

## Introduction : Groupe Casol entre sur Euronext Access

24 Juin 2021 08:00 | Analyses de marché

Le Groupe CASOL créé en 2016 par Hugues Castro et Paul Escafit, est un acteur de l'éco rénovation, présent initialement à Toulouse et sur les départements limitrophes, spécialisé dans les travaux d'isolation et le conseil pour la rénovation énergétique auprès des particuliers.



### GRUPE CASOL : un savoir-faire unique avec une offre globale d'accompagnement

GRUPE CASOL, expert sur le marché de la rénovation de l'habitat à destination des particuliers, propose une offre complète de travaux clés-en-main, visant à optimiser la consommation d'énergie des ménages à travers l'isolation, le chauffage, la ventilation. La société apporte ainsi un ensemble de solutions alliant performance technique et durabilité : isolation thermique et acoustique, ventilation mécanique double flux, menuiserie, pompe à chaleur, etc.

GRUPE CASOL se positionne comme un facilitateur de projets de l'éco rénovation, grâce à une offre globale d'accompagnement, qui va de l'audit énergétique au rapport de conformité des travaux, en passant par la mise en place des dispositifs CEE, grâce à son réseau d'experts en performance énergétique, certifiés et qualifiés qu'il s'est constitué.

[Introduction : Groupe Casol entre sur Euronext Access - Conseil Bourse](#)

## Un Groupe structuré pour répondre à une forte demande

GROUPE CASOL a bâti son savoir-faire sur la réalisation de travaux d'éco rénovation, avec l'objectif d'assister les particuliers dans l'optimisation de leur consommation d'énergie et de les accompagner dans l'obtention des aides liées à la transition énergétique et ainsi contribuer à réduire la facture d'éco rénovation. GROUPE CASOL est le seul à proposer une offre globale, simple et lisible, répondant aux attentes des particuliers, souvent démunis face à des acteurs parfois très opportunistes et une multitude d'aides financières qui peut s'avérer complexe.

Pour accompagner ses clients, GROUPE CASOL s'appuie sur :

- un réseau d'artisans qualifiés RGE et un réseau d'experts spécialisés en audit énergétique ;
- Un département dédié à l'aide au financement autour d'une équipe de 6 personnes qui a vocation à assister les clients dans l'obtention d'aides financières auxquels ils peuvent prétendre ;
- une plateforme digitale [www.Dingo-Travo.com](http://www.Dingo-Travo.com); site de mise en relation entre les particuliers et les artisans RGE, préalablement sélectionnés en fonction de leur corps de métiers et leur qualification ;
- une présence avec des points de vente physiques au sein des magasins de bricolage « Les Briconautes », grâce à son accord de partenariat d'exclusivité avec l'entité Le CLUB (Groupe Mr BRICOLAGE propriétaire de l'enseigne Les Briconautes).

## Le Business Model de GROUPE CASOL

Depuis sa création en 2016, la Société poursuit une croissance continue et rentable, financée sur fonds propres.

La croissance annuelle de son chiffre d'affaires a été en moyenne de 28%. Au cours de l'exercice 2020, elle a réalisé un chiffre d'affaires de 2 109 k€, en croissance de 8% par rapport à l'exercice 2019, bien qu'impactée par le contexte sanitaire lié à la Covid-19 et dégagé un bénéfice de 152 k€.

Au 31 décembre 2020, ses fonds propres s'élevaient à 202 k€ pour un endettement financier net de 40 k€.

Les sources de revenus de GROUPE CASOL sont les suivantes :

- La vente directe de travaux de rénovation, activité initiale de GROUPE CASOL. Dont les travaux sont réalisés par des salariés de GROUPE CASOL autour d'une équipe de 10 personnes.
- L'activité de mandataire CEE : le chiffre d'affaires est constitué des primes qui lui sont payées par les Obligés. En contrepartie GROUPE CASOL, reverse 70% à l'artisan et 12 % aux Briconautes, le solde des 18% correspondant à sa marge commerciale.
- La plateforme DingoTravo à travers laquelle GROUPE CASOL propose une offre aux particuliers pour réaliser leurs travaux de rénovation de A à Z moyennant un forfait de 1990€ par client comprenant l'audit énergétique, l'établissement de scénarii de travaux, l'assistance aux aides, le suivi qualité et le contrôle.

## La stratégie de développement

Evoluant sur un marché en forte croissance, GROUPE CASOL doit se déployer rapidement sur le territoire national afin de s'imposer comme un acteur majeur de l'éco rénovation.

Son objectif est de doubler son chiffre d'affaires tous les ans, au cours des 4/5 prochains exercices.

Sa croissance à venir repose ainsi sur 3 axes majeurs :

- **Déploiement géographique**  
Présent principalement sur le territoire toulousain et ses départements limitrophes, le Groupe souhaite rapidement se déployer à l'échelle nationale. (grâce à son accord de partenariat avec l'enseigne Le CLUB)
- **Développement marketing et commercial**  
Afin de gagner en visibilité, le Groupe prévoit d'investir dans une campagne de communication, qui vise en particulier à valoriser sa plateforme [www.Dingo-Travo.com](http://www.Dingo-Travo.com), élément clé de sa stratégie commerciale sur le web. Parallèlement, dès lors que le contexte sanitaire le permettra, le Groupe assurera sa présence dans les salons professionnels.
- **Développement de son réseau d'artisans** : Son développement géographique, ira de pair avec le développement de son réseau de prestataires et d'artisans qualifiés afin de répondre à la demande de ses clients, et GROUPE CASOL pourra s'appuyer sur chacun des magasins Les Briconautes, en lien avec un portefeuille d'artisans.

## Notre avis sur le GROUPE CASOL :

### On y croit !

Seul entreprise de son secteur à bientôt être cotée en Bourse, le Groupe Casol dispose de sérieux atouts. Tout d'abord, une croissance annuelle à deux chiffres. Le business model de la société, qui a évolué au fil des années, lui permet de voir l'avenir en grand. Avec une structuration qui s'orientait uniquement dans le secteur du bâtiment, la société a su s'ouvrir et se diversifier puisqu'elle dispose dorénavant de plusieurs canaux de ventes. Un récent partenariat avec les magasins Mr. Bricolage (sur 3 ans) et la plateforme du groupe [www.Dingo-Travo.com](http://www.Dingo-Travo.com), assure à la société une visibilité importante. L'arrivée sur Access démontre la volonté de la société à se développer. Comme vous le savez, nous reprochons très régulièrement aux IPO de proposer un prix par action trop élevé. Cette fois-ci, c'est l'inverse. Avec un prix à 2,75 €, une trésorerie saine, des ambitions légitimes, une gestion rigoureuse, vous pouvez démarrer une ligne dès l'ouverture ! **Objectif : doubler sous les 36 mois.**

## Modalités de l'introduction du Groupe Casol

- ISIN : FR0014003RM7
- Code Mnémonique : MLCAS
- Nombre de titres composant le capital : 3 700 000 actions de 0,03 € de valeur nominale
- Prix par action : 2,75 €
- Capitalisation boursière : 10,18 M€
- Date du début des négociations : 24/06/21
- Listing Sponsor : CHAMPEIL
- Service Financier : FINANCIERE D'UZES