0,00%	0	0,00%
Olivier Gauznigac	1	0,00%	1	0,00%	1	0,00%	0	0,00%
PAROT VI	1	0,00%	1	0,00%	1	0,00%	0	0,00%
Total	217 100	100,0%	302 550	100,0%	302 550	100,0%	3 025 500	100,0%

- (1) Société détenue par Alexandre Parot et Virginie Parot Gauznigac à hauteur respective de 50,001 % et 49,999 % du capital et des droits de vote.

Exercice 2014

Alors que la répartition du capital était inchangée depuis fin 2009, Dans le cadre d'une opération mixte d'apport et transmission de titres :

- Dans un premier temps, modification de l'actionnariat du Groupe en décembre 2014 suite à la donation par Alain et Liliane Parot de 69,29% du capital au bénéfice d'Alexandre et Virginie Parot qui à l'issue de cette opération détiennent chacun 39,13% du capital ;
- Dans un deuxième temps, renforcement des capitaux propres du Groupe par l'apport des titres de 3 SCI (24/87, Les Vignes, 64) hébergeant les sites de vente des activités Poids-Lourds (secteur des « Véhicules Commerciaux ») de Limoges, Périgueux et Bayonne par Virginie et Alexandre Parot qui à l'issue de ces opérations détiennent chacun 42,20% du capital de la Société

Exercice 2015

Finalisation de la transmission du contrôle du Groupe à Alexandre et Virginie Parot à travers :

- l'apport à une structure holding ad 'hoc dénommée AV Holding de 78,00% du capital de la Société (39% pour Alexandre et Virginie Parot) ;
- l'achat de 15,60% du capital par la holding AV Holding à Alain Parot financé par dette.

A l'issue de l'opération, AV Holding détient 93,59% du capital et Alexandre et Virginie Parot détiennent par ailleurs directement 6,40% du capital

Depuis le 1^{er} janvier 2016

Afin de reconstituer la pleine propriété d'action démembrées entre Alexandre Parot, Virginie Parot et Alain Parot, la totalité des actions démembrées (9 688 actions détenues par Alexandre Parot et 9 688 Virginie Parot) ont été apportées à AV Holding qui détient post apport 100,00% du capital et des droits de vote.

21.1.7.3 Répartition du capital et des droits de vote au 15 septembre 2016

Ce tableau figure au paragraphe 18.1.

L'état des nantissements sur les actions de la Société pour sa part figure au paragraphe 18.6.1.

21.2 ACTE CONSTITUTIF ET STATUTS

Le descriptif ci-joint tient compte de certaines modifications statutaires décidées par l'Assemblée Générale Mixte du 6 septembre 2016, pour certaines sous condition suspensive de la première cotation des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext à Paris.

21.2.1 Objet social

Cette société a pour objet (article 3 des statuts de la Société) :

- La prise de participations dans toutes sociétés, quel que soit leur forme et leur objet, et plus spécifiquement dans le domaine de la commercialisation, de l'entretien et de la réparation de tous véhicules automobiles (particuliers, utilitaires, poids lourds...) ;
- La gestion éventuelle de ces participations et notamment en qualité de mandataire social,
- L'animation du groupe formé par la société et ses filiales, notamment par la participation active à la politique du groupe ainsi que le contrôle des filiales,
- La fourniture à ses filiales de prestations de services à caractère administratif, juridique, comptable, financier, commercial, logistique, immobilier,
- L'acquisition ou la location de tous éléments d'actifs mobiliers et immobiliers en vue de leur exploitation ou de leur location.

Et, plus généralement, toutes opérations de quelque nature qu'elles soient, juridiques, économiques, financières, civiles, commerciales, mobilières ou immobilières pouvant se rattacher à l'objet ci-dessus ou à tous autres objets similaires ou connexes, de nature à favoriser, directement ou indirectement, le but poursuivi par la société, son extension ou son développement.

21.2.2 Dispositions statutaires ou autres relatives aux membres des organes d'administration et de direction.

21.2.2.1 Conseil d'administration

Composition

La société est administrée par un conseil d'administration de trois (3) membres au moins et de douze (12) membres au plus, sous réserve des dérogations prévues par la Loi et notamment de la dérogation légale prévue en cas de fusion.

Les administrateurs sont nommés ou renouvelés dans leurs fonctions par l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires qui peut les révoquer à tout moment.

Toutefois, en cas de fusion ou de scission, la nomination des administrateurs peut être faite par l'Assemblée Générale Extraordinaire.

Les administrateurs peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. (...)

Limite-âge -cooptation

Nul ne peut être nommé administrateur si, ayant dépassé l'âge de quatre-vingts (80) ans, sa nomination a pour effet de porter à plus du tiers (1/3) du nombre total d'administrateurs le nombre des membres du conseil d'administration ayant dépassé cet âge.

Le nombre des administrateurs ayant dépassé l'âge de quatre-vingts (80) ans ne peut donc excéder le tiers (1/3) du nombre total des membres du conseil d'administration.

Si cette limite est atteinte, l'administrateur le plus âgé est réputé démissionnaire.

La durée des fonctions des administrateurs est de six (6) années ; elle expire à l'issue de l'assemblée qui statue sur les comptes de l'exercice écoulé et tenue dans l'année au cours de laquelle expire leur mandat.

Délibérations du conseil

Le conseil d'administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la société l'exige, sur la convocation de son président.

Toutefois, des administrateurs constituant au moins la moitié des membres du conseil d'administration, peuvent demander au président de convoquer le conseil d'administration sur un ordre du jour déterminé, après mise en demeure restée sans effet dans un délai de quinze jours.

Le directeur général peut également demander au président de convoquer le conseil d'administration sur un ordre du jour déterminé.

Le président est lié par les demandes qui lui sont adressées.

La réunion a lieu soit au siège social, soit en tout autre endroit indiqué dans la convocation. Les convocations sont faites par tout moyen, même verbalement. Sauf en cas d'urgence, la convocation doit être délivrée au moins deux (2) jours avant la réunion. En cas d'urgence, la convocation doit être délivrée au plus tard la veille de la réunion, par tout moyen.

En toute hypothèse, la convocation peut être verbale et sans délai si tous les membres du conseil y consentent. (...)

Pouvoirs du conseil

Le conseil d'administration détermine les orientations de l'activité de la Société et veille à leur mise en œuvre.

Sous réserve des pouvoirs expressément attribués aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

Dans les rapports avec les tiers, la société est engagée même par les actes du conseil d'administration qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Le conseil d'administration procède aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns.

Le président ou le directeur général de la société est tenu de communiquer à chaque administrateur tous les documents et informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission.

A titre complémentaire et en fonction de ses compétences, chaque administrateur doit requérir du directeur général ou du président les informations qu'il estime nécessaires pour prendre ses décisions.

Le conseil d'administration peut consentir à tous mandataires de son choix toutes délégations de pouvoirs dans la limite de ceux qui lui sont conférés par la Loi et par les présents statuts.

Il peut décider la création de comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son président soumet pour avis à leur examen.

Il fixe la composition et les attributions de ces comités qui exercent leur activité sous sa responsabilité.

Il fixe l'éventuelle rémunération des personnes le composant.

21.2.2.2 Direction générale

Article 20.1 - La direction générale de la Société est assumée, sous sa responsabilité, soit par le président du conseil d'administration qui porte alors également le titre de directeur général et exerce les fonctions de directeur général, soit, sur option, par une autre personne physique nommée par le conseil d'administration et portant le titre de directeur général.

Le conseil d'administration choisit entre les deux modalités d'exercice de la direction générale visées au paragraphe précédent et, le cas échéant, procède à la nomination du directeur général.

Les actionnaires et les tiers sont avisés de ce choix dans les conditions prévues par la Loi et les règlements.

L'option retenue par le conseil d'administration doit être prise pour la durée des fonctions du directeur général.

A l'expiration de ce délai, le conseil d'administration doit délibérer sur les modalités d'exercice de la direction générale, étant entendu que la nomination d'un nouveau directeur général ou la reconduction du directeur général sortant dans ses fonctions vaut choix de la modalité d'exercice dissocié. (...)

Lorsque la direction générale est assumée par le président du conseil d'administration, l'ensemble des dispositions suivantes, relatives au directeur général, lui sont applicables.

Article 20.2 - Le conseil d'administration détermine la durée des fonctions du directeur général, étant précisé que lorsque le directeur général est également président du conseil d'administration, la durée de ses fonctions de directeur général ne peut excéder la durée de son mandat de président.

20.3 - Le directeur général est révocable à tout moment par le conseil d'administration.

Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à dommages-intérêts, sauf lorsque le directeur général assume les fonctions de président du conseil d'administration.

Nul ne peut exercer simultanément plus d'un (1) mandat de directeur général de sociétés anonymes ayant leur siège sur le territoire français sous réserve des exceptions prévues par la Loi.

Nul ne peut être nommé directeur général s'il est âgé de plus de quatre-vingts (80) ans. (...)

Il exerce ses pouvoirs dans la limite de l'objet social et, sous réserve de ceux que la Loi attribue expressément aux Assemblées Générales d'actionnaires et au conseil d'administration.

Il représente la société dans ses rapports avec les tiers et engage la société même par les actes qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Le directeur général a la faculté de déléguer partiellement et spécialement ses pouvoirs à autant de mandataires qu'il le jugera nécessaire.

Article 20.4 - Sur la proposition du directeur général, le conseil d'administration peut nommer une ou plusieurs personnes physiques chargées d'assister le directeur général avec le titre de directeur général délégué.

Le nombre de directeurs généraux délégués maximum est celui fixé par la Loi. Lorsqu'un directeur général délégué est administrateur, la durée de ses fonctions ne peut excéder celle de son mandat.

Les directeurs généraux délégués sont révocables à tout moment par le conseil d'administration, sur proposition du directeur général ; en cas de décès, démission ou révocation de celui-ci, ils conservent, sauf décision contraire du conseil d'administration, leurs fonctions et leurs attributions jusqu'à la nomination du nouveau directeur général. (...)

L'étendue et la durée des pouvoirs conférés aux directeurs généraux délégués sont déterminées par le conseil d'administration en accord avec le directeur général.

Les directeurs généraux délégués disposent, à l'égard des tiers, des mêmes pouvoirs que le directeur général.

Le conseil d'administration détermine la rémunération des directeurs généraux délégués.

21.2.3 Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions de la Société

21.2.3.1 Droits de vote

Le droit de vote attaché aux actions est proportionnel à la quotité du capital qu'elles représentent et chaque action donne droit à une voix. A compter de l'introduction en bourse, chaque action détenue sous la forme nominative pendant une durée minimum de 2 ans se verra attribuer un droit de vote double.

21.2.3.2 Droits aux dividendes et profits

Chaque action donne droit dans la propriété de l'actif social, dans la répartition des bénéfices à une quotité proportionnelle au nombre des actions existantes.

21.2.3.3 Délai de prescription de dividendes

Les dividendes non réclamés dans un délai de 5 ans à compter de la date de mise en paiement seront prescrits au profit de l'État (Article L 1126-1 du Code Général de la propriété des personnes publiques).

21.2.3.4 Droit au boni de liquidation

Chaque action donne droit dans le boni de liquidation à une quotité proportionnelle au nombre des actions existantes, compte tenu du montant nominal des actions et des droits des actions de catégories différentes.

21.2.3.5 Droit préférentiel de souscription

Les actions de la Société comportent toutes un droit préférentiel de souscription aux augmentations de capital.

21.2.3.6 Limitation des droits de vote

Néant.

21.2.3.7 Titres au porteur identifiable

Les actions sont nominatives ou au porteur, au choix de l'actionnaire. Lorsque les actions sont nominatives, elles donnent lieu à une inscription en compte individuel dans les conditions et selon les modalités prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

La Société peut notamment demander à tout moment, dans les conditions légales et réglementaires en vigueur, au dépositaire central qui assure la tenue du compte émission de ses titres, contre rémunération à sa charge, des renseignements relatifs aux détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses Assemblées d'Actionnaires, ainsi que la quantité de titres détenus par chacun d'eux et, le cas échéant, les restrictions dont lesdits titres peuvent être frappés.

21.2.3.8 Rachat par la Société de ses propres actions.

Se référer au paragraphe 21.1.3.

21.2.4 Modalités de modification des droits des actionnaires

Les droits des actionnaires tels que figurant dans les statuts de la Société ne peuvent être modifiés que par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires de la Société.

21.2.5 Assemblées générales d'actionnaires

Convocation - Accès aux assemblées - Pouvoirs

Les Assemblées Générales sont convoquées et délibèrent dans les conditions fixées par la Loi. La convocation peut, notamment, être transmise par un moyen électronique de télécommunication mis en œuvre dans les conditions fixées par décret, à l'adresse indiquée par l'actionnaire.

Les réunions ont lieu au siège social ou en tout autre endroit indiqué dans la convocation.

Tout actionnaire a le droit de participer aux assemblées personnellement ou représenté dans les conditions fixées par la Loi, sur justification de l'enregistrement comptable des titres à son nom ou de l'intermédiaire inscrit pour son compte en application du septième alinéa de l'article L.228-1 du Code de commerce, au deuxième jour ouvré précédant l'assemblée à zéro heure, heure de Paris, soit dans les comptes de titres nominatifs tenus par la société, soit dans les comptes de titres au porteur tenus par un intermédiaire mentionné à l'article L. 211-3 du Code monétaire et financier.

Tout actionnaire peut se faire représenter par son conjoint, par son partenaire avec lequel il a conclu un pacte civil de solidarité, par un autre actionnaire ou toute autre personne physique ou morale de son choix ; à cet effet, le mandataire doit justifier de son mandat.

Tout actionnaire peut voter par correspondance ou à distance au moyen d'un formulaire établi et adressé à la société selon les conditions fixées par la Loi et les règlements.

Le formulaire de vote par correspondance doit parvenir à la société trois (3) jours avant la date de l'Assemblée pour être pris en compte. Le formulaire électronique de vote à distance peut être reçu par la société jusqu'à la veille de la réunion de l'Assemblée Générale, au plus tard à 15 heures, heure de Paris.

Les administrateurs qui n'auraient pas la qualité d'actionnaire seront invités à assister aux assemblées.

Assemblée générale ordinaire

L'Assemblée Générale Ordinaire exerce les pouvoirs qui lui sont attribués par la Loi.

L'Assemblée Générale Ordinaire peut, dans les conditions et dans les limites prévues par la Loi, autoriser la société à opérer en bourse sur ses propres actions.

Elle est réunie au moins une (1) fois par an, dans les délais légaux et réglementaires en vigueur, pour statuer sur les comptes de l'exercice écoulé.

Elle ne délibère valablement que si les actionnaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance ou à distance possèdent au moins, sur première convocation, le cinquième (1/5) des actions ayant le droit de vote et sur seconde convocation, aucun quorum n'est requis.

Elle statue à la majorité des voix dont disposent les actionnaires présents, représentés, y compris les actionnaires ayant voté par correspondance ou à distance.

En outre, sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les actionnaires qui participent à l'Assemblée Générale Ordinaire par visioconférence ou par des moyens de télécommunication permettant leur identification dans les conditions légales et réglementaires.

Assemblée générale extraordinaire

L'Assemblée Générale Extraordinaire est seule habilitée à modifier les statuts dans toutes leurs dispositions ; elle ne peut toutefois augmenter les engagements des actionnaires, sous réserve des opérations résultant d'un regroupement d'actions régulièrement effectué.

Elle ne délibère valablement que si les actionnaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance ou à distance possèdent au moins, sur première convocation, le quart (1/4) et, sur seconde convocation, le cinquième (1/5) des actions ayant le droit de vote.

A défaut de ce dernier quorum, la deuxième Assemblée peut être prorogée à une date postérieure de deux (2) mois au plus à celle à laquelle elle avait été convoquée.

Elle statue à la majorité des voix dont disposent les actionnaires présents, représentés, y compris les actionnaires ayant voté par correspondance ou à distance. En outre, sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les actionnaires qui participent à l'Assemblée Générale Extraordinaire par visioconférence ou par des moyens de télécommunication permettant leur identification dans les conditions légales et réglementaires.

Assemblées spéciales

S'il existe plusieurs catégories d'actions, aucune modification ne peut être faite aux droits des actions d'une de ces catégories, sans vote conforme d'une Assemblée Générale Extraordinaire ouverte à tous les actionnaires et, en outre, sans vote également conforme d'une Assemblée Spéciale ouverte aux seuls propriétaires des actions de la catégorie intéressée.

Les Assemblées Spéciales ne délibèrent valablement que si les actionnaires présents ou représentés possèdent au moins, sur première convocation, un quart (1/4) et, sur deuxième convocation, un cinquième (1/5) des actions ayant droit de vote dont il est envisagé de modifier les droits.

Pour le reste elles sont convoquées et délibèrent dans les mêmes conditions que les Assemblées Générales Extraordinaires sous réserve des dispositions particulières applicables aux Assemblées de titulaires d'actions à dividende prioritaire sans droit de vote. En outre, sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité, les actionnaires qui participent aux Assemblées Spéciales par

visioconférence ou par des moyens de télécommunication permettant leur identification dans les conditions légales et réglementaires.

21.2.6 Dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle

Les statuts de la Société ne contiennent pas de dispositifs permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle.

21.2.7 Franchissements de seuils statutaires

Néant.

21.2.8 Stipulations particulières régissant les modifications du capital

Il n'existe aucune stipulation particulière dans les statuts de la Société régissant les modifications de son capital.

22 CONTRATS IMPORTANTS

Néant

23 INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTERETS

23.1.1 Loyers versés à des sociétés hors Groupe ayant des actionnaires communs

Certains bâtiments du Groupe sont loués à des SCI extérieures au Groupe mais détenues majoritairement par les dirigeants actionnaires du Groupe. La Société a demandé l'avis d'un professionnel sur la conformité des loyers pratiqués en 2015 pour l'intégralité des sites loués à des SCI qu'elles soient détenues majoritairement par le Groupe ou par ses dirigeants. Cette mission a conclu que les loyers pratiqués sont conformes avec les conditions de marché.

Cet avis reprend les détentions capitalistiques que possédait le Groupe telles qu'elles existaient au 31 décembre 2015 ainsi que les loyers perçus par chaque SCI. L'assemblée Générale de la Société réunie le 6 septembre 2016 a décidé la cession sous condition suspensive d'un certain nombre de participations (se référer au § 20.2 et 20.6.2 du présent Document de base) à des sociétés détenues majoritairement par Alexandre et Virginie Parot. L'ensemble immobilier détenu par la SCI ECURIES DE NOVERT ainsi que la participation dans la SCI PARC NOVERT ont ainsi été cédées.

Jacques AUBRUN

Expert Judiciaire
Estimations Immobilières

57 a, avenue Raymond-Poincaré
B. P. 55

19130 OBJAT

Tél. : 05.55.25.82.60
Fax : 05.55.25.95.08

29 mars 2016

Groupe PAROT
Sophie GUILLON
Rue de Fieuzal
33523 BRUGES

Madame,

Je réponds à votre courrier concernant votre demande d'une attestation d'équité portant sur le montant des loyers pratiqués au sein du groupe au regard du marché locatif pour des biens similaires.

Concernant le récapitulatif joint au présent courrier, l'ensemble des sites répertoriés a fait l'objet d'une visite de ma part pour les évaluations de valeur vénale.

Les rapports locatifs sont un élément majeur de la valorisation des immeubles abritant les activités artisanales ou commerciales qui y sont pratiquées.

J'ai donc vérifié à ces occasions la conformité avec les valeurs de marché du voisinage.

Par ailleurs, d'autres expertises dont certaines très récentes sur le Sud-Ouest confortent les tarifs pratiqués sur les sites dont la liste est jointe.

En conséquence, j'atteste de la conformité des loyers pratiqués sur ces sites avec les valeurs de marché.

Espérant avoir répondu à vos attentes,

Je vous prie de croire, Madame, à l'assurance de mes sentiments dévoués.

J. AUBRUN,



SCI GROUPE PAROT

SCI	CAPITAL	% CAPITAL	LOCATAIRE	LOYERS PERCUS**
AC	1 524 €	100%	PAROT AUTOMOTIVE HOLDING	204 096€ 25 440€
ECURIES DE NOVERT	1 901 000 €	99,998%	ECURIES DE NOVERT(scea)	132 000€
LE MULATET	1 000 €	10%	PAROT AUTOMOTIVE	45 780€
PARC DE NOVERT	1 000 €	10%	Terrain nu	NEANT
DE L'ISLE	1 500 €	99%	PAROT VI	73 848€
24/87	1 000 €	100%	PAROT VI PAROT + INDUSTRIE	215 112€
LES VIGNES	1 000 €	100%	PAROT AUTOMOTIVE	64 992€
LA RIVIERE	1 000 €	10%	PAROT AUTOMOTIVE	161 316€
LE BAS ROC	1 000 €	10%	PAROT AUTOMOTIVE	41 760€
SCG19	1 000 €	96%	PAROT AUTOMOTIVE	61 128€
33	10 000 €	10%	PAROT VI PAROT TRUCKS PAROT INDUSTRIE	728 196€
64	1 000 €	100%	PAROT VI	156 540€
SCI OLM	259 000,00 €	100%	PAROT VI	NEANT
86	1 500 €	98%	PAROT VI	180 000€
SCI LE NOUGUEY	1 000 €	10%	PAROT AUTOMOTIVE	75 636€
SCI 31	1 000 €	10%	PAROT VI	193 716€
SCI 16	1 000 €	10%	PAROT AUTOMOTIVE	97 000€
SCI LE FOIRAIL	1 000 €	10%	PAROT PREMIUM	350 000€
SCI CHEMIN DE NOVITAL	1 000 €	10%	PAROT VI	306 000€

** loyers perçus : loyer annuel

23.1.2 Conclusions sur les prix de cession retenus dans le cadre des opérations de cession entre actionnaires en commun

Dans le cadre du projet d'introduction en bourse, des opérations de restructurations devant conduire à la cession de certaines participations seront réalisées (se reporter aux paragraphes 20.2 et 20.6.2). Les cessions devant intervenir au profit de sociétés externes au Groupe mais ayant un actionnariat commun, le prix de cession retenu correspond à une valeur à dire d'expert dont les conclusions sont reprises ci-dessous.



Patrick BOUSSIER

Patrice SALGUES

Pascal LUNARDELLI

Experts-Comptables - Commissaires aux Comptes

TABLEAU RECAPITULATIF DES OPERATIONS DE DETOURAGE DU GROUPE PAROT

Ce tableau récapitulatif est rédigé conformément à nos rapports comprenant des estimations établies qui pourraient servir de base de valorisation pour des transactions à la valeur du marché (portant soit sur les parts sociales, soit l'immeuble), entre des structures sœurs, sous réserve des validations juridiques adéquates, à savoir :

SCE BOIS LA MANDRIE	75,90 % pour 1 €,	par GROUPE PAROT
SCEA LES ECURIES DE NOVERTS	95,00 % pour 308 400 €,	par GROUPE PAROT
IMMEUBLES DES ECURIES DE NOVERTS	pour 1 900 000 €,	par GROUPE PAROT

S'agissant de la SCI PARC DE NOVERT à céder à BEL' AIR ci-dessous l'estimation :

SCI PARC DE NOVERT 1 € pour 100 % des parts soit pour la cession :

Alexandre PAROT	pour 45 % : 1 €
Virginie PAROT	pour 45 % : 1 €
GROUPE PAROT	pour 10 % : 1 €

Ce tableau établi le 21 juin 2016 est conforme aux divers rapports émis par notre Cabinet, antérieurement sur les mois d'avril à juin 2016.

Fait pour servir et valoir ce que de droit.

Pour CDA

P. SALGUES

CDA

Société d'Expertise Comptable

Inscrite au Tableau de l'Ordre de la Région de Limoges

Société de Commissariat aux Comptes

Inscrite près la Cour d'Appel de Limoges

Organisme de formation agréé enregistré sous le n° 74.19.00293.19

SAS au capital de 182 938 82 € - Siren 327015582 - RCS Brive 198310051

e-mail : accueiltulle@suivietconseildexperts.fr

38, rue de la Barrière

19000 TULLE

☎ 05 55 20 76 20

Fax 05 55 20 76 21

15, Avenue Joseph Vachal

19400 ARGENTAT

☎ 05 55 28 10 84

Fax 05 55 28 08 30

24 DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

L'ensemble des documents sociaux de la Société devant être mis à la disposition des actionnaires est consultable au siège social de la Société.

Peuvent notamment être consultés :

- (a) l'acte constitutif et les statuts de la Société ;
- (b) tous rapports, courriers et autres documents, informations financières historiques, évaluations et déclarations établis par un expert à la demande de la Société, dont une partie est incluse ou visée dans le document de base ;
- (c) les informations financières historiques de la Société pour chacun des deux exercices précédant la publication du Document de base.

La Société entend communiquer ses résultats financiers conformément aux exigences des lois et réglementations en vigueur.

25 INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS

Les informations clés relatives aux participations sont présentées aux chapitres 6, 7, 19 et 20 du présent Document de base.

26 ANNEXE

- **Annexe 1 – RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES SUR LES CONVENTIONS REGLEMENTEES ETABLI AU TITRE DE L'EXERCICE CLOS LE 31 DECEMBRE 2015**

« Aux actionnaires,

En notre qualité de Commissaires aux Comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient, selon les termes de l'article R. 225-58 du code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Par ailleurs, il nous appartient, le cas échéant, de vous communiquer les informations prévues à l'article R. 225-58 du code de commerce relatives à l'exécution, au cours de l'exercice écoulé, des conventions déjà approuvées par l'assemblée générale.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie Nationale des Commissaires aux Comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

CONVENTIONS SOUMISES A L'APPROBATION DE L'ASSEMBLEE GENERALE

En application de l'article L. 225-88 du code de commerce, nous avons été avisés des conventions suivantes qui ont fait l'objet de l'autorisation préalable de votre Conseil de Surveillance.

Rémunération du Président du Directoire (Décision du 10/01/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

En contrepartie de ses fonctions de président du directoire, Monsieur Alexandre Parot percevra au titre de l'exercice 2015, la rémunération suivante :

- Une rémunération brute fixe annuelle de 192 K€ (soit 16 K€ mensuels)
 - Une rémunération qui sera égale à 0,33 pour mille du chiffre d'affaires consolidé du Groupe, ainsi
- Il bénéficiera en outre d'un véhicule de fonction pour un montant d'avantage en nature de l'ordre de 5 K€ annuels.

Monsieur Alexandre Parot sera par ailleurs remboursé de ses frais de représentation et de déplacement sur production des justificatifs.

Rémunération d'un Membre du Directoire (Décision du 10/01/2015)

Personne concernée : Madame Virginie PAROT-GAUZIGNAC en tant que Membre du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

En contrepartie de ses fonctions de membre du directoire, Madame Virginie Parot-Gauzignac percevra au titre de l'exercice 2015, la rémunération suivante :

- Une rémunération brute fixe annuelle de 100,8 K€ (soit 8,4 K€ mensuels)
- Pas de rémunération variable.

Elle bénéficiera en outre d'un véhicule de fonction pour un montant d'avantage en nature de l'ordre de 3 K€ annuels.

Madame Virginie Parot-Gauzignac sera par ailleurs remboursé de ses frais de représentation et de déplacement sur production des justificatifs.

Rémunération du Président du Conseil de Surveillance (Décision du 10/01/2015)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance.

En contrepartie de ses fonctions de président du conseil de surveillance, Monsieur Alain Parot percevra une rémunération brute fixe annuelle de 60 K€ (soit 5 K€ mensuels).

Monsieur Alain Parot sera par ailleurs remboursé de ses frais de représentation et de déplacement sur production des justificatifs.

Dans le cadre des projets de développement du Groupe, il est proposé de confier une mission exceptionnelle au Président du conseil de surveillance portant sur la prospection et la recherche de nouvelles opportunités d'investissements pour la société et ses filiales, et plus particulièrement des fonds de commerce et/ou des sociétés développant une activité de commercialisation et d'entretien de véhicules automobiles.

Au titre de cette mission exceptionnelle, Monsieur Alain Percevrà une rémunération de 120 K€.

Caution au bénéfice la SAS GAP INDUSTRIE (Décision du 01/02/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 600 000 euros au profit de la BECM afin de garantir le financement de véhicules poids lourds de toutes marques destinés à son activité de location.

Durée : du 28/02/2015 au 30/09/2015

Taux : Euribor 3 mois

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS PAROT VI (Décision du 09/02/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 1 000 000 euros au profit de la BNP PARIBAS PERSONNEL FINANCE afin de garantir le financement de véhicules en stock ou de matériels professionnels, pour le compte de sa filiale GAP VI.

Echéance : 5 juillet 2015

Taux : TEG 1,80 %

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP PREMIUM (Décision du 09/02/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 500 000 euros au profit de la BNP PARIBAS PERSONNEL FINANCE afin de garantir le financement de véhicules en stock ou de matériels professionnels, pour le compte de sa filiale GAP PREMIUM.

Echéance : 5 juillet 2015

Taux : TEG 1,80 %

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Autorisation nantissements des titres GROUPE PAROT détenus par la SAS AV HOLDING (Décision du 29/05/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Agrément du projet de nantissements des 49 197 actions GROUPE PAROT détenues par la société AH HOLDING. Cet agrément est donné en garantie du remboursement des emprunts souscrits par AV HOLDING auprès d'un pool bancaire à savoir :

BPACA : 840 000 sur 84 mois au taux de 2,90 %

CIC : 300 000 euros sur 84 mois au taux de 1,90 %

CACF : 835 000 euros sur 84 mois au taux de 1,78 %

BECM : 500 000 euros sur 84 mois au taux indexé sur l'Euribor 3 mois majoré de 1,30 %

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP PREMIUM (Décision du 01/07/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 500 000 euros au profit de la BNP PARIBAS afin de garantir le financement de véhicules en stock ou de matériels professionnels, pour le compte de sa filiale PAROT PREMIUM.

Echéance : 5 février 2016 - Taux : TEG 1,66 %

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP VI (Décision du 01/07/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 1 000 000 euros au profit de la BNP PARIBAS afin de garantir le financement de véhicules en stock ou de matériels professionnels, pour le compte de sa filiale GAP VI.

Echéance : 5 février 2016 - Taux : TEG 1,66 %

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP PREMIUM (Décision du 15/07/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 4 650 000 euros au profit de BMW FINANCE afin de garantir les concours financiers nécessaires au financement des stocks via notamment les contrats FIVO/CGE/LLG/COURTOISIES/PRETS RESEAUX mis en place par sa filiale la SAS GAP PREMIUM

Montant de la caution : 4 650 000 euros

Durée : durée desdits contrats

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP INDUSTRIE (Décision du 25/07/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit de TVI DEVELOPPEMENT dans le cadre du contrat conclu avec la filiale à 100 % de la SA GROUPE PAROT ;

Montant de la caution : 28 432 EUROS pour le site de BRUGUIERES

Durée : 1 an

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP INDUSTRIE (Décision du 25/07/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit de TVI DEVELOPPEMENT dans le cadre du contrat conclu avec la filiale à 100 % de la SA GROUPE PAROT ;

Montant de la caution : 61 282 EUROS pour le site de BRUGES

Durée : 1 an

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SCI NOVITAL (Décision du 20/11/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution au profit de NATIXIS LEASE ET BPI France pour garantir les engagements de sa filiale la SCI NOVITAL crédit preneur dans le cadre d'un contrat de crédit-bail immobilier dans la limite de deux années de loyer à hauteur de 709 885 euros

Nantissement des parts sociales détenues dans le capital de la SCI NOVITAL

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP PREMIUM (Décision du 24/11/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit de BECM à hauteur de 250 000 euros pour garantir un emprunt d'un montant de 250 000 euros octroyé à sa filiale la SAS GAP PREMIUM pour la réalisation de travaux de mises aux normes de son site de Limoges conformément aux termes du contrat de concession de Limoges et notamment aux standards de vente et services BMW et MINI.

Taux : 1,90%

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP PREMIUM (Décision du 24/11/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit de CIC à hauteur de 250 000 euros pour garantir un emprunt d'un montant de 250 000 euros octroyé à sa filiale la SAS GAP PREMIUM pour la réalisation de travaux de mises aux normes de son site de Limoges conformément aux termes du contrat de concession de Limoges et notamment aux standards de vente et services BMW et MINI.

Taux : 1,90%

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP INDUSTRIE (Décision du 25/11/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit de la BECM pour garantir les contrats de crédit-bail mobilier conclus dans la limite d'une enveloppe de 600 000 euros

Montant de la caution : 600 000 euros

Durée : 1 an

Taux : euribor trois mois

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Abandon de créance au profit de la SCEA BOIS LA MANDRIE (Décision du 23/12/2015)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Abandon de créance à hauteur de 276 961 euros sans retour à meilleure fortune au profit de la SCEA BOIS LA MANDRIE

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

CONVENTIONS DEJA APPROUVEES PAR L'ASSEMBLEE GENERALE

En application de l'article R. 225-57 du code de commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions suivantes, déjà approuvées par l'assemblée générale au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours de l'exercice écoulé.

Caution au bénéfice de la SCI 64 (Conseil d'administration du 22/07/2004)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil d'administration de la SA GROUPE PAROT et Gérant de la SCI 64.

Caution solidaire au profit du crédit bailleur SLIBAIL IMMOBILIER, dans la limite de 490 394 €, pour l'immeuble situé 7-9 rue Charles Moureu à LESCAR (64).
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SCI 24/87 (Décision du 16/04/2004)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil d'administration de la SA GROUPE PAROT et Gérant de la SCI 24/87.

Caution solidaire au profit de la société AUXIMURS, dans la limite de 217 000 €, dans le cadre du rachat de l'immeuble situé à LIMOGES et donné à bail.
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS GAP TRUCKS (Décision du 25/02/2005)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président de la SAS GROUPE PAROT et de la SAS GAP TRUCKS.

Caution solidaire au profit de la BPCA, afin de garantir des concours financiers (facilités de caisse, caution constructeur, escompte...) à hauteur de 300 000 €. L'échéance est au 22/02/2015.
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Nantissement des parts sociales de la SCI DES ECURIES DE NOVERT
(Décision du 31/03/2006)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT, Président de la SAS GROUPE PAROT.

Nantissements des parts détenues dans le capital social de la SCI des Ecuries de Novert pour garantir un emprunt de 1 000 000 euros contracté auprès d'un pool bancaire en vue de la construction d'un immeuble sur le terrain appartenant à la SCI des Ecuries de Novert. Echéance : 30 mars 2021.

Caution avec la SAS GAP AUTOMOTIVE (Décision du 21/07/2006)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président de la SAS GROUPE PAROT et de la SAS GAP AUTOMOTIVE.

Caution solidaire au profit de la Société Générale pour garantir la caution du constructeur MAZDA pour un montant de 120 000 €, renouvelable par tacite reconduction.
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Nantissement des parts sociales de la SCI LES VIGNES (Décision du 07/03/2007)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT, Président de la SAS GROUPE PAROT.

Nantissements des parts détenues dans le capital social de la SCI LES VIGNES pour garantir l'opération de crédit-bail pour un montant de 490 000 euros consenti par OSEO BDPPME portant sur un immeuble situé lieudit St Cernin. Durée : 12 ans.

Caution au bénéfice la SCI 24/87 (Décision du 20/06/2007)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président de la SAS GROUPE PAROT et Gérant de la SCI 24/87.

Caution au profit de la banque OSEO FINANCEMENT à hauteur de 480 000 € afin de garantir

l'engagement contracté par la SCI 24/87 dans le cadre des travaux de rénovation de l'immeuble situé à LIMOGES (87).

Echéance : 01/2020

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SCI 24/87 (Décision du 10/01/2008)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président de la SAS GROUPE PAROT et Gérant de la SCI 24/87.

Caution au profit de la banque OSEO FINANCEMENT, FINAMUR) portée à hauteur de 644 500 €, pour garantir les engagements contractés par la SCI 24/87 dans le cadre des travaux de rénovation de l'immeuble situé à LIMOGES (87).

Echéance : 2020

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Nantissement des parts sociales de la SCI 33 (Décision du 19/02/2008)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT, Président de la SAS GROUPE PAROT.

Nantissement des parts détenues dans le capital de la SCI 33 au profit d'un pool bancaire composé des sociétés BAIL ENTREPRISES, FRUCTICOMI, OSEO FINANCEMENT et FINAMUR en garantie de l'opération de crédit-bail consentie par la SCI portant sur un immeuble à construire sis BRUGES (33) Zac de Fieuzal- Rue de Fieuzal pour un investissement de 3 900 000 euros (durée : 12 ans).Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SCI 33 (Décision du 20/02/2008)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président de la SAS GROUPE PAROT et Gérant de la SCI 33.

Caution au profit du pool de sociétés (BAIL ENTREPRISES, FRUCTICOMI, OSEO FINANCEMENT et FINAMUR) afin de garantir les engagements contractés à hauteur de 2 600 000 € par la SCI 33. La durée est de 12 ans.

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS GAP TRUCKS (Décision du 08/10/2008)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président de la SAS GROUPE PAROT et de la SAS GAP TRUCKS.

Caution solidaire au profit du LCL afin de garantir un engagement de 1 500 000 € dans le cadre de la mise en place de la caution constructeur MAN.

Cette caution solidaire consentie n'a pas été rémunérée.

Caution au bénéfice de la SAS GAP AUTOMOTIVE (Décision du 30/10/2008)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président de la SAS GROUPE PAROT et de la SAS GAP AUTOMOTIVE.

Caution solidaire pour garantir un emprunt d'un montant de 200 000 € dans le cadre de l'acquisition des sociétés SOLICA, AUTO SERVICE 33 et les EMBRUNS à LIBOURNE. L'échéance est au 30/10/2015.

Cette caution solidaire consentie n'a pas été rémunérée.

Caution au bénéfice de la SCI LA RIVIERE (décision du 25/06/2009)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président de la SAS GROUPE PAROT et Gérant de la SCI LA RIVIERE.

Caution solidaire au profit des sociétés de crédit-bail FRUCTICOMI et OSEO FINANCEMENT pour un montant limité à 933 020,88 € pour garantir les engagements contractés, par la SCI LA RIVIERE, dans le cadre des travaux de construction et de réhabilitation de la nouvelle concession GAP AUTOMOTIVE sis à TRELISSAC (24).

Cette caution solidaire consentie n'a pas été rémunérée.

Nantissement des parts sociales de la SCI LA RIVIERE (Décision du 25/06/2009)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT, Président de la SAS GROUPE PAROT.

Nantissement des parts appartenant au Groupe PAROT dans le capital de la SCI la Rivière au profit des sociétés FRUCTICOMI et OSEO FINANCEMENT en garantie de l'opération de crédit-bail consentie par la SCI portant sur un immeuble en partie à construire et en partie à réhabiliter. (Durée : 12 ans).

Caution au bénéfice de la SAS GAP AUTOMOTIVE (Décision du 29/09/2009)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président de la SAS GROUPE PAROT et de la SAS GAP AUTOMOTIVE.

Caution solidaire au profit de la BCME, pour garantir un emprunt d'un montant de 500 000 € afin de financer une partie des travaux de construction et de réhabilitation de la concession GAP AUTOMOTIVE à TRELISSAC (24) et aux conditions suivantes : TEG 3,73 %, amortissable sur 84 échéances, soit pour une durée de 7 ans.

Cette caution solidaire consentie n'a pas été rémunérée.

Abandon de créance au profit de la SCEA BOIS DE LA MANDRIE (Décision du 29/09/2009)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT, Président de la SAS GROUPE PAROT.

Abandon de créances à hauteur de 20 000 euros au profit de la SCEA BOIS LA MANDRIE assortie d'une clause de retour à meilleure fortune.

Engagement de conservation des actions de la SAS GAP AUTOMOTIVE (Décision du 25/02/2010)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT, Président du Conseil de Surveillance

Le crédit Lyonnais a accepté de fournir à la SAS GAP AUTOMOTIVE, filiale à 100 %, une caution constructeur FORD de 1 000 000 euros. En contrepartie, Il est fait obligation à la SA GROUPE PAROT de conserver directement ou indirectement le contrôle de la SAS GAP AUTOMOTIVE aussi longtemps que celle-ci sera redevable au LCL d'une somme quelconque au titre des crédits visés ci-dessus. La SA GROUPE PAROT devra faire en sorte que la SAS GAP AUTOMOTIVE dispose des moyens financiers nécessaires pour faire face à ses obligations.

Engagement de conservation des actions de la SAS GAP INDUSTRIE (Décision du 25/02/2010)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT, Président du Conseil de Surveillance

La SAS GAP INDUSTRIE, filiale à 100 % de la SA GROUPE PAROT, a fourni dans le cadre de son contrat de distribution FIAT PROFESSIONNAL, une garantie à 1^{ère} demande de 120 000 euros. En contrepartie de cette garantie, le LCL demande à la SA GROUPE PAROT de conserver directement ou indirectement le contrôle intégral de la SAS GAP INDUSTRIE aussi longtemps que cette dernière sera redevable au LCL d'une somme au titre du crédit susvisé, veiller à ce que la SAS GAP INDUSTRIE dispose à tout moment des moyens financiers nécessaires pour faire face à ses obligations. Echéance : durée du contrat de distribution

Caution au bénéfice la SCEA BOIS DE LA MANDRIE (Décision du 10/07/2010)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Gérant de la SCEA BOIS DE LA MANDRIE.

Caution solidaire au profit du CGL à hauteur de 49 650 € pour garantir l'engagement contracté (financement de matériel agricole). Durée de la caution : 84 mois.
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP AUTOMOTIVE (Décision du 10/07/2010)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS GAP AUTOMOTIVE.

Caution solidaire au profit du CGL à hauteur de 1 200 000 € pour garantir l'engagement contracté (destinée aux besoins de son activité professionnelles et notamment le développement de l'activité VO). Durée de la caution : 5 ans.
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS POIDS LOURDS SERVICE (Décision du 01/10/2010)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS POIDS LOURDS SERVICE.

Caution solidaire au profit de la Banque Tarneaud à hauteur de 300 000 € afin de garantir le crédit de trésorerie accordé.
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS POIDS LOURDS SERVICE (Décision du 05/10/2010)

Personne concernée : Monsieur PAROT en tant que Président du Conseil d'administration de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS POIDS LOURDS SERVICE.

Caution solidaire au profit d'un pool bancaire (BCME, CACF, BT, SG) à hauteur de 1 000 000 € afin de garantir un emprunt contracté dans le cadre de l'acquisition des fonds de commerce exploités à PORTET SUR GARONNE, AUCAMVILLE et ST GAUDENS.
Durée de la caution : échéance au 04/10/2017.
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS POIDS LOURDS SERVICE (Décision du 08/02/2011)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS POIDS LOURDS SERVICE.

Caution solidaire au profit de la BCME, afin de garantir une facilitée de caisse à hauteur de 350 000 €, dans le cadre de l'acquisition des fonds de commerces exploités à PORTET SUR GARONNE,

AUCAMVILLE et ESTANCARBON.
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP AUTOMOTIVE (Décision du 24/02/2011)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS GAP AUTOMOTIVE.

Caution solidaire au profit de la Société Générale à hauteur de 495 000 € afin de garantir un prêt afférent aux travaux de rénovation et d'agrandissement des sites de Tulle, BRIVE et SARLAT.

Durée de la caution : 7 ans.

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SCI AC (Décision du 08/04/2011)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS GAP AUTOMOTIVE.

Caution solidaire au profit de la Caisse d'Epargne à hauteur de 500 000 € afin de garantir un prêt octroyé dans le cadre des travaux d'aménagement et d'extension du siège social.

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Subvention exceptionnelle octroyée à la SAS GAP INDUSTRIE (Décision du 03/06/2011)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS GAP INDUSTRIE.

Octroi d'une subvention exceptionnelle à sa filiale la SASU GAP INDUSTRIE, d'un montant de 96 000 € pour l'exercice 2011 et au titre de la convention de prestation de services compte tenu des difficultés rencontrées par cette dernière suite à la perte de contrats essentiels.

Cet abandon est fait sous condition résolutoire de retour à meilleur fortune.

Caution au bénéfice la SAS RIONDEL VI (Décision du 01/07/2011)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS RIONDEL VI.

Caution solidaire au profit de la BNP PARIBAS à hauteur de 110 832 euros afin de garantir les engagements souscrits par sa sous filiale à 100 % la SASU RIONDEL VI dans le cadre du contrat de fourniture de lubrifiants signé avec la société YACCO pour le site de GOND PONTOUVRE (86).

Echéance : 30/06/2015

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS POIDS LOURDS SERVICE (Décision du 01/07/2011)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS POIDS LOURDS SERVICE.

Caution solidaire au profit de la BANQUE PALATINE à hauteur de 333 504 euros afin de garantir les engagements souscrits par sa filiale à 100 % la SASU POIDS LOURDS SERVICE dans le cadre du contrat de fourniture de lubrifiants signé avec la société YACCO pour le site de LA FEUILLADE (24).

Echéance : 30/06/2015

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS POIDS LOURDS SERVICE (Décision du 01/07/2011)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS POIDS LOURDS SERVICE.

Caution solidaire au profit de la BANQUE PALATINE à hauteur de 233 664 euros afin de garantir les engagements souscrits par sa filiale à 100 % la SASU POIDS LOURDS SERVICE dans le cadre du contrat de fourniture de lubrifiants signé avec la société YACCO pour le site d'AUCAMVILLE (31).

Echéance : 30/06/2015

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SCI 86 (Décision du 15/07/2011)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Gérant de la SCI 86.

Caution solidaire au profit de la société de crédit-bail CICOBAIL à hauteur de trois années de loyer à compter de la date de signature du contrat de crédit-bail pour garantir le paiement des loyers dus par la SCI 86.

Nantissement de la totalité des parts sociales appartenant à la SA GROUPE PAROT dans le capital de la SCI 86 au profit de la société CICOBAIL

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Abandon de créances au profit de la SCEA BOIS DE LA MANDRIE (Décision du 29/09/2011)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Gérant de la SCEA BOIS DE LA MANDRIE.

Abandon de créances à hauteur de 50 000 € au profit de la SCEA BOIS DE LA MANDRIE assortie d'une clause de retour à meilleur fortune.

Caution au bénéfice de la SAS POIDS LOURDS SERVICE (Décision du 10/10/2011)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS POIDS LOURDS SERVICE.

Garantie à première demande au profit de la BCME à hauteur de 272 000 euros afin de garantir les engagements de sa filiale à 100% la SASU POIDS LOURDS SERVICE dans le cadre du contrat de distribution signé avec la société FIAT.

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP AUTOMOTIVE (Décision du 24/02/2012)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS GAP AUTOMOTIVE.

Objet : Caution au profit de la Société Générale pour garantir les engagements contractés par sa filiale à 100% GAP AUTOMOTIVE dans le cadre du financement des travaux complémentaires de réhabilitation du Tulle et SARLAT à hauteur de 250 000 euros.

Montant de la caution : 250 000 euros

Conditions d'obtention du crédit

Durée : 84 mois

Taux : 4,45%

Echéance : 02/2019

Autorisation de nantissement du fonds de commerce de BRIVE pour sureté de 250 000 euros.

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP AUTOMOTIVE (Décision du 12/09/2012)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS GAP AUTOMOTIVE.

Objet : Caution au profit de la CAISSE D'EPARGNE pour garantir les engagements financier à court terme (besoins de trésorerie) contracté par sa filiale à 100% GAP AUTOMOTIVE.

Montant de la caution : 100 000 euros

Taux: EURIBOR trois mois + 1%

Durée : 12 mois renouvelable

Echéance : 30/08/2014

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SCI NOUGUEY (Décision du 08/10/2012)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Gérant de la SCI NOUGUEY.

Caution solidaire au profit de la société de crédit-bail NATIXIS BAIL à hauteur de deux années de loyer TTC et limité à la somme de 200 000 euros à compter de la date de signature du contrat de crédit-bail et pendant 12 ans pour garantir le paiement des loyers dus par la SCI NOUGUEY.

Echéance : octobre 2024

Nantissement de la totalité des parts sociales appartenant à la SA GROUPE PAROT dans le capital de la SCI du NOUGUEY au profit de la société NATIXIS BAIL ; ce nantissement est consenti pour sureté de 700 000 euros

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS GAP PREMIUM (Décision du 16/04/2013)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS GAP PREMIUM.

Caution solidaire de sa filiale à 100% la SAS GAP PREMIUM pour garantir ses engagements et notamment le prêt consenti par la BPACA à la SAS GAP PREMIUM pour l'acquisition du fonds de commerce Hélice Auto.

Montant du prêt : 600 000 euros

Montant de la caution : 600 000 euros

Durée : 7 ans

Taux intérêts : 2,5%

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS GAP VI (Décision du 27/06/2013)

Personne concernée : Monsieur Alain PAROT en tant que Président du Conseil de Surveillance de la SA GROUPE PAROT et Président de la SAS GAP VI.

Caution solidaire de sa filiale à 100% la SAS GAP VI à hauteur de 240 000 euros pour garantir le paiement des loyers sur la période du 1er juillet 2013 au 30 juin 2016.
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP INDUSTRIE (Décision du 01/07/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire de sa filiale à 100% la SAS GAP INDUSTRIE au profit de la BECM pour garantir les contrats de crédit baux conclus dans la limite de 600 000 euros destinés au financement de véhicules industriels

Durée : 6 ans

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP INDUSTRIE (Décision du 17/07/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire de sa filiale à 100% la SAS GAP INDUSTRIE au profit de la banque TARNEAUD pour financer ses besoins en trésorerie

Montant de la caution : 100% 250 000 euros

Durée : 12 mois à compter du 1er juillet 2013 renouvelable par tacite reconduction

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP TRUCKS (Décision du 17/07/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire de sa filiale à 100% la SAS GAP TRUCKS au profit de la banque TARNEAUD pour financer ses besoins en trésorerie

Montant de la caution : 100% 250 000 euros

Durée : 12 mois à compter du 1er juillet 2013 renouvelable par tacite reconduction

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS GAP VI (Décision du 17/07/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire de sa filiale à 100% la SAS GAP VI au profit de la banque TARNEAUD pour financer ses besoins en trésorerie

Montant de la caution : 100% 750 000 euros

Durée : 12 mois à compter du 1er juillet 2013 renouvelable par tacite reconduction

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SCI DE L'ISLE (Décision du 17/07/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution à hauteur de 650 000 euros au profit de la société NATIXIS LEASE pour garantir le paiement des loyers par sa filiale la sas dans le cadre de la mise en place d'un contrat de crédit-bail au profit de la SCI de L'Isle ;

Nantissement des parts sociales détenues dans le capital de la SCI DE L'ISLE soit 10%

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP AUTOMOTIVE (Décision du 17/09/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire de sa filiale à 100% la SAS GAP AUTOMOTIVE au profit de la SCI JAN MIC pour garantir le paiement des loyers.

Montant de la caution : 7 632 euros

Durée : 18/09/2013 au 30/09/2022

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS GAP PREMIUM (Décision du 24/09/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire de sa filiale à 100% la SAS GAP PREMIUM dans le cadre du financement sous la forme d'un emprunt pour l'acquisition du fonds de commerce de distribution des véhicules de marque BMW à LIMOGES au profit d'un pool bancaire constitué des banques CIC, BPACA, SG à hauteur des montants suivants :

CIC : 550 000 euros

BPACA : 600 000 euros

SG : 700 000 euros

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS GAP PREMIUM (Décision du 25/11/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit de la société YACCO pour garantir les engagements souscrits par sa filiale à 100% la SAS GAP PREMIUM

Montant de la caution : 210 864 euros

Echéance : 31/12/2017

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS GAP PREMIUM (Décision du 12/12/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit de la Caisse d'Epargne pour garantir les engagements de la SAS GAP PREMIUM afin de financer les besoins en trésorerie

Montant de la caution : 50% du financement court terme soit 100 000 euros

Durée : du 1er décembre 2013 au 30 novembre 2016
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS GAP PREMIUM (Décision du 12/12/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit de la Caisse d'Epargne pour garantir les engagements de la SAS GAP PREMIUM afin de financer les besoins en trésorerie
Montant de la caution : 50% du financement court terme soit 100 000 euros
Durée : du 1er décembre 2013 au 30 novembre 2016
Conditions : Euribor 3 mois +1
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS GAP AUTOMOTIVE (Décision du 11/12/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit de la Caisse d'Epargne pour garantir les engagements de la SAS GAP AUTOMOTIVE afin de financer les besoins en trésorerie
Montant de la caution : 50% du financement court terme soit 50 000 euros
Durée : du 1er décembre 2013 au 30 novembre 2016
Conditions Euribor 3 mois +1
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS GAP VI (Décision du 11/12/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit de la Caisse d'Epargne pour garantir les engagements de la SAS GAP VI afin de financer un besoin en trésorerie (ligne de découvert)
Montant de la caution : 50% du financement court terme soit 150 000 euros
Durée : du 1er décembre 2013 au 30 novembre 2016
Conditions Euribor 3 mois +1
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP TRUCKS (Décision du 11/12/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit de la Caisse d'Epargne pour garantir les engagements de la SAS GAP TRUCKS afin de financer un besoin en trésorerie (escompte de billet financier)
Montant de la caution : 50% du financement court terme soit 150 000 euros
Durée : du 1er décembre 2013 au 30 novembre 2016
Conditions Euribor 3 mois +1
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP TRUCKS (Décision du 11/12/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit de la Caisse d'Epargne pour garantir les engagements de la SAS GAP TRUCKS afin de financer un besoin en trésorerie (ligne de découvert)

Montant de la caution : 50% du financement court terme soit 100 000 euros

Durée : du 1er décembre 2013 au 30 novembre 2016

Conditions Euribor 3 mois +1

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP INDUSTRIE (Décision du 11/12/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit de la Caisse d'Epargne pour garantir les engagements de la SAS GAP INDUSTRIE afin de financer un besoin en trésorerie (ligne de découvert)

Montant de la caution : 50% du financement court terme soit 100 000 euros

Durée : du 1er décembre 2013 au 30 novembre 2016

Conditions Euribor 3 mois +1

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS GAP VI (Décision du 30/12/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit du CGL afin de garantir les engagements de sa filiale à 100% la SAS GAP VI dans le cadre de l'acquisition de véhicules neufs ou occasion

Montant de la caution : 2 300 000 euros

Conditions : contrôle mensuel des stocks et gage sur stocks

Durée indéterminée

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice de la SAS GAP AUTOMOTIVE (Décision du 30/12/2013)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire au profit du CGL afin de garantir les engagements de sa filiale à 100% la SAS GAP AUTOMOTIVE dans le cadre de l'acquisition de véhicules neufs ou occasion

Montant de la caution : 2 700 000 euros

Conditions : contrôle mensuel des stocks et gage sur stocks

Durée indéterminée

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP INDUSTRIE (Décision du 16/01/2014)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 70 000 euros au profit d'ARKEA BANQUE afin de garantir les engagements financiers de sa filiale à 100% la SAS GAP INDUSTRIE dans le cadre du financement d'un camion aménagé pour chevaux d'une valeur de 100 000 euros

Durée : 60 mois

Taux 2.30%

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP INDUSTRIE (Décision du 10/04/2014)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 55880 euros au profit d'ARKEA BANQUE afin de garantir les engagements financiers de sa filiale à 100% la SAS GAP INDUSTRIE dans le cadre du financement d'un camion aménagé pour chevaux d'une valeur de 100 000 euros

Durée : 60 mois

Taux 1.761%

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP AUTOMTOIVE (Décision du 14/11/2014)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 1 700 000 euros au profit de la CGL afin de garantir les engagements financiers de sa filiale à 100% la SAS GAP AUTOMOTIVE dans le cadre du financement de stocks de véhicule neufs et occasion

Date départ du prêt : 01/11/2014

1ere échéance : 31/12/2015

Dernière échéance : 31/12/2019

Taux : TICA

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP VI (Décision du 24/11/2014)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 407 667 euros au profit de COFICABAIL afin de garantir les engagements financiers de sa filiale à 100% la SAS GAP VI dans le cadre du financement de 22 véhicules en crédit-bail.

Durée : 37 mois

Taux : TEG 2.95%

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP VI (Décision du 09/12/2014)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 270 000 euros au profit de YACCO afin de garantir les engagements financiers de sa filiale à 100% la SAS GAP VI pour son site de LAFEUILLADE

Echéance : 30 septembre 2018

Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP VI (Décision du 09/12/2014)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 156 000 euros au profit de YACCO afin de garantir les engagements financiers de sa filiale à 100% la SAS GAP VI pour son site de TOULOUSE

Echéance : 30 septembre 2018
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP VI (Décision du 09/12/2014)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 92 610 euros au profit de YACCO afin de garantir les engagements financiers de sa filiale à 100% la SAS GAP VI pour son site de BAYONNE

Echéance : 30 septembre 2018
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP TRUCKS (Décision du 09/12/2014)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 165 700 euros au profit de YACCO afin de garantir les engagements financiers de sa filiale à 100% la SAS GAP TRUCKS pour son site de BRUGES

Echéance : 30 septembre 2018
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

Caution au bénéfice la SAS GAP VI (Décision du 09/12/2014)

Personne concernée : Monsieur Alexandre PAROT en tant que Président du Directoire de la SA GROUPE PAROT.

Caution solidaire à hauteur de 107 100 euros au profit de YACCO afin de garantir les engagements financiers de sa filiale à 100% la SAS GAP VI pour son site de BRUGES

Echéance : 30 septembre 2018
Ce cautionnement consenti n'a pas été rémunéré.

A Bordeaux et Ussac, le 15 Juin 2016

Les Commissaires aux Comptes

Serge Ferrière

Pierre Ribac
SARL AUDITORIA