

ULRIC DE VARENS

Créateur de Parfums

Résultats annuels 2015

Résultat opérationnel : +18,0 %

Résultat net pdg : +13,0 %

M€ – IFRS – au 31 décembre ⁽¹⁾	2015	2014	Var.
Chiffre d'affaires	23,40	25,00	- 6,4 %
Marge brute	11,94	12,80	- 6,7 %
<i>Taux de marge brute</i>	51,0%	51,2 %	- 0,2 pts
Résultat opérationnel courant	1,57	1,49	+ 5,8 %
Charges nettes des produits opérationnels non-courants	0,04	(0,12)	- 135,2 %
Résultat opérationnel	1,61	1,37	+ 18,0 %
Résultat net consolidé	0,92	0,95	- 3,0 %
Résultat net part du groupe	0,94	0,83	+ 13,0 %

(1) Les procédures d'audit sur les comptes consolidés ont été effectuées.
Le rapport de certification est en cours d'émission.

« En 2015, Ulric de Varens a confirmé le retour à la rentabilité du Groupe. La maîtrise de nos charges opérationnelles nous permet de dégager des résultats encourageants pour l'avenir. » déclare Ulric Viellard, Pdg du groupe Ulric de Varens »

Ulric de Varens a réalisé en 2015 un chiffre d'affaires de 23,40 M€, en baisse de 6,4% par rapport à 2014.

En France, le contexte économique difficile et la fermeture des dernières boutiques ont impacté le chiffre d'affaires sur l'année 2015.

A l'international, qui représente 75% de l'activité du Groupe, les ventes dans certaines zones clés du groupe telles que le Brésil ou la Russie ont été fortement touchées là aussi par la crise économique.

Ulric de Varens s'est parallèlement développé dans d'autres zones de marchés à fort potentiel en signant de nouveaux contrats de distribution, notamment aux Etats-Unis où ses gammes de parfums ont été particulièrement bien accueillies.

Confirmation du retour à la rentabilité du Groupe

Malgré une activité en baisse, l'exercice 2015 d'Ulric de Varens est profitable grâce à une bonne maîtrise de ses coûts, liée principalement à la rationalisation de ses filiales et la fermeture de ses dernières boutiques en France.

Ulric de Varens a réussi à maintenir son taux de marge brute à 51,0%.

Le résultat opérationnel courant, qui tient compte d'une augmentation des frais de marketing suite au démarrage en fin d'exercice d'une campagne de communication grand média (publicité TV sur les grandes chaînes nationales) progresse toutefois de 5,8% par rapport à 2014 grâce à une bonne maîtrise générale des coûts.

Le résultat opérationnel s'élève à 1,61 M€, en hausse de 18,0% et ressort à 6,9% du chiffre d'affaires 2015, soit une amélioration de 1,4 points par rapport à l'exercice précédent.

Le résultat net part du groupe s'établit à 0,94 M€, en hausse de 13,0% par rapport à 2014.

Une situation financière toujours solide

La structure bilancielle d'Ulric de Varens ressort renforcée au 31 décembre 2015. Les capitaux propres part du groupe sont stables à 18,4 M€, la trésorerie nette s'élève à 2,3 M€ et l'endettement du Groupe est nul suite à un remboursement total de la dette financière du Groupe.

Perspectives

En 2016, Ulric de Varens va maintenir ses efforts marketing pour renouer avec la croissance de son activité tout en poursuivant la maîtrise de ses charges opérationnelles.

Le Groupe s'appuiera sur :

- Le lancement au 2nd semestre 2016 de 2 nouvelles gammes de parfums particulièrement innovantes pour femmes, une gamme orientale et une gamme eaux fraîches intenses.
- Des nouvelles tailles de déodorants de 200 ml vont être prochainement commercialisées dans les pays du Moyen-Orient et du Maghreb.
- La satisfaction client et l'innovation produit sont au cœur de notre stratégie commerciale afin de coller au mieux aux attentes de nos marchés et ainsi dégager de la croissance durable.

Le Groupe est confiant dans la pertinence de sa stratégie et aborde l'exercice 2016 avec optimisme.

Publication du chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2016 : 29 juillet 2016 avant bourse.

Pour en savoir plus sur Ulric de Varens et ses créations : www.ulric-de-varens.com

ISIN FR0000079980 - ULDV - Reuters ULRC.PA - Bloomberg ULDV

Les titres Ulric de Varens sont cotés sur NYSE Euronext C

Contact

ULRIC DE VARENS

Créateur de Parfums

Karim Lafdal

01 56 90 32 32

contactparis@ulric-de-varens.com