

**DOCUMENT
D'INVESTISSEMENT**

groupe
origyn




VATEL DIRECT

“Groupe Origyn
-
holding
d’investissement
multisectorielle”

Sommaire du document d'investissement

Caractéristiques de l'opération :	3
Commentaire des gérants de Vatel Direct :	4
Historique du groupe :	5
I. Activité de l'émetteur	11
II. Actionnariat	14
III. Données financières	15
a) Compte de résultat annuel simplifié – Groupe Origyn	15
b) Bilan simplifié – Groupe Origyn	18
c) Structure financière du Groupe Origyn	19
d) Flux de trésorerie	20
e) Service de la dette à venir	21
f) Business plan du Groupe ORIGYN	22
IV. Les clients du groupe	22
V. L'environnement sectoriel et le marché	23
VI. L'équipe dirigeante	27
VII. Utilisation des fonds levés	28
VIII. Les informations complémentaires de l'émetteur disponibles dans les annexes	28
IX. Risques liés à l'émetteur et à son projet	29
X. Annexes	30
1) Comptes 2024 consolidés du Groupe Origyn	30
a) BILAN	30
b) COMPTE DE RÉSULTAT	31
2) Service de la dette consolidé	32
3) Éléments prévisionnels du groupe	32
4) Organigramme juridique du groupe Blanchisserie de Paris	33
5) Procès-Verbal d'assemblée générale autorisant l'émission obligataire	34

Caractéristiques de l'opération :

Montant cible : 1 000 000 € minimum avec possibilité d'aller jusqu'à 2 000 000 €

Taux d'intérêt annuel : 7,5 % (dont 0,1% au titre de la prime de non-conversion)

Durée de remboursement : 60 mois

Mode de remboursement : versement mensuel (capital et intérêts)

Type d'instrument : Obligations convertibles

Notation de l'obligation : B

Porteur de projet : GROUPE ORIGYN

Site Internet : <https://www.groupe-origyn.fr/>

Objet de l'opération : Le groupe Origyn souhaite lever des fonds pour :

- Financer la sortie d'un actionnaire minoritaire ayant contribué au développement de la filiale EAH, structure qui comprend 8 hôtels et 7 restaurants à La Réunion.

Éligibilité de l'investisseur : personne physique et personne morale

Conflits d'intérêts potentiels

- Des émissions d'obligations convertibles pour un montant total de 508 K€ ont été réalisées au premier semestre 2025 par des fonds gérés par Vatel Capital, au bénéfice de deux filiales d'EAH : SRHS et Le Victoria.
- Comme l'autorise le règlement du FCPR Vatel Rendement PME, ce fonds pourra investir dans la présente offre un montant compris entre 5 % (ou ticket minimum de 100 K€) et 65 % maximum du montant total émis.

Rappel des risques

L'investissement dans ce projet de financement participatif comporte des risques, notamment le risque de perte totale ou partielle du montant investi.

Votre investissement n'est pas couvert par les systèmes de garantie des dépôts établis conformément à la directive 2014/49/UE du Parlement européen et du Conseil.

Votre investissement n'est pas non plus couvert par les systèmes d'indemnisation des investisseurs établis conformément à la directive 97/9/CE du Parlement européen et du Conseil.

Commentaire des gérants de Vatel Direct :

Fondé en 2007 à Paris par Yann Le Febvre, entrepreneur autodidacte issu du secteur de la grande distribution, le Groupe Origyn s'est construit avec une ambition claire : créer un groupe familial pérenne, résilient et solidement ancré dans les territoires où il opère. Dès ses débuts, le groupe adopte une stratégie de diversification ciblée, articulée autour de trois piliers : la distribution alimentaire, l'hôtellerie-restauration et l'immobilier.

Origyn agit comme la société d'investissement de la famille Le Febvre, qui en détient l'intégralité du capital. Sa vocation est d'accompagner le développement ou le redressement d'actifs sous-performants, en ciblant prioritairement des entreprises alignées avec ses savoir-faire historiques.

Le groupe privilégie les opérations intégrant à la fois une activité d'exploitation et la détention des murs, permettant ainsi de combiner génération de cash-flows et création de valeur patrimoniale.

L'ADN d'Origyn est profondément entrepreneurial, marqué par une culture du commerce de terrain et une approche agile de l'investissement. Cette vision long terme, alliée à une gestion prudente et opportuniste, a permis au groupe de constituer un portefeuille d'actifs cohérent et performant.

Le Groupe Origyn présente un profil d'investissement équilibré et résilient, reposant sur une diversification sectorielle et géographique marquée. Avec un chiffre d'affaires consolidé prévu à 47,8 M€ en 2025 et un excédent brut d'exploitation de 6,3 M€, le groupe démontre une solidité financière réelle.

Aujourd'hui, les actifs consolidés du groupe dépassent les 90 M€, répartis entre ses différentes activités en métropole et à La Réunion.

Le groupe souhaite lever un montant maximal 2 M€ afin de financer la sortie d'actionnaires minoritaires ayant contribué au développement de la filiale EAH, structure qui comprend 8 hôtels et 7 restaurants à La Réunion.

Il s'agit de la première opération de financement obligataire que nous opérons avec le GROUPE ORIGYN.



Historique du groupe :

Le Groupe Origyn voit le jour en 2007 à Paris, sous l'impulsion de Yann Le Febvre, entrepreneur autodidacte issu du secteur de la grande distribution. Dès l'origine, sa vision est claire : bâtir un groupe familial pérenne, structuré autour d'activités complémentaires, capables de générer des flux récurrents tout en s'appuyant sur un ancrage territorial fort.

Porté par une logique de diversification maîtrisée, le groupe est articulé autour de trois pôles historiques : la distribution alimentaire, l'hôtellerie-restauration, l'immobilier patrimonial. Ce développement progressif s'est fait par acquisitions ciblées, dans une logique d'intégration opérationnelle et de valorisation à long terme. Depuis quelques années, le groupe prend aussi des participations financières minoritaires dans des sociétés.

De ses premières implantations dans la grande distribution en région parisienne jusqu'à son statut d'acteur régional majeur dans l'hôtellerie à La Réunion, Origyn incarne une stratégie d'entrepreneuriat familial fondée sur la résilience, la proximité et la création de valeur durable.

Les grandes étapes de développement :

1997 – 2000 : Premiers pas dans la distribution alimentaire



- Acquisition du Super U de Dourdan (Île-de-France),
- Revente du magasin trois ans plus tard, puis acquisition et extension du Super U de Ville-d'Avray, dans une zone résidentielle haut de gamme de l'Ouest parisien.

2009 – 2012 : Déploiement stratégique à La Réunion, via des opérations de croissance externe ciblées et création d'Exsel Authentic Hôtels (EAH)

- 2009 : Acquisition de l'Alamanda, hôtel 2* de 58 chambres à Saint-Gilles-les-Bains,



- 2011 : Acquisition du Mercure Blue Beach, hôtel 3* de 44 chambres, également à Saint-Gilles,



- 2012 : Reprise du Floralys, hôtel 2* de 57 chambres à l'Étang-Salé, destination prisée des Réunionnais,



- Création de la marque Exsel Authentic Hôtels, avec un positionnement affirmé sur l'hôtellerie accessible, ancrée localement, et intégrant les enjeux de responsabilité sociétale. La marque s'inscrit dès le départ dans une logique de tourisme responsable, avec une politique tarifaire équilibrée et des engagements en faveur du développement durable.



2013 – 2014 : Déploiement régional et structuration du modèle franchisé

- Intégration des Roseaux des Sables (résidence hôtelière 3* attenante au Floralys),



- Accueil du premier franchisé Exsel avec Le Victoria, hôtel 3* situé à l'entrée du Sud Sauvage.



2015 – 2016 : Accélération de la croissance

- Acquisition du Mercure Créolia, établissement 4* de 107 chambres à Saint-Denis, capitale de La Réunion,



- Deux nouveaux franchisés : L'Austral (hôtel 3*, 50 chambres) à Saint-Denis, et La Marmite, restaurant emblématique de Saint-Gilles,

L'Austral, hôtel 3***



La Marmite



- Développement de la franchise Exsel Restauration,
- Structuration de la démarche RSE avec le programme Exsel Nature, qui formalise les engagements du groupe en matière de gestion durable, d'insertion locale et de protection de l'environnement réunionnais,
- Acquisition du Super U de Garches, renforçant l'ancrage du groupe dans les Hauts-de-Seine.



2017 – 2018 : Diversification stratégique

- Groupe Origyn entre au capital de CBO Territoria, foncière – cotée en bourse – de référence à La Réunion.



2019 – 2020 : Renforcement des participations

- Montée à 7 % au capital de CBO Territoria (soit environ 10 M€),
- Prise de participation à hauteur de 6 % dans le capital de Corsair International, compagnie aérienne de référence sur les liaisons entre la métropole et l'outre-mer. Cette entrée au capital s'est inscrite dans le cadre de la restructuration stratégique de l'entreprise, apportant au Groupe Origyn une exposition à un secteur complémentaire et à fort enjeu, tout en renforçant sa dimension financière et sa diversification sectorielle.



2021 : Année charnière

- Nouveau franchisé Exsel avec Le Terre-Sainte, résidence hôtelière 3* de 44 chambres à Saint-Pierre,



- Avec ces acquisitions, le groupe devient en moins de 10 ans le premier opérateur hôtelier privé de l'île en nombre de chambres. Cette montée en puissance s'accompagne de la création d'un maillage territorial cohérent (Saint-Denis, Saint-Gilles, Saint-Pierre, etc.), lui permettant de capter différents profils de clientèle (affaires, tourisme, local),
- Extension du Super U de Garches, incluant l'aménagement d'une surface commerciale de 4 500 m² en cœur de ville.

- Acquisition du prestigieux Hôtel Le Saint-Paul (Relais & Châteaux 5*) à Saint-Paul-de-Vence (région PACA).



2022 : Entrée dans la restauration de prestige à Paris

- Acquisition de plusieurs établissements emblématiques sur l'Île de la Cité, dans le cœur historique de la capitale :
 - Le Caveau du Palais



○ Le Restaurant Paul

○ Le Bar du Caveau



Depuis sa création, le Groupe Origyn applique une logique de diversification maîtrisée. Son développement s'est appuyé sur une combinaison équilibrée entre exploitation opérationnelle (cash-flow réguliers issus de la distribution et de l'hôtellerie) et valorisation patrimoniale (immobilier détenu en propre, prises de participation dans des actifs cotés ou stratégiques).

Cette stratégie lui permet aujourd'hui de démontrer une résilience éprouvée face aux cycles économiques et une capacité à s'adapter rapidement aux changements de contexte, que ce soit en métropole ou en outre-mer ; notamment en 2020 avec la pandémie.

I. Activité de l'émetteur

Cette organisation multi-activités constitue aujourd'hui un élément clé de sa solidité opérationnelle et financière. Le Groupe Origyn est une structure familiale diversifiée opérant aujourd'hui autour de quatre piliers stratégiques :

- **Pôle GMS – Distribution alimentaire**

Le pôle GMS, dédié à la distribution alimentaire, repose sur deux magasins Système U implantés à Garches et Ville d'Avray. Ces points de vente totalisent une surface de 2 300 m² et ont généré un chiffre d'affaires de 25,1 M€ en 2025.

Leur implantation dans des zones résidentielles à fort pouvoir d'achat, combinée à une concurrence locale modérée, assure des flux de clientèle réguliers et une forte fidélité.

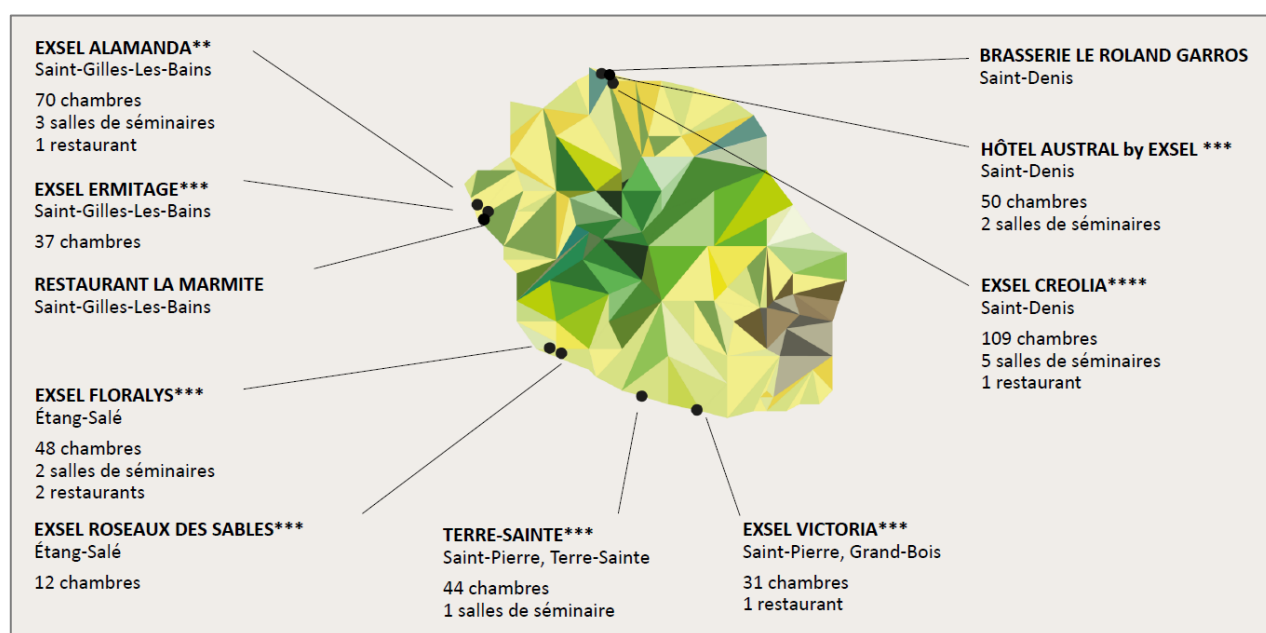
Cette activité alimentaire de proximité offre ainsi au groupe une base de revenus stable, prévisible et défensive, génératrice de cash-flows récurrents.

Voici les caractéristiques liées à ce pôle :

- 2 magasins Super U à Garches et Ville d'Avray,
- Surface totale : 2 300 m²,
- Chiffre d'affaires 2025 : 25,1 M€,
- Positionnement : zones résidentielles premium, flux récurrents,
- Concurrence modérée, forte fidélité locale.

▪ Pôle Hôtellerie & Restauration :

Exsel Authentic Hôtels (La Réunion) : Leader du marché avec 8 hôtels (du 2 au 4 étoiles) et 7 restaurants, représentant près de 20% de l'hôtellerie classée de l'île.



Le pôle hôtellerie et restauration à La Réunion, opéré sous la marque Exsel Authentic Hôtels, constitue l'un des actifs stratégiques majeurs du groupe. Il regroupe huit hôtels et sept restaurants, pour un chiffre d'affaires de 18,1 M€ en 2025.

Exsel s'est imposé comme un acteur de référence sur le marché réunionnais, avec des marques locales reconnues et un positionnement fondé sur l'authenticité et l'ancrage territorial. La clientèle, équilibrée entre tourisme, affaires et fréquentation locale, renforce la résilience de l'activité. Par ailleurs, les barrières à l'entrée, notamment foncières et réglementaires, limitent l'émergence de nouveaux concurrents et sécurisent durablement la position du groupe.

Les caractéristiques :

- 8 hôtels – 7 restaurants,
- Chiffre d'affaires 2025 : 18,1 M€,
- Leader de l'hôtellerie réunionnaise,
- Marques locales fortes,
- Clientèle mix : affaires, tourisme, locale,
- Barrières à l'entrée foncières et réglementaires.

Origyn Collection (Hexagone) : Établissements de prestige incluant un Relais & Châteaux à Saint-Paul de Vence et 3 restaurants sur l'Île de la Cité à Paris.

En métropole, le pôle hôtellerie et restauration premium, opéré sous l'enseigne Origyn Collection, développe une activité haut de gamme centrée sur des emplacements emblématiques. Il comprend notamment un établissement Relais & Châteaux à Saint-Paul-de-Vence ainsi que trois restaurants parisiens.

Ce pôle a réalisé un chiffre d'affaires de 5,1 M€ en 2025. Au-delà de la performance opérationnelle, ces actifs bénéficient d'un fort potentiel de valorisation patrimoniale lié à la rareté de leurs emplacements et à leur positionnement premium.

Les caractéristiques :

- Relais & Châteaux à Saint-Paul-de-Vence,
- 3 restaurants premium à Paris (Place Dauphine),
- CA 2025 : 5,1 M€.

- **Pôle Immobilier (Foncière)** : Gestion d'un patrimoine en propre de 6 900 m² en métropole (commerces et habitations) et de la majorité des murs d'hôtels à La Réunion.

Le groupe détient en propre une part significative des murs de ses établissements, en France comme à La Réunion. La valeur expertisée de ce patrimoine atteint environ 78 M€, pour une dette immobilière d'environ 18 M€, soit une couverture supérieure à quatre fois. Cette détention d'actifs réels apporte une sécurité structurelle et une protection naturelle contre l'inflation.

Les caractéristiques :

- Actifs détenus en propre en France et à La Réunion
 - Valorisation expertisée : ≈ 78 M€
 - Dette financière associée : ≈ 18 M€
- Couverture > 4x la dette financière.

- **Participations Financières** : Détention de parts dans **CBO Territoria** (7 % - foncière cotée) et **Corsair** (6,0 %).

Enfin, le pôle de participations financières apporte une dimension d'optionalité et de diversification. Le groupe détient environ 7 % de CBO Territoria, première foncière cotée de La Réunion, pour une participation valorisée autour de 10 M€, associée à une dette d'acquisition de 3 M€. La décote boursière actuelle offre un potentiel de revalorisation à moyen terme.

Par ailleurs, la participation de 6,0 % dans Corsair, acquise à l'issue de sa restructuration, constitue un investissement stratégique avec un potentiel de revalorisation lié au redressement opérationnel de la compagnie.

Les caractéristiques :



CBO TERRITORIA

- Valeur : ≈10 M€,
- Dette associée : 3 M€,



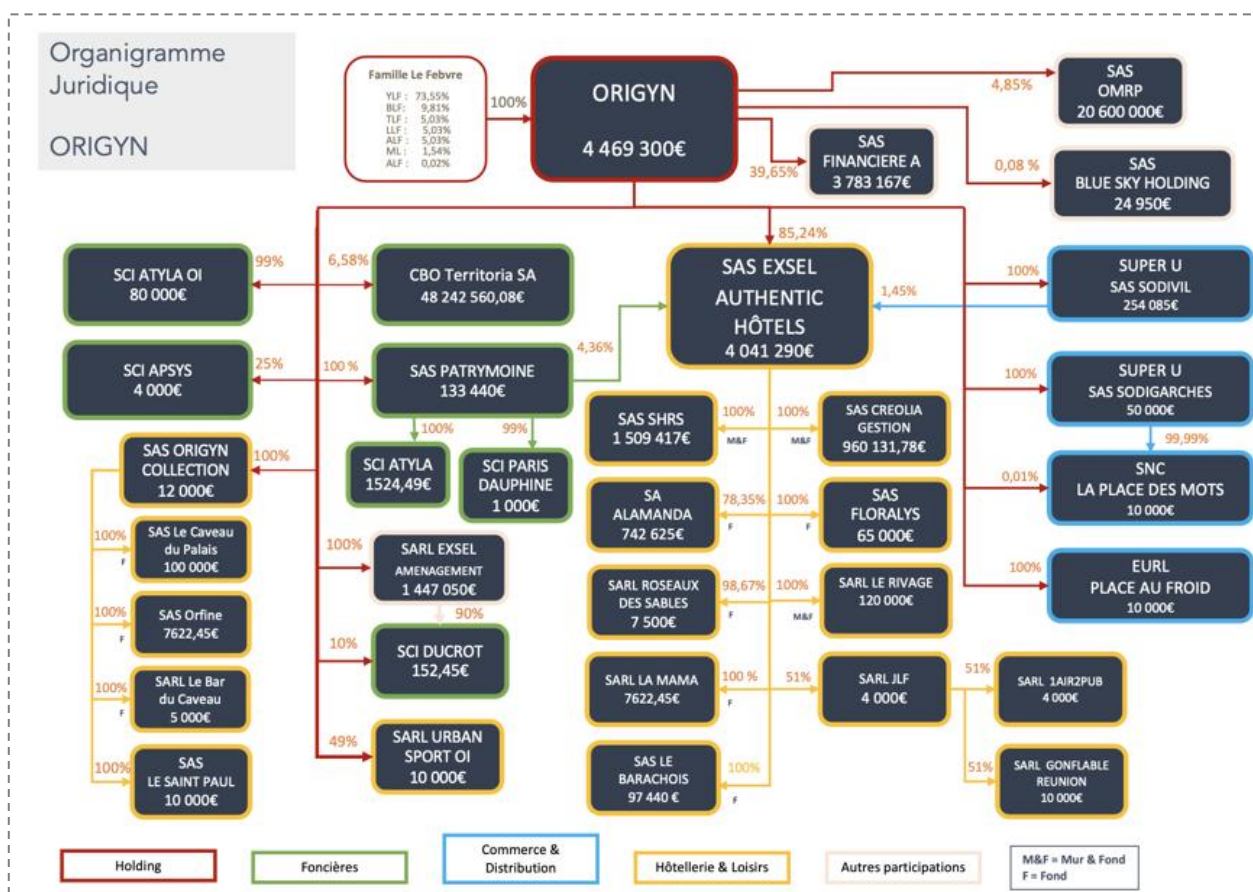
CORSAIR

- Participation acquise post-restructuration,
- Potentiel de revalorisation à moyen terme,
- Synergies avec le pôle hôtelier de la Réunion (EAH).

II. Actionnariat

Origyn est la holding d'investissement de la famille Le Febvre, qui en est l'unique actionnaire. Cette détention exclusive confère au groupe une forte indépendance stratégique, une cohérence entrepreneuriale et une capacité à conduire une politique d'investissement alignée sur une logique patrimoniale et intergénérationnelle.

Voici l'actionnariat du groupe :



Pour rappel, concernant l'opération que nous présentons dans ce document, la société émettrice est la holding ORIGYN.

III. Données financières

a) Compte de résultat annuel simplifié – Groupe Origyn

CDR (Groupe Origyn) - en M€	2023	2024	ATERRISSAGE 2025 (e)
Chiffre d'affaires	43,3	46,3	47,8
% du CA	N.A	6,93%	
Autres produits d'exploitation	0,9	1,3	
Achats & Consommations	-18,1	-19,5	
Marge brute globale	26,1	28,1	
% du CA	60,17%	60,76%	
Autres achats et charges externes	-8,4	-9,0	
Valeur ajoutée	17,7	19,1	
% du CA	40,87%	41,25%	
Impôts, taxes et versements assimilés	0,6	0,8	
Frais de personnel	11,2	12,5	12,0
EBE	5,8	5,8	6,3
% du CA	13,48%	12,53%	13,18%
Dotations aux amortissements et provisions	3,4	3,5	3,3
Résultat d'exploitation	2,5	2,3	3,0
% du CA	5,73%	4,90%	6,28%
Résultat financier	-0,4	-0,6	-0,6
Résultat courant avant impôt	2,1	1,7	2,4
Résultat exceptionnel	0,3	0,8	
Impôt sur le bénéfice	-0,3	-0,1	
Résultat net	2,1	2,4	
% du CA	4,88%	5,27%	
Capacité d'autofinancement (CAF)	5,5	6,0	

Le compte de résultat simplifié ci-dessus montre une croissance soutenue de l'activité entre 2023 et 2024, avec un chiffre d'affaires en progression de +6,9 %, passant de 43,3 M€ à 46,3 M€. L'atterrissage 2025 est anticipé à 47,8 M€, traduisant une stabilisation de l'activité après une année de croissance dynamique.

La marge brute globale progresse significativement en valeur absolue (+2,0 M€) et se maintient à un niveau élevé, autour de 60,7 % du chiffre d'affaires en 2024. Cette évolution traduit une bonne maîtrise des achats et consommations, malgré leur hausse mécanique liée à la croissance de l'activité. La structure des coûts directs demeure donc globalement saine.

La valeur ajoutée suit la même trajectoire, en augmentation de +1,4 M€, atteignant 41,3 % du chiffre d'affaires en 2024 (contre 40,9 % en 2023). Cette progression confirme la capacité du groupe à convertir la croissance du chiffre d'affaires en création de richesse, malgré une hausse des autres achats et charges externes.

Les frais de personnel augmentent de 11,2 M€ à 12,5 M€, reflétant un renforcement des équipes lié à une activité plus soutenue sur la période. Leur poids relatif dans le chiffre d'affaires reste toutefois maîtrisé, permettant de préserver la rentabilité opérationnelle.

L'EBE s'établit à 5,8 M€ en 2024, stable en valeur par rapport à 2023, mais en léger retrait en pourcentage du chiffre d'affaires (12,5 % vs 13,5 %). L'atterrissage 2025 anticipe un EBE de 6,3 M€, soit 13,2 % du CA, traduisant une croissance de la marge opérationnelle.

Le résultat d'exploitation recule légèrement en 2024 (2,3 M€ vs 2,5 M€ en 2023), sous l'effet combiné de la hausse des dotations aux amortissements et des charges d'exploitation. Il se redresse toutefois à 3,0 M€ en 2025, traduisant une stabilisation de la performance opérationnelle après deux phases d'investissement importantes en 2021 et 2022.

Le résultat net progresse de 2,1 M€ à 2,4 M€ entre 2023 et 2024, avec une marge nette qui s'améliore à 5,3 % du chiffre d'affaires. Cette évolution positive traduit une bonne absorption des charges financières et fiscales, malgré un résultat financier légèrement négatif et une fiscalité modérée.

Enfin, la capacité d'autofinancement (CAF) progresse de 5,5 M€ à 6,0 M€, confirmant une génération de cash robuste et en amélioration. Cet indicateur constitue un point particulièrement positif puisqu'il reflète la capacité du groupe à financer ses investissements, rembourser sa dette et soutenir sa croissance.

Afin de souligner la résilience du modèle du groupe, voici un tableau qui intègre notamment les exercices marqués par la pandémie :

en M€	2019	2020	2021	2022
CHIFFRE D'AFFAIRES	37,5	32,4	33,1	38,5
% de croissance	0,0%	-13,7%	2,4%	16,3%
Charges de personnels	8,8	7,3	7,3	8,9
EXCEDENT BRUT EXPLOITATION	5,4	2,5	4,1	5,4
% de croissance	0,0%	-53,4%	61,3%	32,8%
% du CA	14,4%	7,8%	12,2%	14,0%
Dotations aux amortissements et provisions	2,5	2,3	2,5	2,9
RESULTAT D'EXPLOITATION	2,9	0,2	1,5	2,5
% de croissance	0,0%	-91,9%	570,6%	63,0%
% du CA	7,6%	0,7%	4,7%	6,5%
Produits financiers	0,5	0,5	0,6	0,6
Charges financières	1,0	0,8	1,0	1,0
RESULTAT GROUPE CONSOLIDE	1,7	3,5	2,2	3,9
% de croissance	0,0%	101,5%	-35,7%	72,7%
% du CA	4,6%	10,8%	6,8%	10,1%

En 2019, le groupe affiche un profil équilibré, avec un chiffre d'affaires de 37,5 M€, un EBE de 5,4 M€ (soit 14,4 % du CA) et un résultat d'exploitation de 2,9 M€, traduisant une rentabilité opérationnelle déjà solide avant crise.

L'année 2020, marquée par la pandémie de Covid-19, constitue un « stress test¹ » particulièrement révélateur. Le chiffre d'affaires recule fortement (-13,7 %, à 32,4 M€), reflétant les incidences directes des restrictions sanitaires, notamment sur l'activité hôtelière. Malgré ce choc, le groupe demeure profitable à tous les niveaux de résultat, ce qui est rare pour un acteur exposé au tourisme.

L'EBE reste positif à 2,5 M€, soit 7,8 % du chiffre d'affaires, et le résultat d'exploitation, bien que fortement compressé, demeure légèrement positif (0,2 M€). Plus significatif encore, le résultat groupe consolidé atteint 3,5 M€, porté par une gestion financière prudente et par la résilience de l'activité distribution alimentaire, qui a joué un rôle d'amortisseur conjoncturel. Cette capacité à absorber un choc systémique sans basculer en pertes témoigne d'un modèle économique robuste et bien diversifié.

À partir de 2021, le groupe entre dans une phase de reprise progressive. Le chiffre d'affaires repart à la hausse (33,1 M€, +2,4 %), l'EBE se redresse fortement à 4,1 M€ (12,2 % du CA), et le résultat d'exploitation retrouve un niveau plus normatif (1,5 M€).

En 2022, la dynamique s'accélère nettement. Le chiffre d'affaires atteint 38,5 M€ (+16,3 %), dépassant son niveau pré-crise. L'EBE revient à 5,4 M€, soit 14,0 % du CA, équivalent à celui de 2019, confirmant le retour à une rentabilité opérationnelle normalisée. Le résultat d'exploitation progresse à 2,5 M€, et le résultat groupe consolidé s'établit à 3,9 M€, soit 10,1 % du chiffre d'affaires, illustrant une création de valeur significative pour l'actionnaire.

¹ Analyse consistant à évaluer la résistance d'une entreprise ou d'un modèle économique face à un choc exceptionnel et défavorable (crise économique, sanitaire ou financière).

b) Bilan simplifié – Groupe Origyn

Bilan Groupe Origyn - en M€	2023	2024
ACTIF		
Immobilisations incorporelles	12,2	14,4
Immobilisations corporelles	52,2	51,8
Immobilisations financières	11,6	11,7
Actif immobilisé	76,0	77,9
Stocks	1,6	2,7
Avances	-	-
Clients et Comptes rattachés	1,6	2,1
Autres créances	4,5	4,2
Capital souscrit appelé, non versé	-	-
Disponibilités + VMP	2,4	5,8
Actif circulant	10,0	14,8
Total Actif	86,0	92,7
PASSIF		
Capital social & prime d'émission	-	-
Capitaux propres	28,5	30,3
Provisions et écart d'acquisition passif	0,4	0,5
Dettes obligataires	1,0	1,0
Dettes financières	39,9	42,5
Decouvert	0,3	0,6
Emprunts et Dettes Finan. diverses- Associés	3,3	4,4
Avances	0,3	0,3
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	3,9	4,4
Dettes fiscales et sociales	2,0	2,5
Dettes sur immobilisations	0,5	0,3
Autres dettes	5,2	4,7
Total dettes	56,5	60,7
Produits constatés d'avance	0,6	1,2
Total Passif	86,0	92,7
BFR	-3,6	-2,5

L'actif immobilisé progresse de 76,0 M€ à 77,9 M€, traduisant des investissements nets modérés liés au maintien et à l'optimisation des actifs existants (immobilier hôtelier, magasins de distribution) ; aucune nouvelle acquisition significative n'ayant été réalisée sur l'exercice 2024. La structure de l'actif reste donc très majoritairement immobilisée, ce qui est logique pour une holding patrimoniale exposée à l'immobilier commercial et hôtelier.

L'actif circulant connaît en revanche une progression significative, passant de 10 M€ à 14,8 M€. Cette hausse reflète principalement un renforcement de la liquidité et des postes d'exploitation (stocks, créances, disponibilités), en ligne avec la croissance de l'activité. Elle contribue à améliorer la flexibilité financière du groupe à court terme.

Côté passif, les capitaux propres augmentent de 28,5 M€ à 30,3 M€, soit + 1,8 M€, évolution principalement imputable à la génération de résultats positifs. Le groupe affiche ainsi un renforcement régulier de ses fonds propres, sans recours à une augmentation de capital externe. Le ratio « capitaux propres / total bilan » se maintient autour de 33 %, traduisant une structure financière équilibrée pour une holding d’actifs.

Les dettes financières augmentent de 39,9 M€ à 42,5 M€ et des emprunts et dettes financières envers les associés. Malgré cette progression, l’endettement reste contenu au regard de la taille du bilan et de la capacité d’autofinancement observée au compte de résultat, ce qui limite le risque de tension financière.

Le besoin en fonds de roulement (BFR) demeure structurellement négatif, à - 2,5 M€ en 2024, après - 3,6 M€ en 2023. Cette caractéristique est typique des modèles liés à la distribution alimentaire ou à l’hôtellerie, où les encaissements clients sont rapides – pour ne pas dire immédiats – et les délais fournisseurs favorables.

c) Structure financière du Groupe Origyn

Endettement consolidé - en M€	déc-23	déc-24
Capitaux propres	28,5	30,3
Dettes financières brutes	41,2	44,1
(-) Trésorerie de fin de période	2,4	5,8
Endettement net	38,8	38,4
Gearing	136,25%	126,57%

Le gearing s’établit à 126,6 % fin 2024, en baisse par rapport à 136,3 % fin 2023. Ce niveau peut apparaître élevé en lecture purement comptable, mais il est globalement cohérent pour une holding patrimoniale détenant :

- des actifs immobiliers hôteliers,
- des fonds de commerce de distribution alimentaire.

Le groupe est une holding qui détient plusieurs actifs immobiliers et fonds de commerce liés à ses activités, de ce fait, un niveau de gearing compris entre 100 % et 150 % est courant et acceptable, dès lors que la rentabilité opérationnelle et la génération de trésorerie sont avérées. À cet égard, la stabilité de l’endettement net, la progression des capitaux propres et la CAF élevée observées dans les comptes précédents constituent des facteurs de confort importants.

d) Flux de trésorerie

En EUR	31/12/2024	31/12/2023
Résultat net consolidé	2 418 051	2 197 959
Résultat des sociétés mise en équivalence		
Amortissements et provisions	3 429 729	3 200 834
Variation des impôts différés	205 987	127 090
Plus-values de cession, nettes d'impôt	21 236	-13
Moins value cession immo financière	-420 594	-47 915
Autres charges et produits sans incidence sur la trésorerie		
Quote part de subvention reprise en résultat	-112 667	-174 156
Marge brute d'autofinancement des sociétés intégrées	5 541 742	5 303 800
Dividendes reçus des sociétés mises en équivalence		
Variation du besoin en fonds de roulement lié à l'activité	-1 160 581	100 959
<i>Dont stocks</i>	248 603	214 831
<i>Dont créances d'exploitation</i>	-773 559	-517 673
<i>Dont dettes d'exploitation</i>	-647 154	404 574
Dépréciation sur actifs circulants	70 837	44 436
Flux net de trésorerie généré par l'activité	6 631 486	5 158 405
Acquisition d'immobilisations	-2 387 659	-4 753 245
Cession d'immobilisations, nettes d'impôt	25 138	39 661
Remboursement immobilisations en cours		
Réduction autres immos financières	118 644	911 828
Variation dettes sur immobilisations	-142 841	298 957
Incidence des variations de périmètres		
<i>Entrées de périmètre</i>		
- acquisition SAS LE BARACHOIS	-1 931 298	
- acquisition SCI PARIS DAUPHINE		-361 853
- acquisition CUISINE INTEGRALE LDT	-1 595 926	
<i>Sorties de périmètre</i>		
Flux net de trésorerie lié aux opérations d'investissement	-5 913 942	-3 864 652
Dividendes versés aux actionnaires de la société mère	-200 000	-150 000
Dividendes versés aux minoritaires des sociétés intégrées	-177 005	-177 005
Augmentations ou diminutions de capital en numéraire	-566 240	
Emissions d'emprunts	12 024 700	3 743 262
Remboursements d'emprunts	-9 845 930	-6 163 950
Variation des autres dettes financières	1 120 399	89 671
Subvention reçue		
Flux net de trésorerie lié aux opérations de financement	2 355 923	-2 658 022
Incidence des variations de cours des devises		
Variations de trésorerie	3 073 467	-1 364 269
Trésorerie d'ouverture	1 963 209	3 327 478
Trésorerie de clôture	5 036 676	1 963 209

Les flux de trésorerie générés par l'activité (6,6 M€ en 2024) couvrent largement le service annuel courant de la dette tel qu'il ressort de l'échéancier (\approx 4,0 - 4,8 M € par an) présenté

dans la prochaine partie. Il n'existe donc pas de tension structurelle de liquidité sur le remboursement « normal » de la dette.

En revanche, certains remboursements ponctuels ou accélérés – notamment liés à des refinancements d'actifs, à des opérations de croissance externe ou à des dettes arrivant à maturité – ne sont pas intégralement couverts par les seuls flux d'exploitation. Ces besoins sont anticipés et traités par des opérations de refinancement, comme en témoigne le recours récurrent mais maîtrisé aux émissions d'emprunts.

Ce schéma est cohérent avec un modèle patrimonial adossé à des actifs immobiliers et commerciaux de long terme : la stabilité de la dette nette, l'amélioration du gearing, la progression de la trésorerie et l'absence de mur de dette sur la période confirment que le besoin de refinancement est structurel mais maîtrisé, et non subi.

e) Service de la dette à venir

Groupe Origyn (en M€)	déc-25	déc-26	déc-27	déc-28	déc-29
Annuité des échéances	4,6	4,8	4,0	4,1	3,8
Commerce & distribution	1,4	1,0	0,4	0,4	0,4
Holding	1,1	0,9	0,8	0,8	0,5
Hôtellerie & Loisirs	0,7	1,5	1,5	1,6	1,5
Foncière	1,4	1,4	1,3	1,3	1,4

Le tableau des annuités d'échéances 2025 - 2029 met en évidence un profil d'amortissement régulier et soutenable, bien aligné avec la capacité de génération de cash du groupe.

Le service annuel de la dette se situe entre 3,8 M€ et 4,8 M€, avec un pic modéré en 2026 (4,8 M€), avant une décroissance progressive à partir de 2027. Cette trajectoire traduit une structure d'endettement lissée, sans mur de dette significatif sur la période, ce qui réduit sensiblement le risque de refinancement.

f) Business plan du Groupe ORIGYN

Le business plan ci-dessus présente une évolution organique de la société, sans intégration de nouvelles acquisitions potentielles.

en M€	Prévisionnel		
	2026	2027	2028
CHIFFRE D'AFFAIRES	47,0	47,9	48,9
% de croissance		2,0%	2,0%
Charges de personnels	12,3	12,5	12,8
EXCEDENT BRUT EXPLOITATION	6,0	6,2	6,5
% de croissance		3,3%	4,8%
% du CA		12,9%	13,3%
Dotations aux amortissements et provisions	3,1	3,1	3,1
RESULTAT D'EXPLOITATION	2,9	3,1	3,4
% de croissance		6,9%	9,7%
% du CA		6,5%	7,0%
Produits financiers	0,6	0,6	0,6
Charges financières	1,2	1,2	1,2
RESULTAT GROUPE CONSOLIDE	2,3	2,5	2,8
% de croissance		8,7%	12,0%
% du CA		5,2%	5,7%

IV. Les clients du groupe

Au vu des différentes activités du groupe, il convient de les séparer afin d'avoir une idée claire sur chaque pôle d'Origyn. **Voici les différentes typologies :**

- Clientèle de l'activité distribution (GMS) -

Les enseignes U gérées par le groupe – situées à Garches et Ville d'Avray – s'adressent principalement à une clientèle de proximité, à la fois aisée et fidèle. Ce sont, pour l'essentiel, des résidents des quartiers résidentiels haut de gamme, appartenant aux catégories CSP+ souvent constitués de familles ou de retraités disposant d'un pouvoir d'achat confortable.

Les personnes âgées représentent une part significative de la consommation alimentaire, avec des habitudes d'achat régulières et un attachement marqué aux commerces de quartier. Si les hypermarchés conservent leur attractivité pour la variété de l'offre, les formats de proximité séduisent par la qualité du service, la fraîcheur des produits et le lien humain.

- Clientèle hôtellerie (marque EAH – La Réunion) -

Les hôtels du groupe à La Réunion attirent un mix équilibré de touristes. La clientèle française métropolitaine domine (≈ 92 % des nuitées), composée d'environ 49 % de vacanciers et 43 % de clients qui viennent voir leur famille. Dans une moindre mesure, près de 8 % des clients sont liés à une clientèle d'affaires.

Les hôtels situés à Saint-Denis captent davantage une clientèle business (séminaires, congrès), tandis que ceux en bord de mer (Floralys à Saint-Pierre) profitent de la demande domestique pour les courts-séjours des Réunionnais et de la clientèle loisirs métropolitaine. En somme, Origyn sert majoritairement des Français en vacances ou rendant visite à leurs proches, avec un segment « affaires » secondaire.

- Clientèle hôtellerie et restauration premium (Paris et Provence) –

Les établissements haut de gamme du groupe visent une clientèle internationale fortunée et d'affaires. La région Île-de-France, qui a accueilli plus de 36 millions de visiteurs en 2024, voit un taux d'occupation hôtelier très élevé de près de 83 %. Paris, ville n°1 mondiale des congrès (ICCA 2023), attire de nombreux voyageurs d'affaires haut de gamme, particulièrement lors de grands salons et événements (expositions universelles, compétitions sportives, etc.).

De même, la région Provence-Alpes-Côte d'Azur (36,6 millions de séjours en 2023) attire des touristes internationaux (29 % des séjours) grâce à son offre balnéaire et patrimoniale. Ces tendances confirment la résilience du secteur hôtelier français : KPMG relève par exemple une forte progression du RevPAR² en 2023. Dans ce contexte, les hôtels de prestige du groupe misent sur des prestations premium et des emplacements d'exception pour séduire ce segment, contribuant ainsi à la performance globale du groupe Origyn.

V. L'environnement sectoriel et le marché

A l'instar de la partie précédente, nous allons séparer les différentes activités du groupe.

- Distribution / enseignes U (Hauts-de-Seine) -

Le département des Hauts-de-Seine, situé à l'ouest de Paris, se caractérise par une densité de population très élevée, de l'ordre de 9 400 habitants par km², nettement supérieure à la moyenne nationale. Selon les données de l'INSEE, ce territoire présente également un niveau de vie médian parmi les plus élevés de France, avec une forte proportion de ménages actifs et de cadres. Ces caractéristiques socio-démographiques favorisent structurellement le commerce alimentaire de proximité, fondé sur des achats fréquents, contraints par le temps et réalisés à proximité du domicile ou du lieu de travail.

Dans ce contexte, le groupe Origyn a choisi d'implanter des enseignes Super U au format urbain, positionnées sur le segment des « courses courtes ». Ce format moderne repose sur

² Le RevPAR mesure le revenu généré par chambre disponible, qu'elle soit occupée ou non. Il permet d'évaluer simultanément la capacité d'un hôtel à vendre ses chambres et à en optimiser le prix. Généralement, il se calcule ainsi : taux d'occupation x prix journalier de la chambre.

un assortiment resserré mais complet, d'environ 5 500 références, avec un accent marqué sur les produits frais, les solutions de repas prêtes à consommer et le prêt-à-manger, répondant aux usages spécifiques des zones urbaines denses. Le positionnement met également l'accent sur la qualité de l'accueil, la lisibilité de l'offre et l'ancrage local, leviers déterminants de fidélisation dans des zones de chalandise fortement concurrentielles.

À l'échelle nationale, le marché français de la distribution alimentaire se caractérise par une forte concentration autour de quelques grands acteurs. En 2025, le groupement E.Leclerc conserve sa position de leader, avec une part de marché d'environ 24 %, portée par un positionnement prix très affirmé et un maillage territorial dense. Les groupements coopératifs occupent une place centrale dans la structure concurrentielle : Les Mousquetaires (Intermarché) représenteraient un peu plus de 16 % du marché, tandis que Carrefour, grâce à la diversité de ses formats (hypermarchés, supermarchés et proximité), capterait environ 20 % des ventes alimentaires. Ces ordres de grandeur varient marginalement selon les périodes de mesure et les périmètres retenus, mais traduisent un oligopole relativement stable.

Le hard-discount³, principalement incarné par Lidl et Aldi, représenterait environ 11 % du marché. Après une forte progression sur la décennie passée, ce segment montre des signes de stabilisation, en particulier dans les zones urbaines denses où la proximité, la qualité de l'offre et le service prennent une importance croissante.

Dans les territoires urbains à fort pouvoir d'achat, et notamment dans les Hauts-de-Seine, la concurrence se joue de plus en plus sur les formats de proximité. Des enseignes telles que Monoprix, Franprix, Carrefour City et U Express se livrent une concurrence soutenue, centrée moins sur le prix facial que sur la praticité, la rapidité du parcours d'achat et la qualité perçue de l'assortiment.

Dans ce segment, Carrefour City et U Express apparaissent comme des concurrents solides face aux enseignes historiquement implantées, en particulier dans les quartiers résidentiels et mixtes (habitat/bureaux), où la fréquence d'achat prime sur le volume par ticket.

Au niveau national, le marché français de la distribution alimentaire a connu, depuis 2023, une phase de recomposition significative, marquée par les difficultés financières et les restructurations de certains acteurs historiques, au premier rang desquels Casino et Cora.

Le groupe Casino a engagé un processus de désendettement et de recentrage stratégique, se traduisant par des cessions massives de magasins, notamment sur les formats supermarchés et proximité. Ces opérations ont concerné des actifs situés aussi bien en zones urbaines qu'en périphérie et ont entraîné une redistribution rapide de parts de marché locales, sans remise en cause immédiate de la concentration nationale du secteur. Les repreneurs ont été principalement des groupements coopératifs, en premier lieu Intermarché et, dans une moindre mesure, Système U, ainsi que certains acteurs intégrés selon les territoires.

Parallèlement, le rachat des activités françaises de Cora s'est inscrit dans une logique de rationalisation du parc d'hypermarchés, format structurellement sous pression. Les cessions

³ Format de distribution alimentaire à assortiment limité, privilégiant les marques de distributeur, avec des prix bas structurels fondés sur une forte maîtrise des coûts.

et reprises d'actifs ont permis à des acteurs mieux positionnés sur les formats supermarchés et proximité de renforcer leur maillage territorial, tout en réduisant l'exposition globale du marché aux grandes surfaces les moins dynamiques.

En résumé, Origyn évolue dans un environnement concurrentiel dominé par quelques grands groupes. Son choix du format en milieu urbain lui permet de cibler une clientèle locale pressée. Le groupe mise sur un service étendu, des horaires larges (8h–23h, 6j/7) et l'approvisionnement en circuits courts pour réduire les coûts et répondre à la demande de produits frais.

- Hôtellerie (La Réunion) -

La rareté du foncier constructible constitue une contrainte structurelle majeure pour le développement hôtelier à La Réunion. Le relief particulièrement escarpé de l'île, d'une superficie de 2 512 km², combiné à une urbanisation historiquement concentrée sur les zones littorales, limite fortement la disponibilité de terrains adaptés à des projets hôteliers de taille significative. À ces contraintes physiques s'ajoutent des exigences environnementales et réglementaires élevées, qui restreignent durablement l'artificialisation des sols. Cette configuration a historiquement favorisé l'émergence de structures hôtelières de petite et moyenne taille, souvent détenues par des groupes familiaux locaux, et a freiné l'implantation massive de nouveaux entrants. Ces barrières naturelles constituent aujourd'hui un facteur de protection partielle pour les acteurs en place et contribuent à des niveaux de prix supérieurs à ceux observés dans des destinations à offre plus abondante.

Le tourisme occupe une place centrale dans l'économie réunionnaise. Selon les travaux de l'INSEE et de l'Observatoire du Tourisme de La Réunion, il représente une part très significative de l'emploi marchand, en intégrant les emplois directs et indirects liés à l'hébergement, à la restauration, aux transports et aux services associés. Cette dépendance structurelle confère au secteur hôtelier un rôle clé dans la stabilité économique du territoire.

En 2024, la fréquentation hôtelière est restée globalement stable, malgré une augmentation de l'offre de chambres estimée à environ +4 %. Les établissements ont enregistré 1,549 million de nuitées, soit un léger recul de –0,6 % par rapport à 2023, traduisant une absorption partielle de la nouvelle capacité mise sur le marché. La demande demeure très majoritairement domestique : la clientèle française, principalement métropolitaine, représente environ 92 % des nuitées, contre près de 36 % en France hexagonale, ce qui souligne la spécificité du modèle touristique réunionnais et sa moindre exposition aux flux internationaux.

L'analyse par catégorie met en évidence une montée en gamme progressive mais encore limitée du parc hôtelier. En 2024, les hôtels classés 4 et 5 étoiles ont enregistré une hausse sensible de leur fréquentation (environ +7 %), portée par une clientèle de loisirs plus aisée et par une demande affaires premium. À l'inverse, les établissements 1 à 3 étoiles ont globalement vu leur fréquentation reculer, sous l'effet combiné d'une pression sur le pouvoir d'achat et d'une concurrence accrue sur les segments d'entrée et de milieu de gamme. Ces évolutions traduisent une polarisation croissante de la demande, sans toutefois remettre en cause le rôle central de l'hôtellerie intermédiaire en volume.

L'offre hôtelière s'organise autour de pôles géographiques structurants. Le secteur de Saint-Denis concentre l'hôtellerie d'affaires et institutionnelle, soutenue par des flux réguliers liés aux administrations, aux entreprises et aux congrès. Les stations balnéaires de l'Ouest (notamment Saint-Gilles et L'Étang-Salé) ainsi que le littoral Sud autour de Saint-Pierre constituent les principaux pôles de loisirs, plus saisonniers mais offrant un potentiel de prix supérieur. Dans ce contexte, les établissements positionnés sur les segments 2 à 4 étoiles occupent une place centrale, en captant à la fois une clientèle d'affaires récurrente et une clientèle de loisirs métropolitaine disposant d'un pouvoir d'achat moyen ou élevé.

La structure concurrentielle du marché reste relativement concentrée. L'Union des Hôteliers de La Réunion (UHR) regroupe environ 25 établissements, représentant près de 90 % des chambres hôtelières classées de l'île. Le secteur est dominé par des groupes historiques locaux, souvent familiaux, principalement positionnés sur l'hôtellerie intermédiaire et adoptant une logique patrimoniale de détention long terme des actifs. Les chaînes nationales et internationales renforcent progressivement leur présence, de manière ciblée, notamment sur les segments milieu et haut de gamme, dans un contexte d'offre contrainte et de demande globalement résiliente.

En définitive, le marché hôtelier réunionnais repose sur une offre structurellement limitée, une demande majoritairement domestique et relativement stable, et des barrières à l'entrée élevées. La gamme intermédiaire (2–4 étoiles) apparaît comme la plus robuste en termes d'équilibre entre taux d'occupation et prix moyen, offrant une visibilité satisfaisante des flux de trésorerie. Ces caractéristiques confèrent au secteur un profil défensif attractif.

VI. L'équipe dirigeante



Yann Le Febvre – Président fondateur

Fondateur du Groupe Origyn en 2007, Yann Le Febvre incarne l'ADN entrepreneurial du groupe. Entrepreneur depuis l'âge de 19 ans et diplômé en comptabilité, il a bâti son parcours autour de deux secteurs qu'il maîtrise en profondeur : la grande distribution et l'hôtellerie. Depuis la création du groupe, il en assure la direction stratégique et opérationnelle, avec une approche pragmatique, orientée terrain et création de valeur à long terme.

Sous son impulsion, Origyn s'est structuré autour d'activités complémentaires, combinant flux récurrents, actifs tangibles et positionnement premium. Son expérience dans l'acquisition, la restructuration et le développement d'établissements a permis au groupe de démontrer sa capacité à rentabiliser des actifs dans des horizons maîtrisés.

Laurence Parrès – Directrice Administrative et Financière

Arrivée au sein du groupe Origyn en 2012, Laurence Parrès occupe la fonction de Directrice Administrative et Financière. Elle joue un rôle central dans la structuration financière du groupe, le pilotage des opérations de croissance et l'analyse des dossiers de prises de participation.

Diplômée d'une maîtrise en Comptabilité & Finance de l'IAE de Lyon et titulaire d'un certificat en Ressources Humaines, elle a débuté sa carrière en cabinet d'audit avant de rejoindre la société de capital-risque Siparex, où elle a évolué pendant 14 ans au sein d'un acteur gérant plus d'un milliard d'euros d'actifs. Cette expérience lui confère une solide expertise en structuration financière, gouvernance et accompagnement de PME en croissance.

Au-delà de la direction, le groupe s'appuie sur une équipe opérationnelle pluridisciplinaire ayant développé un savoir-faire spécifique dans la reprise, la restructuration et la montée en performance d'établissements. Cette expertise interne permet au groupe d'atteindre des résultats opérationnels positifs dans des délais maîtrisés, généralement dans les cinq ans.

VII. Utilisation des fonds levés

Le groupe souhaite lever un montant maximal 2 M€ afin de financer la sortie d'un actionnaire minoritaire ayant contribué au développement de la filiale EAH, structure qui comprend 8 hôtels et 7 restaurants à La Réunion.

VIII. Les informations complémentaires de l'émetteur disponibles dans les annexes

- Comptes 2024 consolidés,
- Éléments prévisionnels du groupe,
- Échéancier de l'endettement financier du groupe,
- Organigramme juridique du groupe,
- Procès-verbal d'assemblée générale d'émission d'obligations convertibles.

IX. Risques liés à l'émetteur et à son projet

Risque de perte en capital

Le capital investi ne peut être garanti car il dépend de la santé de l'entreprise et de ses résultats pendant la durée de l'emprunt obligataire.

Risque lié à la nature de l'activité

La société évolue dans un secteur très concurrentiel et son niveau d'activité est fortement affecté par la conjoncture économique en France.

Risques législatifs et réglementaires

Si la France, ou a fortiori l'Union Européenne, entend mener une politique publique contraire aux biens et services de la société, celle-ci devra s'adapter et mettre en œuvre ses moyens humains et financiers afin de se conformer aux nouvelles règles. Cela pourrait se traduire par un manque à gagner en termes de chiffres d'affaires ainsi que par un accroissement des coûts.

Modification du droit en vigueur

Les modalités des obligations sont régies par le droit français en vigueur à la date de la Fiche d'Informations Clés sur l'Investissement (FICI). Aucune assurance ne peut être donnée quant aux conséquences d'une décision judiciaire ou administrative ou d'une modification de la législation ou de la réglementation française (ou de l'interprétation généralement donnée à celle-ci) postérieure à la date du présent Document d'Information.

Risques sanitaires et climatiques

La société exerce une partie de son activité à La Réunion, territoire exposé à des risques sanitaires (épidémies, restrictions administratives) ainsi qu'à des aléas climatiques significatifs, notamment les tempêtes tropicales et cyclones. La survenance de tels événements pourrait entraîner des perturbations d'exploitation, des fermetures temporaires d'établissements, des dommages matériels non intégralement couverts par les assurances, ainsi qu'un impact négatif sur le chiffre d'affaires et la rentabilité.

Avec le temps, de nouveaux risques pourront apparaître et ceux présentés ci-dessus pourront évoluer.

X. Annexes

1) Comptes 2024 consolidés du Groupe Origyn

a) BILAN

Groupe ORIGYN

Bilan Consolidé

Actif	Montant Brut	Dépréciation	31/12/2024	31/12/2023
Immobilisations incorporelles	16 558 730	2 172 680	14 386 050	12 184 160
<i>Dont Ecart d'acquisition</i>	12 369 626	1 904 616	10 465 010	8 276 417
Immobilisations corporelles	90 309 913	38 547 080	51 762 833	52 153 893
Immobilisations financières	11 871 405		11 871 405	11 788 792
Titres mis en équivalence	-122 793		-122 793	-146 359
Actif immobilisé	118 617 255	40 719 760	77 897 495	75 980 486
Stocks et en-cours	2 955 722	223 217	2 732 505	1 579 989
Clients et comptes rattachés	2 304 328	204 864	2 099 464	1 551 222
Autres créances et comptes de régularisation (4)	4 249 984		4 249 984	4 474 505
Valeurs mobilières de placement	307 518		307 518	1 366
Disponibilités	5 444 715		5 444 715	2 368 626
Actif circulant	15 262 267	428 081	14 834 186	9 975 708
Total Actif	133 879 522	41 147 841	92 731 681	85 956 194

Passif	31/12/2024	31/12/2023
Capital (1)	4 469 300	4 495 400
Primes (1)	7 624 405	7 913 723
Réserves et résultat consolidés (2)	15 964 520	14 119 855
Autres (3)		
Capitaux propres - Part du groupe	28 058 225	26 528 978
Intérêts minoritaires	2 228 718	1 957 706
Provisions	490 931	374 837
Emprunts et dettes financières	48 497 375	44 519 819
Fournisseurs et comptes rattachés	4 679 985	4 330 717
Autres dettes et comptes de régularisations (5)	8 776 447	8 244 137
Dettes	61 953 807	57 094 673
Total Passif	92 731 681	85 956 194

(1) De l'entité mère consolidante

(2) Dont résultat net de l'exercice

(3) Détaillé dans l'analyse de la variation des capitaux propres (Part du groupe)

(4) Dont impôts différés actifs

(5) Dont impôts différés passifs

b) COMPTE DE RÉSULTAT

Groupe ORIGYN Compte de résultat Consolidé

	31/12/2024	31/12/2023
Chiffre d'affaires	46 280 346	43 313 915
Autres produits d'exploitation	1 325 471	859 130
Achats consommés	19 491 544	18 104 610
Charges de personnel (1)	12 498 067	11 223 867
Autres charges d'exploitations	9 037 107	8 356 663
Impôts et taxes	798 655	635 216
Dotations aux amortissements, dépréciations et provisions	3 533 342	3 285 507
Résultat d'exploitation avant dotations aux dépréciations de l'écart d'acquisition	2 247 102	2 567 182
Dotation aux dépréciations des écarts d'acquisitions	-	72 032
Résultat d'exploitation après dotations aux dépréciations de l'écart d'acquisition	2 247 102	2 495 150
 Produits et charges financières	 -602 537	 -391 442
Produits et charges exceptionnelles	829 986	294 355
Impôts sur les résultats	56 500	272 136
 Résultat net des entités intégrées	 2 418 051	 2 125 927
 Quote-part dans les résultats des entités mis en équivalence	 2 459	 6 907
 Résultat net d'ensemble consolidé	 2 420 510	 2 132 834
 Intérêts minoritaires	 122 914	 100 553
 Résultat net (Part du groupe)	 2 297 596	 2 032 281

(1) Y compris participation des salariés

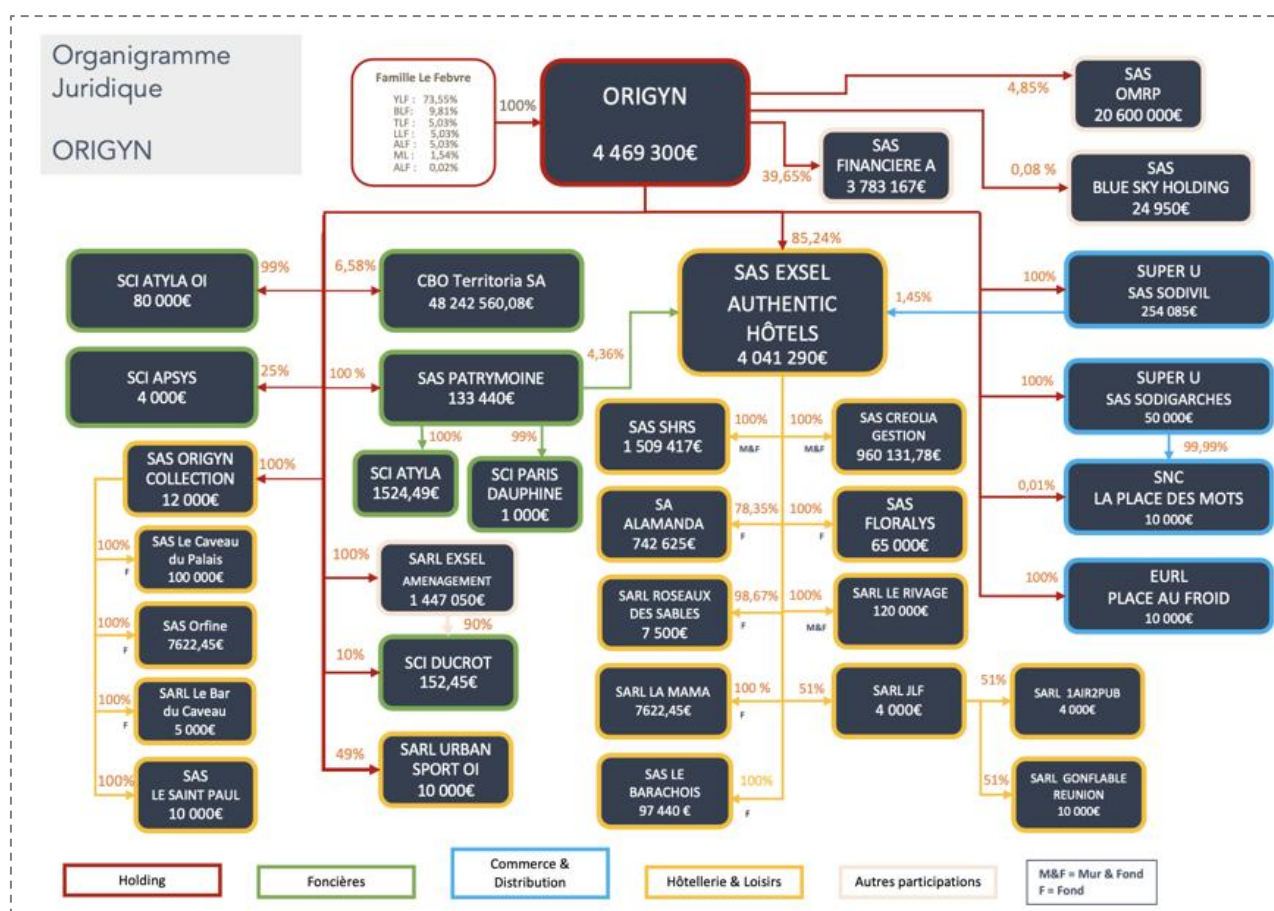
2) Service de la dette consolidé

Groupe Origyn (en M€)	déc-25	déc-26	déc-27	déc-28	déc-29
Annuité des échéances	4,6	4,8	4,0	4,1	3,8
Commerce & distribution	1,4	1,0	0,4	0,4	0,4
Holding	1,1	0,9	0,8	0,8	0,5
Hôtellerie & Loisirs	0,7	1,5	1,5	1,6	1,5
Foncière	1,4	1,4	1,3	1,3	1,4

3) Éléments prévisionnels du groupe

	Prévisionnel		
en M€	2026	2027	2028
CHIFFRE D'AFFAIRES	47,0	47,9	48,9
% de croissance		2,0%	2,0%
Charges de personnels	12,3	12,5	12,8
EXCEDENT BRUT EXPLOITATION	6,0	6,2	6,5
% de croissance		3,3%	4,8%
% du CA		12,9%	13,3%
Dotations aux amortissements et provisions	3,1	3,1	3,1
RESULTAT D'EXPLOITATION	2,9	3,1	3,4
% de croissance		6,9%	9,7%
% du CA		6,5%	7,0%
Produits financiers	0,6	0,6	0,6
Charges financières	1,2	1,2	1,2
RESULTAT GROUPE CONSOLIDE	2,3	2,5	2,8
% de croissance		8,7%	12,0%
% du CA		5,2%	5,7%

4) Organigramme juridique du groupe ORIGYN



5) Procès-Verbal d'assemblée générale autorisant l'émission obligataire

GROUPE ORIGYN
Société par actions simplifiée
Capital : 4 469 300 €
Siège social : 28 Ter Avenue Alphonse de Neuville
(92380) GARCHES
499 935 534 RCS NANTERRE

**PROCES-VERBAL DES DELIBERATIONS
DE L'ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE REUNIE EXTRAORDINAIREMENT
EN DATE DU 30 JANVIER 2026**

L'an deux mil vingt-six,
Et le trente janvier,
A neuf heures,

Les associés de la Société par actions simplifiée GROUPE ORIGYN, au capital de 4 469 300 €, divisé en 44 693 actions de 100 € chacune (ci-après : « la Société »), se sont réunis au siège social, sis 28 Ter Avenue Alphonse de Neuville - 92380 GARCHES, en Assemblée Générale Ordinaire réunie Extraordinairement, sur la convocation du Président.

Il a été établi une feuille de présence qui a été émargée par chaque associé participant à l'Assemblée, agissant tant en son nom personnel qu'en qualité de mandataire.

L'assemblée est présidée par Monsieur Yann LE FEBVRE, en sa qualité de Président associé de la Société.

Les actions, présentes ou représentées, représentant plus de la moitié du capital social, le Président constate que l'Assemblée Générale est régulièrement constituée et peut valablement délibérer.

Le Président dépose sur le bureau et met à la disposition de l'Assemblée :

- La feuille de présence,
- Le texte des résolutions soumises au vote de l'Assemblée,
- Les statuts.

Le Président déclare que l'ensemble de ces documents a été adressé aux associés, avant la date de la présente Assemblée, et qu'ils ont également été tenus à leur disposition au siège social.

L'Assemblée lui donne acte de cette déclaration.

Le Président rappelle à l'Assemblée l'intérêt de procéder à l'émission d'un emprunt obligataire en vue de financer le développement de la Société.

Il indique qu'il serait opportun que l'emprunt s'élève à un montant de 1 000 000 € minimum avec possibilité d'aller jusqu'à 2 000 000 €, que les obligations soient assorties d'un taux d'intérêt annuel de 7,5 % (dont 0,1% au titre de la prime de non-conversion) et donne toutes précisions à ce sujet.

L

- 2 -

Le Président rappelle ensuite que l'Assemblée est appelée à délibérer sur l'ordre du jour suivant :

ORDRE DU JOUR

- Emission d'obligations convertibles,
- Pouvoirs pour signer tous les actes et documents y afférents,

Le Président déclare ensuite la discussion ouverte.

Diverses observations sont échangées et personne ne demandant plus la parole, le Président met aux voix les résolutions figurant à l'ordre du jour.

PREMIERE RESOLUTION

L'Assemblée Générale, après avoir entendu l'exposé du Président, décide d'autoriser l'émission d'un emprunt obligataire d'un montant de 1 000 000 € minimum avec possibilité d'aller jusqu'à 2 000 000 € présentant les caractéristiques suivantes :

- Taux d'intérêt annuel : 7,5 % (dont 0,1% au titre de la prime de non-conversion)
- Durée de remboursement : 60 mois
- Mode de remboursement : versement mensuel (capital et intérêts)
- Type d'instrument : Obligations convertibles
- Notation de l'obligation : B
- Porteur de projet : GROUPE ORIGYN
- Éligibilité de l'investisseur : personne physique et personne morale

Les obligations revêtiront la forme nominative et feront l'objet d'une inscription en compte. La Société tiendra à jour la liste des personnes titulaires d'obligations nominatives, avec l'indication du domicile déclaré par chacune d'elles.

CETTE RESOLUTION EST ADOPTÉE A L'UNANIMITÉ

DEUXIEME RESOLUTION

L'Assemblée générale confère tous pouvoirs au Président de la Société à l'effet de réaliser, dans le délai d'un an à compter de la présente décision, l'émission d'obligations décidée ci-dessus, de fixer les modalités complémentaires comme notamment, le nombre d'obligations à émettre, la valeur nominale, le délai de souscription, de recueillir les souscriptions, de négocier, rédiger et régulariser le contrat d'émission d'obligations convertibles dont les modalités lui ont été soumises ainsi que tous documents annexes et généralement, de faire le nécessaire pour mener à bonne fin cette opération.

CETTE RESOLUTION EST ADOPTÉE A L'UNANIMITÉ

L

- 3 -



L'ordre du jour étant épuisé et personne ne demandant plus la parole, la séance est levée.

De tout ce que dessus, il a été dressé le présent procès verbal qui a été signé après lecture par les actionnaires.

Yann LE FEBVRE



Téva LE FEBVRE

Lola LE FEBVRE

Alexandra LE FEBVRE

Atéa LE FEBVRE

Bernadette LE FEBVRE

Maud LE FEBVRE



NOUS CONTACTER :

Mail : contact@vateldirect.com

Téléphone : 01 40 15 61 77

www.vateldirect.com

SAS VATEL DIRECT – 24 RUE DE CLICHY, 75009 PARIS – RCS Paris 814 648 119

VATEL DIRECT, prestataire de services de financement participatif enregistré à l'AMF sous le numéro FP-2023-36