

JACQUETMETALSERVICE

---

# Rapport d'activité

---

---

31 DÉCEMBRE 2016

---

**Un leader européen**  
de la distribution  
d'aciers spéciaux

— Euronext Paris  
Compartment B

---

# 2016 — Rapport d'activité

---

## Sommaire

---

Communiqué de presse du 15 mars 2017 —

---

Présentation du groupe Jacquet Metal Service 02

---

Rapport de gestion – Informations sur le Groupe 20

# Communiqué du 15 mars 2017 – Résultats annuels 2016

- > **Chiffre d'affaires** 1 588 m€ (+ 15,3 % v. 2015)
- > **EBITDA** 54,7 m€
- > **Résultat net part du groupe** 16 m€

Le Conseil d'Administration du 15 mars 2017 présidé par Éric Jacquet a arrêté les comptes consolidés au 31 décembre 2016.

en millions d'euros	T4 2016	T4 2015	2016	2015 <sup>2</sup>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>369,5</b>	<b>376,7</b>	<b>1 588,3</b>	<b>1 377,5</b>
Marge brute	95,1	83,2	385,9	311,9
en % du chiffre d'affaires	25,7 %	22,1 %	24,3 %	22,6 %
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>14,5</b>	<b>0,7</b>	<b>54,7</b>	<b>38,0</b>
en % du chiffre d'affaires	3,9 %	0,2 %	3,4 %	2,8 %
<b>Résultat opérationnel courant<sup>1</sup></b>	<b>7,8</b>	<b>(2,7)</b>	<b>33,5</b>	<b>21,7</b>
en % du chiffre d'affaires	2,1 %	(0,7 %)	2,1 %	1,6 %
Résultat opérationnel	14,2 <sup>3</sup>	(2,5)	40,8 <sup>3</sup>	70,8 <sup>4</sup>
<b>Résultat net part du groupe</b>	<b>8,3<sup>3</sup></b>	<b>(9,1)</b>	<b>16,0<sup>3</sup></b>	<b>50,5<sup>4</sup></b>

<sup>1</sup> Ajusté des éléments non-récurrents. La définition et les modalités de calcul des indicateurs financiers non définis par les normes IFRS sont intégrées dans le rapport d'activité.

<sup>2</sup> Intègre Schmolz+Bickenbach Distribution : acquisition le 22 juillet 2015 de 6 sociétés opérant en Allemagne, Autriche, Pays-Bas et Belgique.

<sup>3</sup> Le résultat opérationnel et le résultat net part du Groupe 2016 intègrent 6,4 millions d'euros de produits non récurrents enregistrés au quatrième trimestre liés à l'acquisition en 2015 de Schmolz+Bickenbach Distribution.

<sup>4</sup> Le résultat opérationnel et le résultat net part du Groupe 2015 intégraient 48,1 millions d'euros de produits non récurrents également liés à cette acquisition

## Activité et résultats 2016

### Faits marquants

L'exercice 2016 a été marqué par :

- > La croissance de +3,7 % des volumes distribués (hors Schmolz+Bickenbach Distribution).
- > Les prix de vente 2016 qui, bien qu'en amélioration au second semestre, sont sur l'ensemble de l'exercice inférieurs de 8 % à ceux de 2015.
- > Les premiers effets positifs des mesures d'amélioration de l'efficacité opérationnelle de Schmolz+Bickenbach Distribution, qui a contribué à l'EBITDA du Groupe à hauteur de 2,6 millions d'euros en 2016 (-6,2 millions d'euros en 2015).

Dans ce contexte, toutes les divisions ont amélioré leur rentabilité. La marge brute du Groupe est ainsi passée de 22,6 % en 2015 à 24,3 % en 2016 ; l'EBITDA, de 38 millions d'euros en 2015, a progressé de 43,7% à 54,7 millions d'euros en 2016.

### 4<sup>e</sup> trimestre 2016

Le chiffre d'affaires s'établit à 369,5 millions d'euros, inférieur de 1,9 % à celui de 2015 avec :

- > Effet volumes distribués : -1,8 %. Hors Schmolz+Bickenbach Distribution, les volumes du Groupe progressent de +2,2 %.
- > Effet prix :-0,1 %. Les prix de vente sont stables par rapport à ceux du quatrième trimestre 2015 et supérieurs de +3,9% à ceux du troisième trimestre 2016.

L'EBITDA du Groupe s'établit à 14,5 millions d'euros contre 0,7 million d'euros au quatrième trimestre 2015.

## Exercice 2016

Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires 2016 de 1 588 millions d'euros, en progression de 15,3 % par rapport à 2015, avec :

- > Effet périmètre : +21,4 % correspondant au chiffre d'affaires de Schmolz+Bickenbach Distribution pour la période du 1<sup>er</sup> janvier au 22 juillet 2016 (294 millions d'euros).
- > Effet volumes distribués : +1,9 %. Hors Schmolz+Bickenbach Distribution, les volumes progressent de +3,7 %, après +3,5 % en 2015.
- > Effet prix : -8 %.

La marge brute 2016 s'établit à 385,9 millions d'euros et représente 24,3 % du chiffre d'affaires contre 22,6 % en 2015. Cette amélioration de 1,7 point a permis de compenser en partie la baisse de marge brute inhérente à la baisse des prix de vente.

Les charges opérationnelles courantes sont, à périmètre constant, stables par rapport à 2015.

Dans ces conditions, l'EBITDA 2016 s'établit à 54,7 millions d'euros (3,4 % du chiffre d'affaires), contre 38 millions d'euros en 2015 (2,8 % du chiffre d'affaires), et le résultat opérationnel courant à 33,5 millions d'euros (2,1 % du chiffre d'affaires contre 1,6 % en 2015).

Le résultat opérationnel 2016 de 40,8 millions d'euros (70,8 millions d'euros en 2015) et le résultat net part du Groupe de 16 millions d'euros (50,5 millions d'euros en 2015) prennent en compte l'enregistrement, au quatrième trimestre 2016, d'un produit non récurrent de 6,4 millions d'euros lié à l'accord trouvé avec le vendeur sur le prix d'acquisition de Schmolz+Bickenbach Distribution. En 2015, le résultat opérationnel et le résultat net part du Groupe comprenaient déjà 48,1 millions d'euros de produits non récurrents liés à cette acquisition.

Au début de l'exercice 2017, la demande et les prix suivent la même tendance que celle observée au quatrième trimestre 2016. En 2017, le Groupe s'attachera à poursuivre l'amélioration de l'efficacité opérationnelle de chacune de ses marques et le redressement de Schmolz+Bickenbach Distribution.

---

## Structure financière

En 2016, le groupe a généré un flux de trésorerie d'exploitation de +43 millions d'euros.

Le besoin en fonds de roulement opérationnel au 31 décembre 2016 est stable par rapport à fin 2015, à 371 millions d'euros (dont 376 millions d'euros de stocks). Il représente 23,4 % du chiffre d'affaires contre 21,9 % fin 2015.

Les investissements de l'exercice, essentiellement des nouvelles capacités de parachèvement, se sont élevés à 18,3 millions d'euros contre 28,9 millions d'euros en 2015.

L'endettement net du Groupe fin 2016 est de 205,3 millions d'euros pour des capitaux propres de 296,5 millions d'euros soit un ratio d'endettement net (gearing) de 69,2 % (72,3% fin 2015).

## Activité 2016 et développement des marques

en millions d'euros	JACQUET – Abraservice		STAPPERT		IMS group	
	T4 2016	2016	T4 2016	2016	T4 2016	2016
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>77,1</b>	<b>323,5</b>	<b>95,5</b>	<b>415,8</b>	<b>195,7</b>	<b>846,6</b>
<b>Variation 2016 v. 2015</b>	<b>1,6 %</b>	<b>(4,1 %)</b>	<b>1,8 %</b>	<b>(5,5 %)</b>	<b>(5,3 %)</b>	<b>40,7 %</b>
Effet prix	(5,1 %)	(11,9 %)	(0,1 %)	(10,2 %)	2,0 %	(3,8 %)
Effet volume	6,8 %	7,7 %	1,8 %	4,8 %	(7,3 %)	(4,4 %)
Effet périmètre	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	48,9 %
<b>EBITDA<sup>12</sup></b>	<b>3,1</b>	<b>10,8</b>	<b>3,1</b>	<b>16,3</b>	<b>4,4</b>	<b>18,3</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>4,1 %</i>	<i>3,3 %</i>	<i>3,2 %</i>	<i>3,9 %</i>	<i>2,3 %</i>	<i>2,2 %</i>
<b>Résultat opérationnel courant<sup>1</sup></b>	<b>0,1</b>	<b>2,0</b>	<b>1,8</b>	<b>13,3</b>	<b>2,4</b>	<b>11,2</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>0,1 %</i>	<i>0,6 %</i>	<i>1,9 %</i>	<i>3,2 %</i>	<i>1,2 %</i>	<i>1,3 %</i>

<sup>1</sup> Les activités hors divisions (dont Jacquet Metal Service SA) contribuent à l'EBITDA pour 3,2 millions d'euros au T4 2015 et 3,9 millions d'euros au T4 2016.

<sup>2</sup> Ajusté des éléments non-récurrents. La définition et les modalités de calcul des indicateurs financiers non définis par les normes IFRS sont intégrées dans le rapport d'activité.

**JACQUET – Abraservice** La division se compose des marques JACQUET et Abraservice spécialisées dans la distribution de tôles quarto respectivement en aciers inoxydables et en aciers anti-abrasion. Les réseaux commerciaux de JACQUET et Abraservice sont distincts. En 2016, la division réalise 73 % de son activité en Europe et 20 % en Amérique du Nord.

Au quatrième trimestre 2016, les volumes ont progressé de +6,8 % par rapport au quatrième trimestre 2015. Le chiffre d'affaires s'établit à 77 millions d'euros contre 76 millions d'euros un an auparavant (soit +1,6 %), affecté par des prix de ventes inférieurs de 5,1% à ceux du quatrième trimestre 2015. Par rapport au troisième trimestre 2016, l'effet prix est de +3 %.

La division enregistre un EBITDA trimestriel de 3,1 millions d'euros, contre 0,1 million au quatrième trimestre 2015.

En 2016, JACQUET-Abraservice réalise un chiffre d'affaires de 323,5 millions d'euros, inférieur de 4,1 % à celui de 2015 (effet volumes +7,7 %, effet prix -11,9 %).

Dans ces conditions, la marge brute progresse de 2,6 points, à 30,8 % du chiffre d'affaires, et s'établit à 99,6 millions d'euros contre 95,2 millions d'euros en 2015. L'EBITDA quant à lui s'élève à 10,8 millions d'euros (3,3 % du chiffre d'affaires) contre 7,7 millions d'euros en 2015 (2,3% du chiffre d'affaires).

**STAPPERT** La division est spécialisée dans la distribution de produits longs inoxydables en Europe. En 2016, elle réalise 39% de ses ventes en Allemagne, premier marché Européen.

Au quatrième trimestre 2016, les volumes ont progressé de +1,8 % par rapport au quatrième trimestre 2015. Le chiffre d'affaires s'établit à 96 millions d'euros contre 94 millions d'euros un an auparavant (soit +1,8 % dont effet prix -0,1 %). Par rapport au troisième trimestre 2016, l'effet prix est de +2,2 %.

La division enregistre un EBITDA trimestriel de 3,1 millions d'euros, contre 0,3 million au quatrième trimestre 2015.

En 2016, STAPPERT réalise un chiffre d'affaires de 415,8 millions d'euros, inférieur de 5,5% à celui de 2015 (effet volumes +4,8 %, effet prix -10,2 %).

Dans ces conditions, la marge brute a progressé de 2,2 points, à 21,7 % du chiffre d'affaires, et s'établit à 90,2 millions d'euros contre 85,9 millions d'euros en 2015. L'EBITDA quant à lui s'élève à 16,3 millions d'euros (3,9 % du chiffre d'affaires) contre 13,8 millions d'euros en 2015 (3,1 % du chiffre d'affaires).

**IMS group** IMS group est spécialisé dans la distribution d'aciers pour la mécanique le plus souvent sous forme de produits longs. Depuis le troisième trimestre 2015, cette division comprend le réseau Schmolz+Bickenbach Distribution. En 2016 (12 mois), Schmolz+Bickenbach Distribution a réalisé un chiffre d'affaires de 505 millions d'euros.

Début 2017, ce réseau a cessé d'utiliser le nom Schmolz+Bickenbach et commercialise ses produits sous la marque IMS group.

Au quatrième trimestre 2016, le chiffre d'affaires d'IMS group s'établit à 196 millions contre 207 millions d'euros au quatrième trimestre 2015, soit -5,3 % (effet volumes - 7,3 % ; effet prix +2 %).

La division enregistre un EBITDA trimestriel de 4,4 millions d'euros, contre -2,9 millions au quatrième trimestre 2015.

En 2016, le chiffre d'affaires s'établit à 846,6 millions d'euros, en croissance de 40,7 % par rapport à 2015, avec :

- > Effet périmètre : +48,9 % correspondant au chiffre d'affaires de Schmolz+Bickenbach Distribution pour la période du 1<sup>er</sup> janvier au 22 juillet 2016 (294 millions d'euros).
- > Effet volumes distribués : -4,4 %
- > Effet prix : -3,8 %

Dans ces conditions, la marge brute de la division a progressé de 1,6 point, à 22,5 % du chiffre d'affaires.

L'EBITDA s'établit quant à lui à 18,3 millions d'euros (2,2 % du chiffre d'affaires), contre 7,7 millions d'euros en 2015 (1,3 % du chiffre d'affaires).

## Informations financières clés

### Résultats

en millions d'euros	2016	2015 <sup>2</sup>
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>1 588,3</b>	<b>1 377,5</b>
Marge brute	385,9	311,9
en % du chiffre d'affaires	24,3 %	22,6 %
<b>EBITDA<sup>1</sup></b>	<b>54,7</b>	<b>38,0</b>
en % du chiffre d'affaires	3,4 %	2,8 %
<b>Résultat opérationnel courant<sup>1</sup></b>	<b>33,5</b>	<b>21,7</b>
en % du chiffre d'affaires	2,1 %	1,6 %
Résultat opérationnel	40,8 <sup>3</sup>	70,8 <sup>4</sup>
<b>Résultat net part du groupe</b>	<b>16,0<sup>3</sup></b>	<b>50,5<sup>4</sup></b>

<sup>1</sup> Ajusté des éléments non-récurrents. La définition et les modalités de calcul des indicateurs financiers non définis par les normes IFRS sont intégrées dans le rapport d'activité.

<sup>2</sup> Intègre Schmolz+Bickenbach Distribution : acquisition le 22 juillet 2015 de 6 sociétés opérant en Allemagne, Autriche, Pays-Bas et Belgique.

<sup>3</sup> Le résultat opérationnel et le résultat net part du Groupe 2016 intègrent 6,4 millions d'euros de produits non récurrents enregistrés au quatrième trimestre liés à l'acquisition en 2015 de Schmolz+Bickenbach Distribution.

<sup>4</sup> Le résultat opérationnel et le résultat net part du Groupe 2015 intégraient 48,1 millions d'euros de produits non récurrents également liés à cette acquisition.

### Bilan

en millions d'euros	31.12.2016	31.12.2015
Écarts d'acquisition	68,5	68,4
Actif immobilisé net	147,6	151,0
Stocks nets	376,2	390,3
Clients nets	171,3	175,2
Autres actifs	91,7	83,9
Trésorerie	73,0	90,6
<b>Total Actif</b>	<b>928,3</b>	<b>959,3</b>
Capitaux propres	296,5	295,4
Provisions (y.c provisions pour engagements sociaux)	112,3	106,0
Fournisseurs	176,4	192,9
Dettes financières	281,2	306,6
Autres passifs	61,8	58,3
<b>Total Passif</b>	<b>928,3</b>	<b>959,3</b>

### Flux de trésorerie

en millions d'euros	2016	2015
Capacité d'autofinancement	45,3	24,4
Variation du BFR	(2,2)	18,6
<b>Flux de trésorerie d'exploitation</b>	<b>43,1</b>	<b>43,0</b>
Investissements	(18,3)	(28,9)
Cession d'actifs	1,2	4,9
Impact acquisitions	—	(60,0)
Dividendes versés aux actionnaires de Jacquet Metal Service SA	(9,5)	(18,2)
Intérêts versés	(9,6)	(10,3)
Autres mouvements	1,3	(6,7)
<b>Variation de l'endettement net</b>	<b>8,3</b>	<b>(76,2)</b>
<b>Endettement net à l'ouverture</b>	<b>213,5</b>	<b>137,3</b>
<b>Endettement net à la clôture</b>	<b>205,3</b>	<b>213,5</b>

### Résultats du 1<sup>er</sup> trimestre 2017 : 3 mai 2017 après bourse

Jacquet Metal Service est un leader européen de la distribution d'aciers spéciaux. Le groupe développe et exploite un portefeuille de marques qui sont aujourd'hui au nombre de quatre : JACQUET (tôles quarto inox), Stappert (produits longs inox), Abraservice (tôles quarto anti-abrasion) et IMS group (aciers pour la mécanique). Avec un effectif de 3 317 collaborateurs, Jacquet Metal Service dispose d'un réseau de distribution dans 26 pays en Europe, en Chine et en Amérique du Nord.

Jacquet Metal Service  
Thierry Philippe  
comfi@jacquetmetals.com

NewCap - Relation investisseurs  
Emmanuel Huynh/Julien Perez  
Tel. : +33 1 44 71 94 94  
jacquetmetalservice@newcap.eu

JCQ  
LISTED  
EURONEXT

Compartment B  
ISIN : FR0000033904  
Reuters : JCQ.PA  
Bloomberg : JCQ FP

# Sommaire

<b>Le Groupe</b>	<b>02</b>	<b>Rapport de gestion – Informations sur le Groupe – 31 décembre 2016</b>	<b>20</b>
– Un acteur majeur de la distribution d'aciers spéciaux	02	– Résultats du Groupe au 31 décembre 2016	20
– Gérer un portefeuille de marques	04	– Activité et résultats du Groupe	21
– Gouvernance	04	– Activité et résultats par division	23
– Organisation du Groupe	08	– Structure financière consolidée	27
– Renseignements concernant l'activité du Groupe	11	– Informations sociales	30
– Autres informations	16	– Facteurs de risque	30
– Informations boursières	18		
– Actionnariat	19		
– Calendrier de communication financière	19		



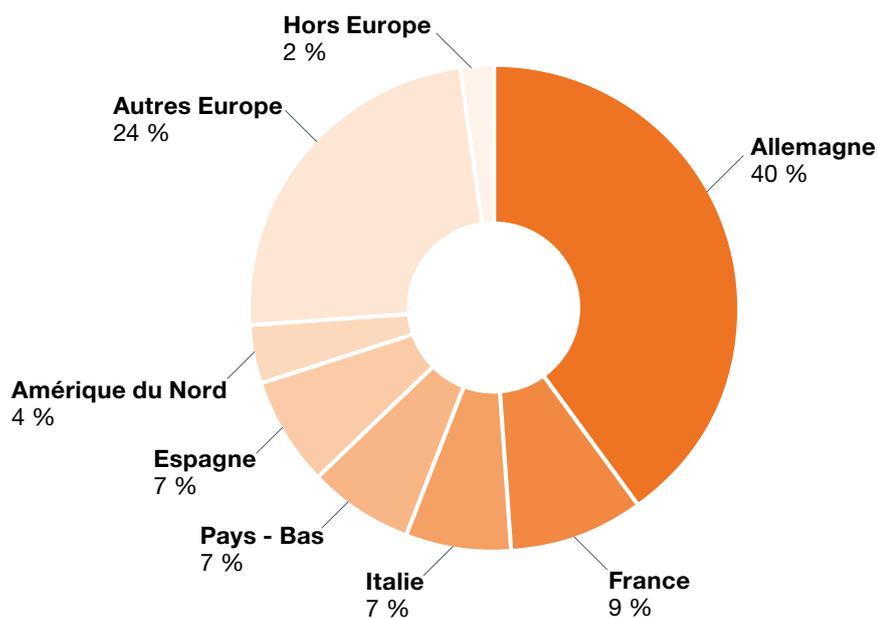
Siège de Lyon Saint-Priest

# Le groupe

## 1 Un acteur majeur de la distribution d'aciers spéciaux

> Chiffre d'affaires	1,6 milliard d'euros
> Effectif	3 317
> Centres de distribution	109
> Pays d'implantation	26

### Répartition du chiffre d'affaires 2016



Jacquet Metal Service est un leader européen de la distribution d'aciers spéciaux, également présent en Asie et en Amérique du Nord.

---

## Un acteur global

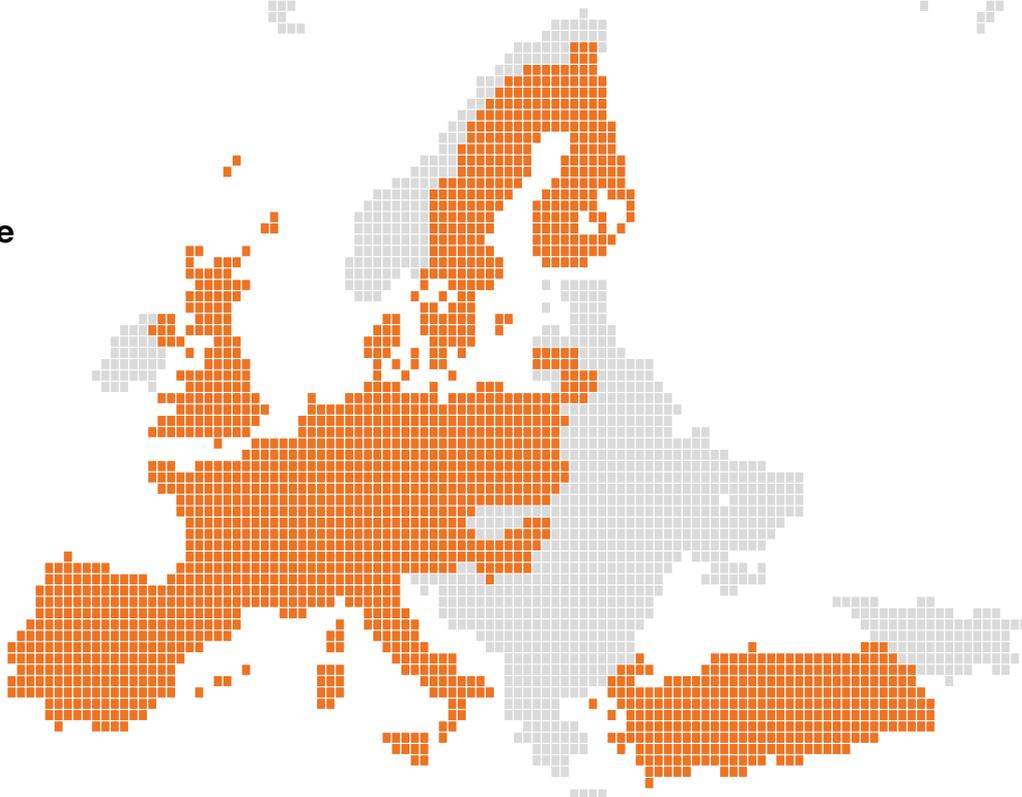
---

### Monde



---

### Europe



## 2 Gérer un portefeuille de marques

Positionné sur des marchés de niche à forte valeur ajoutée, Jacquet Metal Service est un leader européen de la distribution d'aciers spéciaux qui décline son offre au travers d'un portefeuille de 4 marques organisées au sein de 3 divisions, chacune s'adressant à des clients et marchés spécifiques.

### Tôles quarto aciers inox et anti-abrasion

**JACQUET**  
ABRASERVICE



### Produits longs inox

  
STAPPERT



### Aciers pour la mécanique

  
IMS



Chaque division est animée par un Directeur opérationnel chargé de développer la marque dans le cadre des options stratégiques et des objectifs définis par le Groupe.

Les fonctions centrales, négociation des conditions d'achats, affaires financières et légales, informatique, assurance-crédit et communication, sont pilotées par Jacquet Metal Service SA, en étroite collaboration avec les spécialistes de chaque division.

## 3 Gouvernance

### 3.1 Les mandataires sociaux

#### 3.1.1 Le conseil d'administration

Jacquet Metal Service SA a adopté le 30 juin 2010 le régime d'administration et de gestion à Conseil d'administration.

L'Assemblée générale du 30 juin 2016 a nommé, en qualité d'Administrateurs pour une durée de deux années, soit jusqu'à l'issue de l'Assemblée générale appelée à statuer sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2017 :

> **Éric Jacquet** de nationalité française, 58 ans, Président du Conseil d'administration et Directeur général de Jacquet Metal Service SA depuis le 20 juillet 2010. Auparavant Président du Conseil d'administration et Directeur général de Jacquet Metals SA (anciennement

JACQUET Industries SA) depuis sa création en 1994. Éric Jacquet a également exercé la fonction de Vice-président du Conseil de surveillance et de membre du Comité stratégique d'IMS International Metal Service SA du 16 juin 2009 au 3 février 2010.

Éric Jacquet a effectué toute sa carrière au sein du groupe Jacquet Metal Service où il a notamment exercé des fonctions de responsable commercial (1980-1985) et de chargé du marketing et du développement à l'exportation (1986-1993).

Par ailleurs, Éric Jacquet est membre de l'association des juges et anciens juges du Tribunal de commerce de Lyon. Première date de nomination au Conseil d'administration : > 30 juin 2010

> **Françoise Papapietro** (réputée indépendante), de nationalité française, 52 ans, a effectué l'essentiel de sa carrière dans le domaine de la banque d'affaires (Paribas et Barclays) où elle a acquis une expertise des opérations financières (fusions acquisitions, opérations de haut de bilan, ingénierie fiscale). Elle a par ailleurs été Responsable de la communication institutionnelle et financière d'Infogrames, Directrice générale d'Henri Germain, Directrice générale de Loze Partners & Vostok et est présidente de la société Parthénon conseil. Françoise Papapietro a été également en charge du développement au sein du cabinet Barnes International Realty. Françoise Papapietro est diplômée de l'EM Lyon option finance ainsi que de la London school of Journalism.

Première date de nomination au Conseil d'administration  
> 29 juin 2012

> **Gwendoline Arnaud** (réputée indépendante), de nationalité française, 44 ans, exerce la profession d'avocat depuis 1998. Elle a fondé en 2003 son cabinet spécialisé en droit de la famille et en droit des affaires.

Gwendoline Arnaud est titulaire d'une maîtrise de droit privé et du CAPA (certificat d'aptitude à la profession d'avocat).

Première date de nomination au Conseil d'administration  
> 26 juin 2014

> **Jean Jacquet** (réputé indépendant), de nationalité française, 84 ans, a exercé les mandats de Président de Faïence et Cristal de France jusqu'en 2012, de Président-Directeur Général de Somergie (Société d'Economie Mixte Locale de gestion des déchets de l'Agglomération Messine) jusqu'en 2011, et de Président-Directeur Général des TCRM (Transports en commun de la région Messine) jusqu'en 2010.

Jean Jacquet a représenté JSA en tant que membre du Conseil de surveillance et membre du Comité des nominations et des rémunérations d'IMS International Metal Service du 16 juin 2009 au 3 février 2010.

Jean Jacquet a effectué la première partie de sa carrière au sein du groupe Renault jusqu'en 1984. Il a ensuite été Président-Directeur Général d'Unimetal/Ascometal entre 1984 et 1988, et Président de l'Union des négociants en aciers spéciaux (Unas) entre 1988 et 1999. Il a également été Président du Conseil de surveillance de Winwise, Administrateur de l'Ecole Nationale d'Ingénieurs de Metz, Président de la Mission Interministérielle de Développement du Pôle européen de Longwy, Président du Conseil d'administration de l'Usine d'électricité de Metz, Vice-président délégué de l'Association Nationale des Régies d'Electricité et Vice-président du District de l'Agglomération Messine (devenue la Communauté d'Agglomération de Metz Métropole).

Il est rappelé que Jean Jacquet n'a pas de lien de parenté avec Éric Jacquet.

Jean Jacquet est licencié en droit et diplômé de l'Institut d'Études Politiques de Paris.

Première date de nomination au Conseil d'administration  
> 30 juin 2010

> **Henri-Jacques Nougéin** (réputé indépendant), de nationalité française, 69 ans, est arbitre, médiateur, liquidateur amiable et courtier d'assurances (spécialiste des risques d'entreprise et de responsabilité civile).

Il est également Président honoraire du Tribunal de Commerce de Lyon, ancien Président du Centre Interprofessionnel de Médiation et d'Arbitrage et cogérant du Réseau Européen d'Arbitrage et de Médiation. Il est fondateur et coresponsable du Centre Franco-Argentin de Médiation et d'Arbitrage, du Centre Franco-Chinois de Médiation (en partenariat avec les Autorités du gouvernement de Shanghai) et du Centre Franco-Indien de Médiation et d'Arbitrage (en partenariat avec la Fédération Indienne des Chambres de Commerce et d'Industrie).

Monsieur Henri-Jacques Nougéin est par ailleurs chargé d'enseignement à l'Université LYON III (Droit judiciaire économique) et auteur d'études et ouvrages juridiques et techniques.

Il est titulaire d'une licence en droit privé, diplômé de l'Institut d'Etudes Judiciaires de Lyon, diplômé des Études Supérieures de Droit privé, et docteur d'Etat en droit (1976).

Première date de nomination au Conseil d'administration  
> 30 juin 2010

> **Xavier Gailly** (réputé indépendant), de nationalité belge, 69 ans, a réalisé la quasi-totalité de sa carrière à la Fabrique de Fer de Charleroi qui deviendra Industeel Belgium, filiale du groupe Arcelor Mittal.

Il a occupé divers postes dans des fonctions très variées (maintenance, investissements, achats, production, ressources humaines...) pour devenir Directeur industriel puis Directeur Général et enfin Administrateur délégué. Il est ensuite nommé Directeur commercial d'Industeel, le département des aciers plats spéciaux d'Arcelor Mittal. Il a été Administrateur ou Président de plusieurs filiales d'Arcelor Mittal en Belgique et à l'étranger.

Il a également exercé les mandats d'Administrateur de la Faculté Polytechnique de Mons, d'Igretec (Intercommunale pour la Gestion et la Réalisation d'Études Techniques et Économiques, regroupant 68 villes et communes de la province du Hainaut en Belgique), de Vice-président du Groupement Belge de la Sidérurgie et de Président de sa section francophone.

Monsieur Xavier Gailly est Président de la société GAMI, membre du Comité Perspective de la ville de Charleroi et membre du Conseil Consultatif Régional de CERA (groupe financier coopératif regroupant 415 000 sociétaires).

Monsieur Xavier Gailly est ingénieur civil électricien, diplômé de la Faculté Polytechnique de Mons (Belgique). Première date de nomination au Conseil d'administration  
> 30 juin 2010

> **Jacques Leconte** (réputé indépendant), de nationalité française, 72 ans, a été Directeur du centre d'affaires du Crédit Agricole Sud Rhône Alpes. Il a notamment été responsable des activités de financement des grandes entreprises, des coopératives et des investisseurs institutionnels pour des départements de la région Rhône Alpes au sein de l'Agence de Développement Régionale du Crédit Agricole.

## Gouvernance

Administrateur de Jacquet Metals depuis 2009, il est également membre du Comité stratégique de la société Thermcross SA.

Monsieur Jacques Leconte a effectué des études universitaires en géographie et à l'Institut d'Études Politiques de Lyon.

Première date de nomination au Conseil d'administration  
> 30 juin 2010

> **Wolfgang Hartmann** de nationalité allemande, 62 ans, a effectué l'essentiel de sa carrière au sein de la société STAPPERT Deutschland (anciennement dénommée STAPPERT Spezial Stahl), spécialisée dans la distribution de produits longs en aciers inoxydables.

Entré chez STAPPERT Spezial Stahl en 1977 au service achats, Wolfgang Hartmann en devient membre du Comité de direction en 2004, Directeur général en 2005 et enfin Directeur opérationnel du groupe STAPPERT de 2010 à 2015.

Première date de nomination au Conseil d'administration  
> 5 mai 2015 (cooptation)

> **JSA** société anonyme de droit belge contrôlée par Monsieur Éric Jacquet, dont le représentant est son fils Monsieur Ernest Jacquet.

Ernest Jacquet, de nationalité française, 20 ans, prépare actuellement un Bachelor in Business Administration à l'École de Commerce Européenne à Lyon (INSEEC). Ernest Jacquet est le fils d'Éric Jacquet.

Première date de nomination au Conseil d'administration  
> 30 juin 2010

> **Séverine Besson-Thura** (réputée indépendante), de nationalité française, 42 ans, est Président-Directeur Général de la société par actions simplifiée Teclis. Elle a effectué l'essentiel de sa carrière dans le management en environnement international. Elle a occupé des postes de consultante marketing en agence puis Directrice commerciale et marketing international dans l'industrie.

Séverine Besson-Thura est diplômée d'un Master 2 en Commerce et Marketing et d'un Executive MBA de l'EM Lyon.

Première date de nomination au Conseil d'administration  
> 30 juin 2016.

> **Stéphanie Navalon** (réputée indépendante), de nationalité française, 46 ans, est Responsable des relations médias et communication du Groupe JOA (3<sup>e</sup> opérateur français de casinos et de loisirs en France). Elle a une expérience de 25 ans en communication stratégique et opérationnelle au service des marques et du retail. Elle a occupé différentes fonctions dans le domaine de la communication en agence (CL Communication, Peillon et associés) et en entreprise (Heytens).

Première date de nomination au Conseil d'administration  
> 30 juin 2016.

> **Alice Wengorz** (réputée indépendante), de nationalité allemande, 50 ans, est conseillère en gestion d'entreprise au sein de son propre cabinet. Elle est spécialisée en stratégie, organisation et processus de l'entreprise et ressources humaines. Elle a également exercé cette profession au sein du Cabinet Deloitte & Touche GmbH et du Cabinet Arthur Andersen & Co.GmbH. Alice Wengorz est par ailleurs Juge honoraire au Tribunal de grande instance de Francfort en charge des matières pénales. Elle est diplômée en sciences économiques.

Première date de nomination au Conseil d'administration  
> 30 juin 2016.

À la connaissance de Jacquet Metal Service SA, aucun membre du Conseil d'administration n'a fait l'objet de sanction publique officielle, n'a été condamné pour fraude au cours des cinq dernières années, n'a été associé à une quelconque mise sous séquestre, n'a été incriminé par des autorités statutaires ou réglementaires, y compris des organismes professionnels désignés, ou n'a fait l'objet d'aucune mesure d'interdiction de diriger, gérer, administrer ou contrôler une entreprise au cours des cinq dernières années.

À la connaissance de Jacquet Metal Service SA, il n'existe pas de conflit d'intérêts potentiel entre les intérêts privés des membres du Conseil d'administration et leurs devoirs à l'égard de Jacquet Metal Service SA.

Il n'existe pas d'arrangement ou d'accord conclu avec les principaux actionnaires, ni avec des clients ou fournisseurs, en vertu desquels un membre du Conseil d'administration aurait été désigné en tant qu'Administrateur de Jacquet Metal Service SA.

### 3.1.2 Le Directeur général et le Directeur général délégué

Le Conseil d'administration du 30 juin 2016 a renouvelé le mandat de Directeur général de M. Éric Jacquet et le mandat de Directeur général délégué de M. Philippe Goczol, tous deux nommés pour la première fois le 20 juillet 2010 :

- > Les informations concernant Éric Jacquet sont indiquées au paragraphe **3.1.1**
- > Philippe Goczol, de nationalité belge, 51 ans, est Directeur Général délégué de Jacquet Metal Service. Il est titulaire de plusieurs mandats de représentant légal au sein du Groupe Jacquet Metal Service.

Philippe Goczol a exercé la fonction de membre du Conseil de surveillance et membre du Comité d'audit et des risques d'IMS International Metal Service du 16 juin 2009 au 3 février 2010, date à laquelle il a démissionné. Il a été Directeur du développement de JACQUET Metals entre 2001 et 2004 et Directeur général entre 2004 et 2008. Avant de rejoindre JACQUET Metals, il a été membre du Directoire et CEO d'Anysteel (2000-2001) et a exercé les fonctions de Directeur des ventes (1999-2000), de fondé de pouvoir (1992-2000) et d'ingénieur commercial (1988-1992) chez Industeel (ex CLI-Fafer et ex Fafer). Philippe Goczol est ingénieur commercial, diplômé de l'Université de Mons (Belgique).

## 3.2 L'équipe dirigeante

### Jacquet Metal Service

- > **Éric Jacquet** : Président-Directeur général
- > **Philippe Goczol** : Directeur général délégué
- > **Thierry Philippe** : Directeur général finance
- > **David Farias** : Directeur général en charge de JACQUET – Abraservice
- > **Patrick Guien** : Directeur informatique
- > **Jean Révérand** : Directeur achats groupe
- > **Cédric Chaillol** : Responsable communication marques et corporate identity

### Directions opérationnelles

- > **David Farias** : JACQUET – Abraservice
- > **Marc Steffen** : STAPPERT
- > **José Berthelier** : IMS group

## 3.3 Les Comités du Conseil d'administration

### Comité des nominations et des rémunérations

Le Comité des nominations et des rémunérations est composé des Administrateurs suivants, nommés par le Conseil d'administration du 30 juin 2016 pour la durée de leur mandat d'Administrateur :

- > Henri-Jacques Nougéin, Président;
- > Xavier Gailly;
- > Gwendoline Arnaud.

### Comité d'audit et des risques

Le Comité d'audit et des risques est composé des Administrateurs suivants, nommés par le Conseil d'administration du 30 juin 2016 pour la durée de leur mandat d'Administrateur :

- > Jean Jacquet, Président;
- > Françoise Papapietro;
- > Wolfgang Hartmann;
- > Jacques Leconte.

# 4 L'organisation du groupe

## 4.1 Principales sociétés du groupe

### JACQUET METAL SERVICE SA

JACQUET Holding SARL FR

- JACQUET Metallservice GmbH AT
- JACQUET Benelux SA BE
- Rolark Toronto Inc. CA
- Rolark Edmonton Inc. CA
- JACQUET Montréal Inc. CA
- JACQUET Osiro AG CH
- JACQUET Chengdu Co. Ltd. CN
- JACQUET Shanghai Co. Ltd. CN
- JACQUET Sro CZ
- JACQUET Deutschland GmbH DE
- Quarto Deutschland GmbH DE
- JACQUET Danmark ApS DK
- JACQUET Ibérica SA ES
- JACQUET Finland OY FI
- Détail Inox SAS FR
- France Inox SAS FR
- JACQUET Lyon SAS FR
- JACQUET Paris SAS FR
- JACQUET International SAS FR
- OSS SARL FR
- Quarto International SAS FR

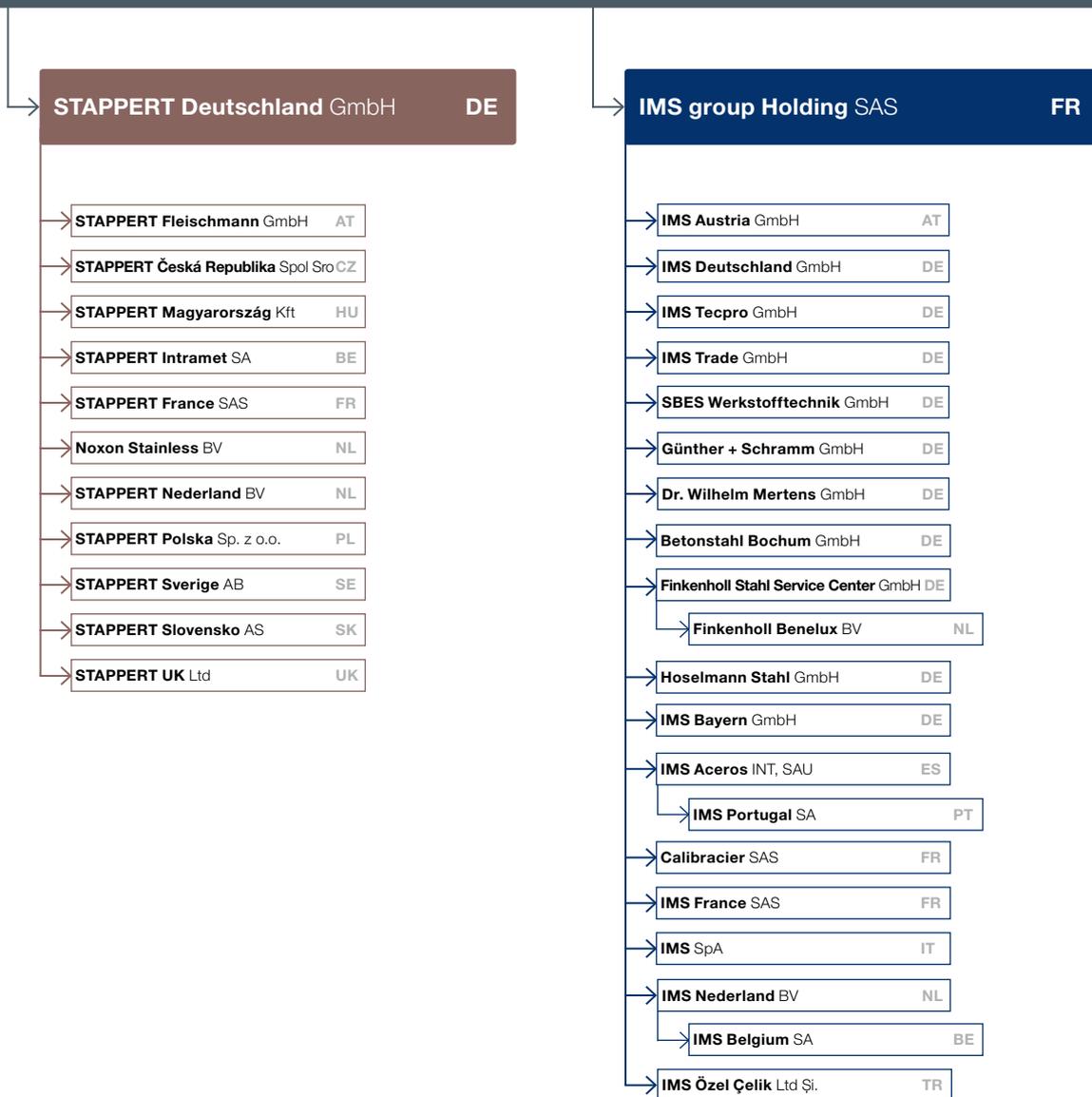
FR

- JACQUET Italtaglio Srl IT
- JACQUET Centro Servizi Srl IT
- JACQUET Nova Srl IT
- Intra Metals BV NL
- JACQUET Nederland BV NL
- JACFRIESLAND BV NL
- JACPOL Sp. z o.o. PL
- JACQUET Polska Sp. z o.o. PL
- JACQUET Portugal LDA PT
- JACQUET Sverige AB SE
- JMS Metals Asia Pte. Ltd. SG
- JMS Adriatic d.o.o. SI
- Quarto Jesenice d.o.o. SI
- Intra Alloys FZE UAE
- JACQUET UK Ltd UK
- JACQUET Mid Atlantic Inc. US
- JACQUET Houston Inc. US
- JACQUET Midwest Inc. US
- JACQUET West Inc. US

Abraservice Holding SAS FR

FR

- Abraservice Belgium SA BE
- Abraservice Nederland BV NL
- Abraservice CZ Sro CZ
- Abraservice Deutschland GmbH DE
- Abraservice Ibérica INT, SAU ES
- Abraservice France SAS FR
- Abraservice Lyon SAS FR
- Abraservice Italia SpA IT
- Abraservice Polska Sp. z o.o. PL
- Abraservice Portugal LDA PT
- Abraservice Özel Çelik Ltd Şi. TR
- Abraservice UK Ltd UK



Au 1<sup>er</sup> janvier 2017, les activités de la société Schmolz+Bickenbach Distribution GmbH ont été transférées dans les sociétés IMS Deutschland GmbH, IMS Trade GmbH, IMS TecPro GmbH et SBES Werkstofftechnik GmbH.

# L'organisation du groupe

## 4.2 Historique du groupe

### JACQUET Metals

- 1962** > Création des Établissements JACQUET spécialisés dans le découpage à façon des métaux, par Michel Jacquet à Lyon
- 1993** > Éric Jacquet devient actionnaire majoritaire (51 %) de JACQUET SA, société-mère du Groupe
- 1994** > Création par Éric Jacquet de JACQUET Industries qui contrôle 100 % du Groupe
- 1997** > **Le 23 octobre, entrée de JACQUET Industries au Second Marché de la Bourse de Paris**
- 1991-2006** > Développement du Groupe en Europe (Pays-Bas, Pologne, Royaume-Uni, Italie, Finlande)
- 2006** > JACQUET Industries devient Jacquet Metals
- 2006-2010** > Premières implantations du Groupe en Asie (à Shanghai en Chine) et aux États-Unis (à Philadelphie, Houston, Chicago et Los Angeles)
- 2008-2009** > **Éric Jacquet et JACQUET Metals acquièrent 33,19 % du capital d'IMS.**

### IMS

- 1977** > **Fondation de la société " International Metal Service "** regroupant les " sociétés de commerce " du sidérurgiste Creusot-Loire
- 1983** > Usinor devient actionnaire d'IMS à 100 %.
- 1987** > **Le 11 juin, entrée d'IMS au second marché de la Bourse de Paris sous la Présidence de Jacques-Didier Champalbert, fondateur d'IMS**
- 1996-2002** > Développement du Groupe en Europe (IMS Stalserwis en Pologne, IMS SpA en Italie, acquisition de la société Grupo Aceros Garay qui deviendra Aceros IMS (Espagne), création d'IMS France par fusion de trois sociétés françaises)
- 2004** > Arcelor sort du capital et le fonds Chequers Capital prend le contrôle d'IMS
- 2005** > Acquisitions en Europe centrale (Hongrie, République tchèque, Slovaquie)
- 2006** > Acquisition d'Hoselmann (aciers pour la mécanique en Allemagne)
- 2006** > Chequers Capital sort du capital. Placement des titres IMS sur le marché.
- 2007** > Acquisition du Groupe Cotubel
- 2008** > Cession de la filiale Astralloy aux États-Unis

- 3 février 2010** > Dépôt d'un projet d'OPE initié par Jacquet Metals sur les actions de la société IMS.
- 30 juin 2010** > Approbation par les Assemblées générales de JACQUET Metals et d'IMS de la fusion-absorption de JACQUET Metals par IMS sur la base d'une parité de 20 actions IMS à émettre pour 7 actions existantes au sein de JACQUET Metals.
- 20 juillet 2010** > **Fusion de JACQUET Metals et IMS.**
- 2011** > Cession des activités aluminium et métaux non ferreux d'IMS France ainsi que la société Euralliage.  
> IMS International Metal Service devient **Jacquet Metal Service.**  
> Cession de la société Produr.
- 2012** > Cessions de Venturi (Italie) et Breccia Acciai (Italie).
- 2013** > Acquisition de Finkenholl (Allemagne) par IMS group.
- 2014** > Acquisition de Rolark (Canada) par JACQUET.
- 2015-2016** > Acquisition et intégration de Schmolz+Bickenbach Distribution (Allemagne, Pays-Bas, Belgique, Autriche) par IMS group.

---

## 5 Renseignements concernant l'activité du groupe

---

### 5.1 Le métier

L'activité principale du Groupe Jacquet Metal Service recouvre l'achat, le stockage et la livraison de différentes familles de produits distribués à une clientèle, essentiellement locale, composée de petites et moyennes entreprises industrielles.

Le Groupe achète de grandes quantités auprès de producteurs d'aciers spéciaux (20 fournisseurs représentant plus de 50 % des achats du Groupe, avec des délais de livraison compris entre 1 et 12 mois) et vend auprès d'une clientèle atomisée (60 000 clients actifs, moyenne de facturation inférieure à 3 000 euros).

Entre le producteur et le client final, Jacquet Metal Service apporte la valeur ajoutée suivante :

- > Une large gamme de produits stockés, livrés dans des délais courts (les carnets de commandes dépassant rarement quelques semaines) ;
- > Une sécurité d'approvisionnements et une traçabilité des produits ;
- > Une gestion des besoins en flux tendus (stock personnalisé, définition de stratégies d'approvisionnements) ;
- > Des prix d'achats compétitifs ;
- > La gestion pour le client des variations de prix ;
- > Des services de découpe et de parachèvement.

En complément de la distribution en l'état de sa gamme de produits, le Groupe a la capacité de proposer à ses clients d'effectuer diverses opérations de première transformation « sur-mesure » pour répondre aux spécifications des utilisateurs finaux. Réalisées au sein des entrepôts du Groupe, ces prestations, variant selon les produits vendus, sont généralement des opérations légères de découpage, dressage-cintrage, pliage ou perçage. Elles constituent un atout commercial important : évitant le recours à un sous-traitant, elles permettent de fidéliser les clients en qualifiant le Groupe comme interlocuteur unique.

Les équipes commerciales rassemblent près de 40 % des effectifs. Elles sont constituées de vendeurs sédentaires ou itinérants, dont la mission est de suivre et de conseiller les clients tout en s'assurant que l'offre du Groupe répond en permanence à leur demande.

---

### 5.2 Le positionnement

Le Groupe opère aujourd'hui sur quatre marchés distincts de la distribution d'aciers spéciaux destinés à l'industrie au travers de quatre marques :

- > **JACQUET** : distribution de tôles quarto inox ;
- > **Abraservice** : distribution de tôles quarto anti-abrasion ;
- > **STAPPERT** : distribution de produits longs inox ;
- > **IMS group** : distribution d'aciers pour la mécanique.

La stratégie du Groupe est d'être géographiquement proche de ses clients sur les marchés auxquels s'adresse chaque marque du Groupe.

À ce jour, le positionnement de Jacquet Metal Service est essentiellement européen pour les marques STAPPERT, Abraservice et IMS group. La marque JACQUET est présente en Europe, en Amérique du Nord et en Chine.

# Renseignements concernant l'activité du groupe

## 5.3 Le marché

source : Jacquet Metal Service

En 2016, le marché mondial de l'acier représente environ 1,628 milliard de tonnes dont environ 5 % pour les aciers alliés (aciers comprenant des éléments d'alliage tels que le chrome, le nickel, le molybdène, le titane...) tous produits confondus. Parmi les aciers alliés, les aciers inoxydables représentent environ 38,5 millions de tonnes tous produits confondus, soit environ 2,4 % du marché mondial de l'acier.

Le marché des aciers spéciaux recouvrant un grand nombre de niches de produits, de contextes géopolitiques et de typologies du rôle de la distribution, le Groupe dispose en conséquence de peu d'informations chiffrées revêtant un caractère officiel.

### JACQUET & STAPPERT > Aciers inoxydables

Les aciers inoxydables se caractérisent par des qualités de résistance à la corrosion et de neutralité au traitement des fluides et des gaz. Les principaux secteurs consommateurs d'aciers inoxydables sont les industries opérant dans :

- > La chimie (y compris pharmaceutique et cosmétique);
- > L'agro-alimentaire (contraintes d'hygiène et de facilité d'entretien);
- > Le traitement et le stockage des gaz (cryogénie, gaz technique);
- > Le traitement de l'eau (bassins de décantation des eaux usées, dessalement d'eau de mer, acheminement et distribution);
- > L'environnement et la dépollution (traitements des fumées et des déchets);
- > L'énergie (centrales hydrauliques, nucléaires, thermiques...).

Après une baisse en 2014 et une hausse en 2015 de la consommation d'acier inoxydable sur tous les continents, la consommation a augmenté en 2016 par rapport à 2015 de 4,4 % en Europe, 1,2 % en Amérique du Nord et 7,2 % en Asie.

Le secteur des aciers inoxydables est caractérisé par une adaptation régulière des alliages aux exigences de plus en plus élevées des différents secteurs de l'industrie. JACQUET et STAPPERT stockent actuellement plusieurs dizaines de nuances d'aciers inoxydables, auxquelles s'ajoutent des nuances d'alliages de nickel dont les qualités de résistance à la corrosion sont encore supérieures à celles de l'inox.

### JACQUET > Tôles quarto inox

Le marché annuel mondial des tôles quarto inox représente un peu plus de 1,45 million de tonnes, soit environ 3,7 % du marché mondial de l'inox. À cet égard, il constitue typiquement un marché de niche et représente l'essentiel du marché de la marque JACQUET. Ce marché se répartit généralement à égalité entre les projets (approvisionnement direct du producteur au consommateur final) et la distribution. JACQUET est leader mondial de la distribution de tôles quarto inox.

### STAPPERT > Produits longs inox

Le marché annuel mondial des produits longs en aciers inoxydables représente environ 5,5 millions de tonnes. Le marché mondial des barres inox représente environ 3 millions de tonnes, le marché européen environ 800 000 tonnes. En Europe, la distribution couvre environ 50 % du marché des produits longs inox. STAPPERT est un des leaders du marché européen de la distribution.

### Abraservice > Tôles quarto anti-abrasion

Les tôles quarto anti-abrasion sont destinées aux secteurs industriels confrontés à des problématiques d'usure, de résistance aux impacts, aux frottements, à la température ou aux tensions imposant l'utilisation de matériaux d'une dureté particulière : engins de travaux publics, sidérurgie, mines et carrières, cimenterie, dragage, recyclage, manutention, matériel agricole, levage et transport d'agrégats...

Les tôles quarto anti-abrasion distribuées par la marque Abraservice satisfont aux exigences de qualité et de longévité particulièrement sévères. En complément de son offre, Abraservice distribue également des tôles à haute limite d'élasticité destinées aux secteurs des engins de levage, des grues télescopiques ou des ouvrages d'art.

### IMS group > Aciers pour la mécanique

Ces aciers sont utilisés dans la production de pièces soumises à des sollicitations mécaniques importantes. Distribués par la marque IMS group, principalement sous forme de barres et de tubes sans soudure, les aciers pour la mécanique sont produits selon des normes ou des cahiers des charges spécifiques garantissant une aptitude à la transformation par le client (forgeage, usinage, pliage, soudage, traitement thermique) et l'obtention de caractéristiques mécaniques après traitement.

Ils sont utilisés par de nombreux secteurs industriels : la mécanique générale, les équipements de travaux publics, le matériel agricole, les transports (moteurs, transmissions pour l'automobile, les poids lourds et le ferroviaire), les engins de levage, l'industrie pétrolière, l'énergie (éoliennes etc.), les centres d'usinage.

Ces deux familles de produits partagent en effet les mêmes modes d'élaboration (aciers « trempés et revenus ») et les mêmes caractéristiques de mise en forme (opérations de préfabrication réalisées par Abraservice : découpe, perçage, pliage, roulage...).

Le marché annuel européen des aciers résistants à l'abrasion est généralement estimé à 350 000 tonnes, dont 70 % passent par la distribution, le reste étant vendu directement par les producteurs aux utilisateurs finaux. Le marché européen des hautes limites d'élasticité est généralement estimé à 500 000 tonnes, dont 30 % passent par la distribution. Abraservice est un des leaders du marché européen de la distribution de tôles résistant à l'abrasion.

Le marché des aciers pour la mécanique regroupe de nombreuses formes et familles de produits. Le marché annuel européen des aciers alliés pour la mécanique est estimé à environ 9,5 millions de tonnes, dont 4,5 millions de tonnes de barres. En Europe, les deux plus importants marchés géographiques sont l'Allemagne et l'Italie, représentant globalement 60 % du marché, suivis de la France et de l'Espagne, représentant 20 % du marché européen. La part de la distribution dans le marché des barres en aciers pour la mécanique est estimée à 50 %. IMS group est un des leaders européens de la distribution des aciers pour la mécanique.

# Renseignements concernant l'activité du groupe

## 5.4 La concurrence

### JACQUET

Pour les tôles découpées, représentant la majeure partie des volumes distribués par JACQUET, les principaux concurrents sont de deux types :

- > Des départements intégrés de groupes sidérurgiques européens (par exemple Outokumpu) présents dans plusieurs pays;
- > Des sociétés de type familial implantées sur un seul pays.

Pour le négoce (tôles vendues sans transformation), activité pour laquelle JACQUET mène une politique d'opportunité en fonction des conditions de marché, les concurrents sont également de deux types :

- > Les producteurs d'inox qui disposent de leur propre réseau de distribution intégré (Acerinox, Outokumpu, Daekyung, Thyssen);
- > Les sociétés indépendantes des producteurs telles que Nichelcrom en Italie et Salzgitter en Allemagne. La disponibilité des produits, donc des stocks, étant un facteur clé dans cette activité, les concurrents directs en négoce sont peu nombreux.

### Abraservice

Les produits résistants à l'abrasion sont souvent des aciers de marque développés et distribués par les producteurs d'acier. Le principal concurrent d'Abraservice en Europe est le sidérurgiste suédois SSAB qui commercialise exclusivement ses propres produits.

Quelques concurrents indépendants, dont la taille peut être significative existent au niveau régional ou national. Ils distribuent le plus souvent des produits d'entrée de gamme provenant de producteurs lointains ou de second rang.

### STAPPERT

La concurrence de STAPPERT se répartit entre :

- > Des acteurs établis à l'échelle européenne : des producteurs de produits longs inox distribuant leurs produits par leur propre réseau de distribution (Cogne, Valbruna, etc.) ou des distributeurs indépendants de producteurs (Amari, Damstahl, ThyssenKrupp Materials);
- > Des distributeurs indépendants dont la taille peut être significative au niveau régional ou national mais qui n'opèrent pas à l'échelle européenne.

### IMS group

Le marché de la distribution des aciers pour la mécanique compte un nombre restreint d'acteurs internationaux majeurs présents à l'échelle européenne (ThyssenKrupp Materials, etc.).

Le reste du marché est réparti entre un grand nombre de distributeurs dont la taille peut être significative au niveau régional ou national mais qui n'opèrent pas à l'échelle européenne.

La concurrence dans la distribution des aciers pour la mécanique provient rarement des producteurs eux-mêmes. Bon nombre d'entre eux ne maintiennent pas de stock. Les différentes nuances ne sont souvent pas produites en continu et sont écoulées dès leur sortie d'usine via le carnet de commandes. Les producteurs ne s'adressent donc en direct qu'aux grands utilisateurs finaux.

---

## 5.5 Les clients

Les aciers spéciaux sont utilisés pour des applications spécifiques par une grande variété d'industries. Les grands utilisateurs finaux comme les constructeurs automobiles s'approvisionnent en direct auprès des producteurs.

À l'inverse, le cœur de cible de Jacquet Metal Service est constitué d'un tissu local de PME appartenant à des secteurs industriels diversifiés.

Le Groupe sert plus de 60 000 clients actifs présents dans une centaine de pays et les relations commerciales portent sur une grande quantité de petites commandes (inférieures à 3 000 euros en moyenne). Ainsi, le Groupe ne souffre d'aucune dépendance à un client en particulier. Les clients commandent directement aux sociétés du Groupe, sans procédure d'appel d'offre. La facturation se fait pour chaque commande client après expédition des produits. Une part significative du chiffre d'affaires est assurée auprès de différentes compagnies d'assurance-crédit.

Les clients des marques JACQUET et STAPPERT sont principalement issus du secteur de la chimie, de l'agro-alimentaire, de l'énergie, de l'environnement ou encore du traitement et du stockage de l'eau et des gaz.

Ceux de la marque Abraservice sont des industriels intervenant dans les secteurs des mines et carrières, des engins de travaux publics, de manutention, de levage et de convoyage ou encore des cimenteries. IMS group propose quant à elle des produits disposant de propriétés de résistance aux contraintes mécaniques et s'adresse donc principalement aux industriels des équipements de transport (moteurs, transmissions, ferroviaire, etc.), de l'énergie (éoliennes, pétrochimie et raffinage, etc.) et plus généralement aux industries de mécanique générale et centre d'usinage.

Les relations commerciales sont récurrentes et portent sur une grande quantité de petites commandes qui constituent la majeure partie du chiffre d'affaires du Groupe. Le carnet de commandes représente environ 1 mois de chiffre d'affaires.

---

## 5.6 Les achats

La négociation des conditions d'achats est réalisée entre la direction des principaux producteurs et les dirigeants de Jacquet Metal Service SA, en association avec le directeur opérationnel de chaque division.

En agrégeant les volumes par division, Jacquet Metal Service apporte aux producteurs une meilleure visibilité sur leur activité et l'organisation de leur production. En retour, le Groupe bénéficie de conditions d'achat optimisées. Les « conditions-cadres » ainsi obtenues sont communiquées aux filiales concernées qui passent directement leurs commandes aux producteurs.

Le Groupe ne dépend pas d'un fournisseur particulier et n'a recours que de façon occasionnelle à la sous-traitance. Un fournisseur donné n'est en mesure de fournir qu'un nombre limité de références. S'agissant de produits dits de spécialité distribués sur des marchés de niche, le nombre de fournisseurs est également restreint.

Pour certains produits de niche, le Groupe s'approvisionne principalement auprès de producteurs avec lesquels il entretient un partenariat étroit (VDM pour les alliages de nickel, Arcelor Mittal Industrie pour la gamme CREUSABRO®...). Le Groupe dispose par ailleurs de contrats d'exclusivité pour certains produits et sur certains pays.

---

## 6 Autres informations

---

### 6.1 Les systèmes d'information

Les sociétés appartenant à la division JACQUET – Abraservice utilisent le Programme de Gestion Intégré (PGI) développé en interne (Jac). Il comprend l'application métier et la solution comptable adaptée aux impositions locales. Ces outils centralisés sont une des clés d'un contrôle de gestion efficace et réactif.

L'outil informatique dédié offre des solutions optimales pour faciliter l'action commerciale. C'est également un outil indispensable à la mise en place des systèmes d'achats basés sur des négociations centralisées.

L'interface utilisateur bénéficie de la convivialité d'un mode « full web ». Chaque utilisateur dispose d'un accès en temps réel à tous les stocks de sa marque. Les ventes « intra groupe » sont traitées automatiquement. Les documents commerciaux sont édités en langue locale et respectent les prescriptions nationales de présentation.

L'application métier est développée sur des technologies de dernière génération (mode full web sur plateforme LAOP Linux-Apache, bases de données Oracle, PHP),

l'ensemble des sites du Groupe étant relié au site central à travers un réseau MPLS et VPN ipsec. La forte évolutivité de la solution retenue permet d'accompagner les développements du Groupe, quels que soient le nombre d'utilisateurs et/ou les volumes traités.

Les sociétés des divisions IMS group (hors Schmolz+Bickenbach Distribution) et STAPPERT utilisent principalement le PGI Stratix et les développements spécifiques IMSX, qui complètent les fonctionnalités logistiques du produit Stratix. L'adaptation du PGI développé en interne (Jac) aux métiers de la distribution de produits longs (IMS group et STAPPERT) a nécessité des évolutions et des développements de modules complémentaires importants. Le déploiement de Jac est en cours au sein de la division STAPPERT : STAPPERT Polska et STAPPERT Fleishmann utilisent déjà Jac et le déploiement chez STAPPERT Deutschland est prévu au premier semestre 2017.

Schmolz+Bickenbach Distribution utilise principalement le PGI SAP et plusieurs systèmes périphériques.

---

### 6.2 Développement des marques

Le Groupe développe l'exploitation de ses marques notamment à travers un business model atypique dans la distribution des métaux. Des joint-ventures (JV) sont constituées avec un partenaire local qui, le plus souvent, est le dirigeant de la JV. Ce dernier investit, reçoit une participation au capital allant de 10 à 49 % et s'engage, en cas de pertes, à recapitaliser la JV, au minimum à hauteur du montant initialement investi. La JV bénéficie du droit exclusif d'exploitation de la marque et à ce titre peut commercialiser la gamme complète des produits de la marque sur un territoire déterminé.

Le partenaire local bénéficie d'un ensemble de moyens mis à sa disposition par le Groupe tels que les conditions

d'achat, le système d'information produits / marchés adapté à son métier, la formation du personnel, l'accès à un réseau d'information etc. Tout est mis en œuvre pour permettre au partenaire local de se concentrer sur sa mission prioritaire : générer des ventes rentables. Le dirigeant local gère ses stocks en fonction de la politique commerciale qu'il a déterminée.

La rémunération du dirigeant est largement fondée sur le résultat de la JV. Le Groupe facture à la JV des prestations de services, principalement des prestations de direction et informatique. Le cas échéant, le dirigeant perçoit également des dividendes au prorata des parts qu'il détient.

---

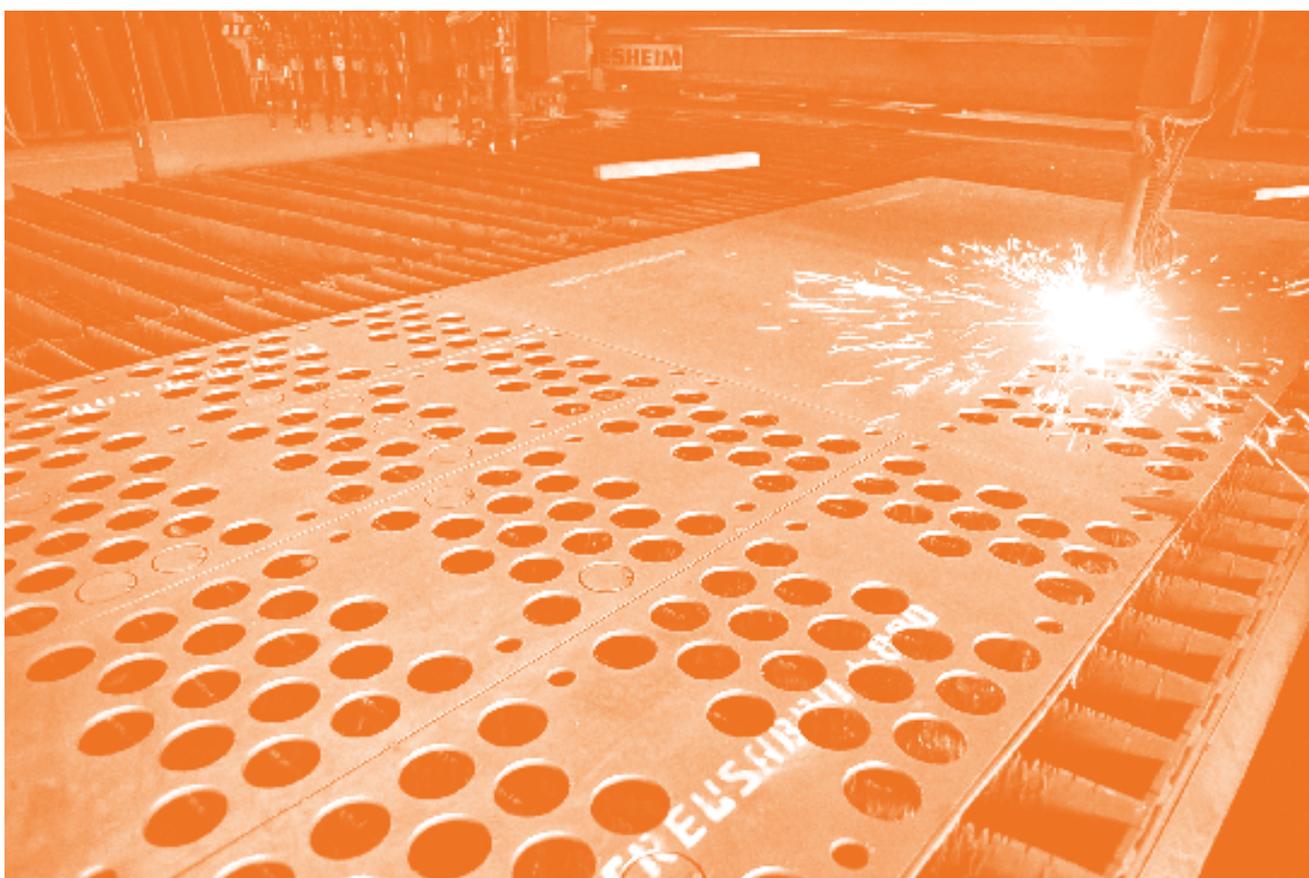
### 6.3 Politique d'investissement

Cette information est donnée au paragraphe 1.4 «Structure financière consolidée / Flux de trésorerie» du Rapport de gestion – informations sur le Groupe.

---

### 6.4 Facteurs de risque

Cette information est donnée au paragraphe 1.6 «Facteurs de risque» du Rapport de gestion – informations sur le Groupe.



## 7 Informations boursières

### Caractéristiques générales du titre et capitalisation boursière

source : Jacquet Metal Service

- > **Indices** : CAC® All Shares, CAC® All-Tradable, CAC® Basic Materials, CAC® Mid & Small, CAC® PME, CAC® Small, Next 150
- > **Code ou symbole** : JCQ
- > **Code ISIN** : FR0000033904
- > **Reuters** : JCQ.PA
- > **Bloomberg** : JCQ : FP
- > **Marché** : Euronext Paris - Compartiment B
- > **Place de cotation** : Euronext Paris

		2016	2015	2014	2013	2012
Nombre d'actions fin de période	en actions	24 028 438	24 028 438	24 028 438	24 028 438	24 028 438
<b>Capitalisation boursière fin de période</b>	<b>en milliers d'euros</b>	<b>476 003</b>	<b>343 607</b>	<b>373 642</b>	<b>313 091</b>	<b>210 970</b>
Cours le plus haut	en euros	20,63	20,24	17,80	13,25	12,17
Cours le plus bas	en euros	10,02	11,32	12,31	8,64	6,84
<b>Cours fin de période</b>	<b>en euros</b>	<b>19,81</b>	<b>14,30</b>	<b>15,55</b>	<b>13,03</b>	<b>8,78</b>
Volume quotidien moyen	en actions	23 718	28 679	23 203	17 331	20 661
Capitaux quotidiens moyens	en euros	353 251	465 096	352 370	184 945	189 421

source : Euronext

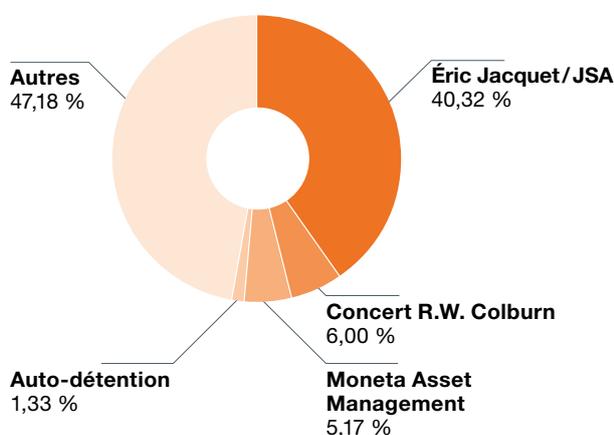
Au 31 décembre 2016, le titre Jacquet Metal Service («JCQ») s'établit à 19,81 euros, en hausse de 38,5 % par rapport au cours de clôture du 31 décembre 2015. Le 10 mars 2017 le cours de bourse s'établit à 22,79 euros.

Le titre Jacquet Metal Service est suivi par Société Générale SGCIB et Oddo Securities.



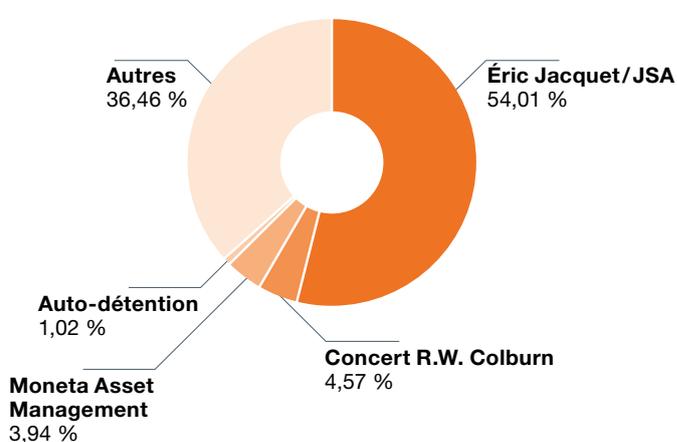
## 8 Actionnariat au 31 décembre 2016

### Répartition du capital



Le 31 décembre 2016, Éric Jacquet et la société JSA (qu'il contrôle) détiennent 40,32 % du capital et 54,01 % des droits de vote de la Société.

### Répartition des droits de vote



Au cours de l'année 2016, le Groupe n'a pas cédé ou acquis d'actions auto-détenues (hors contrat de liquidité).

## 9 Calendrier de communication financière

- > **Résultats au 31 mars 2017** : 3 mai 2017
- > **Assemblée générale** : 30 juin 2017
- > **Résultats au 30 juin 2017** : 6 septembre 2017
- > **Résultats au 30 septembre 2017** : 15 novembre 2017
- > **Résultats annuels 2017** : mars 2018

L'ensemble des informations financières est à la disposition des investisseurs et des actionnaires sur le site Internet de la société à l'adresse suivante :

**[www.jacquetmetalservice.com](http://www.jacquetmetalservice.com)**

### Relations investisseurs

> **Jacquet Metal Service**  
Thierry Philippe  
Directeur Général Finance  
[comfi@jacquetmetals.com](mailto:comfi@jacquetmetals.com)

> **NewCap**  
Emmanuel Huynh / Julien Perez  
T +33 1 44 71 94 94  
[jacquetmetalservice@newcap.eu](mailto:jacquetmetalservice@newcap.eu)

# > Rapport d'activité 2016

## 1 Rapport de gestion – Informations sur le groupe

### 1.1 Résultats du Groupe au 31 décembre 2016

Les résultats au 31 décembre 2016 sont comparés à ceux du 31 décembre 2015 disponibles dans le document de référence 2015 déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 1<sup>er</sup> juin 2016 (n° de dépôt D.16-0350).

en milliers d'euros	T4 2016	T4 2015	2016	2015
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>369 522</b>	<b>376 678</b>	<b>1 588 281</b>	<b>1 377 507</b>
Marge brute	95 135	83 222	385 945	311 879
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	25,7 %	22,1 %	24,3 %	22,6 %
Charges opérationnelles	(81 755)	(84 170)	(336 592)	(285 939)
Dotation nette aux amortissements	(5 645)	(5 319)	(21 177)	(17 086)
Dotation nette aux provisions	131	3 594	6 121	3 901
Résultat des cessions d'actifs immobilisés	(44)	525	115	1 008
Autres produits et charges non courants	6 417	(346)	6 417	57 008
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>14 239</b>	<b>(2 494)</b>	<b>40 829</b>	<b>70 771</b>
Résultat financier	(1 941)	(2 081)	(9 712)	(9 673)
Résultat avant impôts	12 298	(4 575)	31 117	61 098
Impôts sur les résultats	(3 604)	(3 747)	(13 339)	(9 353)
Résultat net consolidé	8 694	(8 322)	17 778	51 745
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>8 268</b>	<b>(9 110)</b>	<b>16 025</b>	<b>50 473</b>
<b>Résultat net part du Groupe par action émise (en euros)</b>	<b>0,34</b>	<b>(0,38)</b>	<b>0,67</b>	<b>2,10</b>

<b>Résultat opérationnel</b>	<b>14 239</b>	<b>(2 494)</b>	<b>40 829</b>	<b>70 771</b>
Éléments non récurrents et résultat de cession	(6 488)	(196)	(7 302)	(49 084)
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>7 751</b>	<b>(2 690)</b>	<b>33 527</b>	<b>21 687</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	2,1 %	(0,7 %)	2,1 %	1,6 %
Dotation nette aux amortissements	5 645	5 319	21 177	17 086
Dotation nette aux provisions	(131)	(3 594)	(6 121)	(3 901)
Éléments non récurrents	1 236	1 653	6 086	3 166
<b>EBITDA</b>	<b>14 501</b>	<b>687</b>	<b>54 669</b>	<b>38 037</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	3,9 %	0,2 %	3,4 %	2,8 %

## 1.2 Activité et résultats du Groupe

L'exercice 2016 a été marqué par :

- > La croissance de +3,7 % des volumes distribués (hors Schmolz+Bickenbach Distribution).
- > Les prix de vente 2016 qui, bien qu'en amélioration au second semestre, sont sur l'ensemble de l'exercice inférieurs de 8 % à ceux de 2015.
- > Les premiers effets positifs des mesures d'amélioration de l'efficacité opérationnelle de Schmolz+Bickenbach Distribution, qui a contribué à l'EBITDA du Groupe à hauteur de 2,6 millions d'euros en 2016 (-6,2 millions d'euros en 2015).

Dans ce contexte, toutes les divisions ont amélioré leur rentabilité. La marge brute du Groupe est ainsi passée de 22,6 % en 2015 à 24,3 % en 2016 ; l'EBITDA, de 38 millions d'euros en 2015, a progressé de 43,7% à 54,7 millions d'euros en 2016.

### Chiffre d'affaires

Le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires 2016 de 1 588 millions d'euros, en progression de 15,3 % par rapport à 2015, avec :

- > Effet périmètre : +21,4 % correspondant au chiffre d'affaires de Schmolz+Bickenbach Distribution pour la période du 1<sup>er</sup> janvier au 22 juillet 2016 (294 millions d'euros).

- > Effet volumes distribués : +1,9 %. Hors Schmolz+Bickenbach Distribution, les volumes progressent de +3,7 %, après +3,5 % en 2015.
- > Effet prix : -8 %.

en millions d'euros	T4 2016	T4 2015	2016	2015
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>369,5</b>	<b>376,7</b>	<b>1 588,3</b>	<b>1 377,5</b>
<b>Variation 2016 v. 2015</b>	<b>-1,9 %</b>	<b>-</b>	<b>15,3 %</b>	<b>-</b>
Effet prix	-0,1 %	-	-8,0 %	-
Effet volume	-1,8 %	-	1,9 %	-
Effet périmètre	0,0 %	-	21,4 %	-

Les différents effets sont calculés comme suit :

- > Effet volume =  $(V_n - V_{n-1}) \times P_{n-1}$   
avec V = volumes et P = prix de vente moyen converti en euro au taux de change moyen;
- > Effet prix =  $(P_n - P_{n-1}) \times V_n$ ;
- > Effet de change est inclus dans l'effet prix. Il n'a pas d'impact significatif en 2016;
- > Effet de périmètre/opérations de l'exercice N
  - > Acquisitions : l'effet périmètre correspond à la contribution (volumes et chiffre d'affaires) de l'entité acquise depuis la date d'acquisition,
  - > Cessions : l'effet périmètre correspond à la contribution (volumes et chiffre d'affaires) en N-1 de l'entité cédée depuis la date de cession -1 an;
- > Effet de périmètre/opérations de l'exercice précédent N-1 ;
  - > Acquisitions : l'effet périmètre correspond à la contribution (volumes et chiffre d'affaires) de l'entité acquise du 1<sup>er</sup> janvier N jusqu'à la date anniversaire en N de l'acquisition,
  - > Cessions : l'effet périmètre correspond à la contribution (volumes et chiffre d'affaires) en N-1 de l'entité cédée depuis le 1<sup>er</sup> janvier N-1 jusqu'à la date de cession.

# Informations sur le groupe

## Marge brute

La marge brute 2016 s'établit à 385,9 millions d'euros et représente 24,3 % du chiffre d'affaires contre 22,6 % en 2015. Cette amélioration de 1,7 point a permis de compenser en partie la baisse de marge brute inhérente à la baisse des prix de vente.

en millions d'euros	T4 2016	T4 2015	2016	2015
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>369,5</b>	<b>376,7</b>	<b>1 588,3</b>	<b>1 377,5</b>
<b>Coût des ventes</b>	<b>(274,4)</b>	<b>(293,5)</b>	<b>(1 202,3)</b>	<b>(1 065,6)</b>
Dont achats consommés	(272,3)	(293,5)	(1 199,1)	(1 065,1)
Dont dépréciation des stocks	(2,1)	0,0	(3,2)	(0,5)
<b>Marge brute</b>	<b>95,1</b>	<b>83,2</b>	<b>385,9</b>	<b>311,9</b>
Taux de marge	25,7 %	22,1 %	24,3 %	22,6 %

## Résultat opérationnel

Les charges opérationnelles courantes (y compris dotations nettes aux amortissements et provisions) s'élèvent à 352,4 millions d'euros en 2016 contre 293,8 millions d'euros en 2015.

Cette variation de 58,6 millions d'euros s'explique principalement par :

- > +59,3 millions d'euros correspondant aux charges opérationnelles de Schmolz+Bickenbach Distribution pour la période du 1<sup>er</sup> janvier au 22 juillet 2016 (effet périmètre);
- > -4,5 millions d'euros correspondant à la baisse des charges opérationnelles de Schmolz+Bickenbach Distribution pour la période du 22 juillet au 31 décembre 2016 (comparativement à la même période 2015);
- > +3,8 millions d'euros correspondant à une augmentation des charges opérationnelles de 1,5 % sur le périmètre hors Schmolz+Bickenbach Distribution.

Le résultat opérationnel courant s'élève à 33,5 millions d'euros (2,1 % du chiffre d'affaires) contre 21,7 millions d'euros en 2015 (1,6 % du chiffre d'affaires).

Le résultat opérationnel 2016 de 40,8 millions d'euros (70,8 millions d'euros en 2015) prend en compte l'enregistrement, au quatrième trimestre 2016, d'un produit non récurrent de 6,4 millions d'euros lié à l'accord trouvé avec le vendeur sur le prix d'acquisition de Schmolz+Bickenbach Distribution.

En 2015, le résultat opérationnel comprenait déjà 48,1 millions d'euros de produits non récurrents liés à cette acquisition.

L'EBITDA 2016 s'établit à 54,7 millions d'euros (3,4 % du chiffre d'affaires), contre 38 millions d'euros en 2015 (2,8 % du chiffre d'affaires). L'EBITDA est retraité de 6,1 millions d'éléments non récurrents composés principalement de reprise de provisions (réorganisation de Schmolz+Bickenbach Distribution et pertes sur créances irrécouvrables).

## Résultat financier

Le résultat financier 2016 s'élève à -9,7 millions d'euros (stable par rapport à 2015) :

- > Le coût de l'endettement net 2016 est de 6,7 millions d'euros contre 7,9 millions d'euros en 2015, ce dernier prenant en compte 1,2 million d'euros de frais non récurrents liés à l'acquisition de Schmolz+Bickenbach Distribution. Le coût

moyen de l'endettement brut s'élève à 2,3 % en 2016 contre 2,6 % en 2015.

- > Les autres éléments financiers (essentiellement des frais de services bancaires et le résultat de change) s'élèvent à 3 millions d'euros (charge) contre 1,8 million d'euros (charge) en 2015, suite à la variation du résultat de change (-0,2 million d'euros en 2016 contre +0,9 million d'euros en 2015).

en millions d'euros	T4 2016	T4 2015	2016	2015
Coût de l'endettement net	(1,5)	(1,8)	(6,7)	(7,9)
Autres éléments financiers	(0,4)	(0,3)	(3,0)	(1,8)
<b>Résultat financier</b>	<b>(1,9)</b>	<b>(2,1)</b>	<b>(9,7)</b>	<b>(9,7)</b>

## Résultat net

Le résultat net part du Groupe 2016 s'élève à 16 millions d'euros et prend en compte l'enregistrement, au quatrième trimestre 2016, d'un produit non récurrent de 6,4 millions d'euros lié à l'accord trouvé avec le vendeur sur le prix d'acquisition de Schmolz+Bickenbach Distribution. En 2015, il comprenait déjà 48,1 millions d'euros de produits non récurrents liés à cette acquisition.

Au 31 décembre 2016, le taux d'impôt ressort à 42,9 % en raison de la non-activation de certains déficits fiscaux. Le produit non récurrent de 6,4 millions d'euros n'est pas fiscalisé.

en millions d'euros	T4 2016	T4 2015	2016	2015
<b>Résultat avant impôts</b>	<b>12,3</b>	<b>(4,6)</b>	<b>31,1</b>	<b>61,1</b>
Impôts sur les résultats	(3,6)	(3,7)	(13,3)	(9,4)
Taux d'impôt	29,3 %	(81,9 %)	42,9 %	15,3 %
Résultat net consolidé	8,7	(8,3)	17,8	51,7
Part des minoritaires	(0,4)	(0,8)	(1,8)	(1,3)
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>8,3</b>	<b>(9,1)</b>	<b>16,0</b>	<b>50,5</b>
en % du chiffre d'affaires	2,2 %	(2,4 %)	1,0 %	3,7 %

## 1.3 Activité et résultats par division

### Activité 2016 et développement des marques

en millions d'euros	JACQUET – Abraservice		STAPPERT		IMS group	
	T4 2016	2016	T4 2016	2016	T4 2016	2016
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>77,1</b>	<b>323,5</b>	<b>95,5</b>	<b>415,8</b>	<b>195,7</b>	<b>846,6</b>
<b>Variation 2016 v. 2015</b>	<b>1,6 %</b>	<b>(4,1 %)</b>	<b>1,8 %</b>	<b>(5,5 %)</b>	<b>(5,3 %)</b>	<b>40,7 %</b>
Effet prix	(5,1 %)	(11,9 %)	(0,1 %)	(10,2 %)	2,0 %	(3,8 %)
Effet volume	6,8 %	7,7 %	1,8 %	4,8 %	(7,3 %)	(4,4 %)
Effet périmètre	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	48,9 %
<b>EBITDA<sup>12</sup></b>	<b>3,1</b>	<b>10,8</b>	<b>3,1</b>	<b>16,3</b>	<b>4,4</b>	<b>18,3</b>
en % du chiffre d'affaires	4,1 %	3,3 %	3,2 %	3,9 %	2,3 %	2,2 %
<b>Résultat opérationnel courant<sup>2</sup></b>	<b>0,1</b>	<b>2,0</b>	<b>1,8</b>	<b>13,3</b>	<b>2,4</b>	<b>11,2</b>
en % du chiffre d'affaires	0,1 %	0,6 %	1,9 %	3,2 %	1,2 %	1,3 %

<sup>1</sup> Les activités hors divisions (dont Jacquet Metal Service SA) contribuent à l'EBITDA pour 3,2 millions d'euros au T4 2015 et 3,9 millions d'euros au T4 2016.

<sup>2</sup> Ajusté des éléments non-récurrents. La définition et les modalités de calcul des indicateurs financiers non définis par les normes IFRS sont intégrées dans le rapport d'activité.

## Informations sur le groupe

### JACQUET – Abraservice – Tôles quarto, aciers inox et anti-abrasion

La division se compose des marques JACQUET et Abraservice spécialisées dans la distribution de tôles quarto respectivement en aciers inoxydables et en aciers anti-abrasion. Les réseaux commerciaux de JACQUET et Abraservice sont distincts. En 2016, la division réalise 73 % de son activité en Europe et 20 % en Amérique du Nord.

En 2016, JACQUET-Abraservice réalise un chiffre d'affaires de 323,5 millions d'euros, inférieur de 4,1 % à celui de 2015 (effet volumes +7,7 %, effet prix -11,9 %).

Dans ces conditions, la marge brute progresse de 2,6 points, à 30,8 % du chiffre d'affaires, et s'établit à 99,6 millions d'euros contre 95,2 millions d'euros en 2015.

L'EBITDA quant à lui s'élève à 10,8 millions d'euros (3,3 % du chiffre d'affaires) contre 7,7 millions d'euros en 2015 (2,3 % du chiffre d'affaires).

En 2017, la division s'attachera à l'amélioration de l'efficacité opérationnelle de chacune de ses régions.

en millions d'euros	T4 2016	T4 2015	2016	2015
<b>Chiffre d'affaires</b>	77,1	75,8	323,5	337,4
<b>Variation 2016 v. 2015</b>	1,6 %	—	-4,1 %	—
Effet prix	-5,1 %	—	-11,9 %	—
Effet volumes	6,8 %	—	7,7 %	—
Effet périmètre	0,0 %	—	0,0 %	—
<b>Marge brute</b>	25,6	22,6	99,6	95,2
en % du chiffre d'affaires	33,2 %	29,8 %	30,8 %	28,2 %
<b>EBITDA</b>	3,1	0,1	10,8	7,7
en % du chiffre d'affaires	4,1 %	0,1 %	3,3 %	2,3 %
<b>Résultat opérationnel courant</b>	0,1	(1,8)	2,0	(0,0)
en % du chiffre d'affaires	0,1 %	-2,4 %	0,6 %	0,0 %

### Marque JACQUET

en millions d'euros	T4 2016	T4 2015	2016	2015
<b>Chiffre d'affaires</b>	64,9	65,8	279,8	292,3
<b>Variation 2016 v. 2015</b>	-1,5 %	—	-4,3 %	—
Effet prix	-4,4 %	—	-12,6 %	—
Effet volumes	3,0 %	—	8,4 %	—
Effet périmètre	0,0 %	—	0,0 %	—
<b>Marge brute</b>	20,3	17,7	78,5	74,8
en % du chiffre d'affaires	31,3 %	26,9 %	28,0 %	25,6 %
<b>EBITDA</b>	2,8	0,4	9,5	7,3
en % du chiffre d'affaires	4,2 %	0,5 %	3,4 %	2,5 %



## Marque Abraservice

en millions d'euros	T4 2016	T4 2015	2016	2015
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>16,1</b>	<b>14,0</b>	<b>62,4</b>	<b>62,4</b>
<b>Variation 2016 v. 2015</b>	<b>14,8 %</b>	<b>—</b>	<b>-0,1 %</b>	<b>—</b>
Effet prix	-6,5 %	—	-6,6 %	—
Effet volumes	21,3 %	—	6,5 %	—
Effet périmètre	0,0 %	—	0,0 %	—
<b>Marge brute</b>	<b>5,3</b>	<b>4,8</b>	<b>21,1</b>	<b>20,5</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>32,9 %</i>	<i>34,4 %</i>	<i>33,9 %</i>	<i>32,8 %</i>
<b>EBITDA</b>	<b>0,4</b>	<b>(0,3)</b>	<b>1,2</b>	<b>0,4</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>2,4 %</i>	<i>-1,9 %</i>	<i>2,0 %</i>	<i>0,7 %</i>

## STAPPERT – Produits longs inox

La division est spécialisée dans la distribution de produits longs inoxydables et réalise la quasi-totalité de son activité en Europe. En 2016, elle réalise 39 % de ses ventes en Allemagne, 1<sup>er</sup> marché européen.

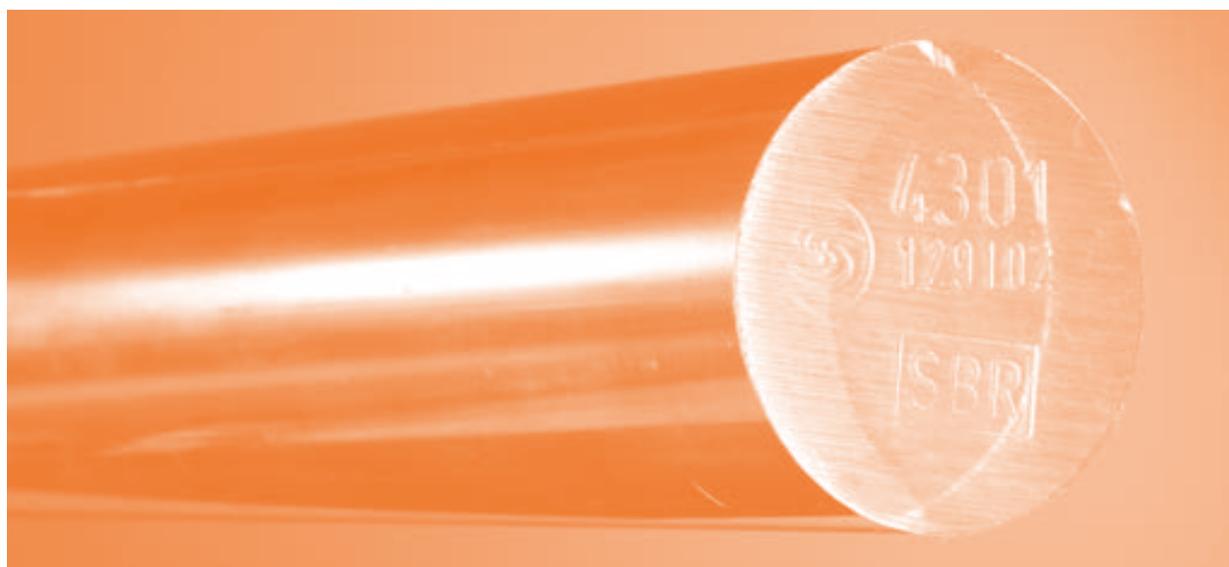
En 2016, STAPPERT réalise un chiffre d'affaires de 415,8 millions d'euros, inférieur de 5,5 % à celui de 2015 (effet volumes +4,8 %, effet prix -10,2 %).

Dans ces conditions, la marge brute a progressé de 2,2 points, à 21,7 % du chiffre d'affaires, et s'établit à 90,2 millions d'euros contre 85,9 millions d'euros en 2015.

L'EBITDA quant à lui s'élève à 16,3 millions d'euros (3,9 % du chiffre d'affaires) contre 13,8 millions d'euros en 2015 (3,1 % du chiffre d'affaires).

En 2017, STAPPERT concentrera ses investissements en Europe. À moyen terme, la division pourrait également s'implanter en Amérique du Nord.

en millions d'euros	T4 2016	T4 2015	2016	2015
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>95,5</b>	<b>93,9</b>	<b>415,8</b>	<b>439,8</b>
<b>Variation 2016 v. 2015</b>	<b>1,8%</b>	<b>—</b>	<b>(5,5 %)</b>	<b>—</b>
Effet prix	(0,1 %)	—	(10,2 %)	—
Effet volumes	1,8 %	—	4,8 %	—
Effet périmètre	0,0 %	—	0,0 %	—
<b>Marge brute</b>	<b>21,5</b>	<b>18,1</b>	<b>90,2</b>	<b>85,9</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>22,5 %</i>	<i>19,3 %</i>	<i>21,7 %</i>	<i>19,5 %</i>
<b>EBITDA</b>	<b>3,1</b>	<b>0,3</b>	<b>16,3</b>	<b>13,8</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>3,2 %</i>	<i>0,4 %</i>	<i>3,9 %</i>	<i>3,1 %</i>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>1,8</b>	<b>(0,5)</b>	<b>13,3</b>	<b>11,1</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>1,9 %</i>	<i>(0,5 %)</i>	<i>3,2 %</i>	<i>2,5 %</i>



## Informations sur le groupe

### IMS group – Aciers pour la mécanique

IMS group est spécialisée dans la distribution d'aciers pour la mécanique le plus souvent sous forme de produits longs. Depuis le troisième trimestre 2015, cette division comprend le réseau Schmolz+Bickenbach Distribution. En 2016 (12 mois), Schmolz+Bickenbach Distribution a réalisé un chiffre d'affaires de 505 millions d'euros.

Début 2017, ce réseau a cessé d'utiliser le nom Schmolz+Bickenbach et commercialise ses produits sous la marque IMS group.

En 2016, le chiffre d'affaires s'établit à 846,6 millions d'euros, en croissance de 40,7 % par rapport à 2015, avec :

- > Effet périmètre : +48,9 % correspondant au chiffre d'affaires de Schmolz+Bickenbach Distribution pour la période du 1<sup>er</sup> janvier au 22 juillet 2016 (294 millions d'euros).
- > Effet volumes distribués : -4,4 %
- > Effet prix : -3,8 %

Dans ces conditions, la marge brute de la division a progressé de 1,6 point, à 22,5 % du chiffre d'affaires.

L'EBITDA s'établit quant à lui à 18,3 millions d'euros (2,2 % du chiffre d'affaires), contre 7,7 millions d'euros en 2015 (1,3 % du chiffre d'affaires).

En 2017, la division s'attachera à poursuivre le redressement de Schmolz+Bickenbach Distribution.

en millions d'euros	T4 2016	T4 2015	2016	2015
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>195,7</b>	<b>206,7</b>	<b>846,6</b>	<b>601,7</b>
<b>Variation 2016 v. 2015</b>	<b>-5,3 %</b>	<b>—</b>	<b>40,7 %</b>	<b>—</b>
Effet prix	2,0 %	—	-3,8 %	—
Effet volumes	-7,3 %	—	-4,4 %	—
Effet périmètre	0,0 %	—	48,9 %	—
<b>Marge brute</b>	<b>46,3</b>	<b>41,2</b>	<b>190,8</b>	<b>125,6</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>23,7 %</i>	<i>19,9 %</i>	<i>22,5 %</i>	<i>20,9 %</i>
<b>EBITDA</b>	<b>4,4</b>	<b>(2,9)</b>	<b>18,3</b>	<b>7,7</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>2,3 %</i>	<i>-1,4 %</i>	<i>2,2 %</i>	<i>1,3 %</i>
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>2,4</b>	<b>(3,1)</b>	<b>11,2</b>	<b>3,0</b>
<i>en % du chiffre d'affaires</i>	<i>1,2 %</i>	<i>-1,5 %</i>	<i>1,3 %</i>	<i>0,5 %</i>



## 1.4 Structure financière consolidée

### Bilan Simplifié

Le bilan simplifié ci-dessous présente la situation financière de l'ensemble consolidé Jacquet Metal Service au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2015.

en millions d'euros	31.12.2016	31.12.2015
Écarts d'acquisition	68,5	68,4
Actif immobilisé net	147,6	151,0
Stocks nets	376,2	390,3
Clients nets	171,3	175,2
Autres actifs	91,7	83,9
Trésorerie	73,0	90,6
<b>Total Actif</b>	<b>928,3</b>	<b>959,3</b>
Capitaux propres	296,5	295,4
Provisions (y.c provisions pour engagements sociaux)	112,3	106,0
Fournisseurs	176,4	192,9
Dettes financières	281,2	306,6
Autres passifs	61,8	58,3
<b>Total Passif</b>	<b>928,3</b>	<b>959,3</b>

### Besoin en fonds de roulement

Au 31 décembre 2016, le besoin en fonds de roulement opérationnel est stable par rapport à fin 2015, à 371 millions d'euros (dont 376 millions d'euros de stocks). Il représente 23,4 % du chiffre d'affaires contre 21,9 % fin 2015.

en milliers d'euros	31.12.2016	31.12.2015	Variations
Stocks nets	376 243	390 268	
Nombre de jours de vente (12 mois glissants) <sup>1</sup>	142	127	
Clients nets	171 315	175 197	
Nombre de jours de vente	48	49	
Fournisseurs	(176 429)	(192 932)	
Nombre de jours d'achats	51	62	
<b>BFR opérationnel net</b>	<b>371 129</b>	<b>372 533</b>	<b>(1 404)</b>
en % du chiffre d'affaires <sup>1</sup>	23,4 %	21,9 %	
Autres créances / dettes hors impôts et éléments financiers	(24 059)	(27 087)	
<b>BFR hors impôts et éléments financiers</b>	<b>347 070</b>	<b>345 446</b>	
Autres et variations de périmètre	—	(610)	
<b>BFR avant impôts et éléments financiers retraité des autres variations</b>	<b>347 070</b>	<b>344 836</b>	<b>2 234</b>
en % du chiffre d'affaires <sup>1</sup>	21,9 %	20,2 %	

<sup>1</sup> 12 mois glissants pro forma intégrant Schmolz+Bickenbach Distribution pour 2015.

Les stocks du Groupe s'élèvent à 376,2 millions d'euros fin 2016 contre 390,3 millions d'euros fin 2015, cette variation s'expliquant principalement par la baisse du prix des matières premières. Les volumes stockés sont quant à eux en augmentation et passent de 127 à 143 jours de vente.

Les créances clients s'établissent à 171,3 millions d'euros fin 2016 avec un délai moyen de règlement des clients stable par rapport à fin 2015 (environ 48 jours de chiffre d'affaires hors impact des créances cédées sans re-

cours). Au 31 décembre 2016, le Groupe a cédé sans recours des créances clients pour 31,8 millions d'euros contre 21,5 millions d'euros fin 2015.

Les dettes fournisseurs s'établissent à 176,4 millions d'euros fin 2016, avec un délai moyen de règlement des fournisseurs (environ 51 jours d'achats) en diminution de 11 jours par rapport à fin 2015. Cette variation s'explique par l'anticipation de paiements en fin d'année afin de bénéficier d'escomptes financiers de la part de certains fournisseurs.

# Informations sur le groupe

## Provisions pour risques et charges et engagements sociaux

Les provisions pour risques et charges et engagements sociaux s'établissent à 112,3 millions d'euros au 31 décembre 2016 contre 106 millions d'euros au 31 décembre 2015. Elles sont composées de :

- > Provisions pour engagements sociaux (68,1 millions d'euros au 31 décembre 2016 contre 60,7 millions d'euros au 31 décembre 2015) relatives à des enga-

gements de retraite pour l'essentiel. Cette variation s'explique principalement par l'actualisation des hypothèses actuarielles.

- > Provisions courantes et non courantes (44,2 millions d'euros au 31 décembre 2016 contre 45,3 millions d'euros au 31 décembre 2015) principalement liées à des litiges salariaux, des coûts de réorganisation et des contentieux clients et fournisseurs.

## Endettement net

L'endettement net au 31 décembre 2016 s'établit à 205,3 millions d'euros, pour des capitaux propres de 296,5 millions d'euros, soit un ratio d'endettement (gearing) de 69,2 %.

en millions d'euros	31.12.2016	31.12.2015
Dettes financières	281,2	306,6
Trésorerie, équivalents de trésorerie et autres	76,0	93,1
<b>Dette nette</b>	<b>205,3</b>	<b>213,5</b>
Gearing (Dette nette / Capitaux propres)	69,2 %	72,3 %

Échéancier des dettes financières :

en millions d'euros	31.12.2016	< 1 an	de 1 à 5 ans	> 5 ans	31.12.2015
Dettes de location financière > 1 an	16,1	—	10,2	5,9	17,9
Dettes financières long terme > 1 an	128,3	—	121,6	6,7	140,1
<b>Dettes financières long terme</b>	<b>144,4</b>	<b>—</b>	<b>131,8</b>	<b>12,5</b>	<b>157,9</b>
Dettes de location financière < 1 an	3,2	3,2	—	—	3,4
Part < 1 an des dettes financières long terme	33,7	33,7	—	—	46,3
Concours bancaires courants, factoring, escompte	99,0	99,0	—	—	98,2
Intérêts courus	1	1,0	—	—	0,9
<b>Dettes financières court terme</b>	<b>136,9</b>	<b>136,9</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>148,7</b>
Passifs destinés à être cédés	—	—	—	—	—
<b>Total des dettes financières</b>	<b>281,2</b>	<b>136,9</b>	<b>131,8</b>	<b>12,5</b>	<b>306,6</b>

Décomposition des dettes financières :

en millions d'euros	31.12.2016	31.12.2015
Dettes financières à taux variable	231,6	276,7
Dettes financières à taux fixe	49,6	29,9
<b>Dettes financières</b>	<b>281,2</b>	<b>306,6</b>

Au 31 décembre 2016, les emprunts à taux variables sont couverts à hauteur de 48 % par :

- > les contrats de « cap » pour 60 millions d'euros (Euribor 3 mois capé à 0,5 % échéance 2018) ;
- > des contrats de « swap » pour 50 millions d'euros et d'une durée de 5 ans (E3M « flooré » à 0 % contre taux fixe 0,335 % échéance 2020).

## Financements

Au 31 décembre 2016, le Groupe dispose de 546,5 millions d'euros de lignes de crédits utilisées à hauteur de 51 % :

en millions d'euros	Autorisés au 31.12.2016	Utilisés au 31.12.2016	% utilisation
<b>Financements Jacquet Metal Service SA</b>	<b>330,6</b>	<b>151,4</b>	<b>46 %</b>
Crédit syndiqué revolving	125,0	0,0	0 %
Schuldscheindarlehen (placement privé de titres de créances de droit allemand)	88,0	88,0	100 %
Lignes de crédit	117,6	63,4	54 %
<b>Financements filiales</b>	<b>215,9</b>	<b>129,8</b>	<b>60 %</b>
Lignes de crédit	130,4	72,9	56 %
Factoring	28,9	2,3	8 %
Financements d'actifs (term loans et leasing)	56,6	54,5	96 %
<b>Total</b>	<b>546,5</b>	<b>205,3</b>	<b>51 %</b>

En plus des financements donnés dans le tableau ci-dessus, le Groupe dispose de 64,6 millions d'euros de lignes de cessions de créances sans recours, utilisées à hauteur de 38,5 millions d'euros au 31 décembre 2016.

Les obligations associées aux financements concernent principalement le crédit syndiqué revolving et le placement privé de droit allemand (Schluscheindarlehen) contractés par Jacquet Metal Service SA en 2015. Ces obligations correspondent essentiellement à des engagements à respecter au niveau du Groupe.

Les principales caractéristiques du crédit syndiqué revolving sont :

- > Date de signature : 16 juillet 2015
- > Date d'échéance : 16 juillet 2018
- > Montant : 125 millions d'euros (non-utilisé)
- > Garantie : Néant
- > Clause de changement de contrôle : JSA doit détenir au minimum 40 % du capital social et des droits de vote de Jacquet Metal Service SA
- > Principales obligations 2016 :
  - > Endettement net inférieur à 300 millions d'euros ou levier inférieur à 2,0
  - > Dépenses d'investissement annuelles inférieures à 30 millions d'euros

- > Ratio d'endettement net sur capitaux propres (gearing) inférieur à 1
- > Principales obligations 2017 :
  - > Endettement net inférieur à 275 millions d'euros fin juin / 250 millions d'euros fin décembre ou levier inférieur à 2,0
  - > Dépenses d'investissement annuelles inférieures à 30 millions d'euros
  - > Ratio d'endettement net sur capitaux propres (gearing) inférieur à 1

Les principales caractéristiques du Schuldscheindarlehen sont :

- > Date de signature : 30 octobre 2015
- > Date d'échéance : 30 octobre 2020
- > Montant : 88 millions d'euros (entièrement utilisé)
- > Garantie : Néant
- > Clause de changement de contrôle : JSA doit détenir au minimum 40 % du capital social et des droits de vote de Jacquet Metal Service SA
- > Principale obligation :
  - > Ratio d'endettement net sur capitaux propres (gearing) inférieur à 1

Au 31 décembre 2016, les obligations associées aux financements sont respectées.

## Flux de trésorerie

en milliers d'euros	2016	2015
Capacité d'autofinancement	45 353	24 354
Variation du BFR	(2 234)	18 597
<b>Flux de trésorerie d'exploitation</b>	<b>43 119</b>	<b>42 951</b>
Investissements	(18 262)	(28 882)
Cession d'actifs	1 166	4 862
Impact acquisitions	—	(59 956)
Dividendes versés aux actionnaires de Jacquet Metal Service SA	(9 460)	(18 231)
Intérêts versés	(9 616)	(10 296)
Autres mouvements	1 321	(6 667)
<b>Variation de l'endettement net</b>	<b>8 268</b>	<b>(76 219)</b>
<b>Endettement net à l'ouverture</b>	<b>213 530</b>	<b>137 311</b>
<b>Endettement net à la clôture</b>	<b>205 262</b>	<b>213 530</b>

## Informations sur le groupe

En 2016, le Groupe a généré un flux de trésorerie d'exploitation de 43,1 millions d'euros, contre 43 millions d'euros en 2015.

Les investissements de l'exercice (essentiellement de nouvelles capacités de parachèvement) se sont quant à eux élevés à 18,3 millions d'euros après 28,9 millions d'euros en 2015.

En 2016, Jacquet Metal Service SA a versé 9,5 millions d'euros de dividendes à ses actionnaires. Les dividendes versés aux actionnaires minoritaires des filiales se sont quant à eux élevés à 1,3 million d'euros.

L'endettement net s'établit à 205,3 millions d'euros contre 213,5 millions d'euros un an auparavant.

### Développement

Le développement des marques consiste notamment à ouvrir de nouveaux centres de service pour couvrir de nouvelles zones géographiques. L'investissement moyen pour un dépôt est de l'ordre de 3 millions d'euros constitués aux deux tiers par les stocks. Compte tenu de la nature de son activité de distribution d'aciers spéciaux, les investissements en actifs immobilisés portent principalement sur des bâtiments et des capacités de parachèvement (machine de découpe, pliage, etc.).

Ce mode de développement peu capitalistique est mis en œuvre à un rythme adapté aux conjonctures rencontrées. Il est également peu risqué car en cas de faible retour sur investissements d'un centre de services, les stocks et machines peuvent rapidement être utilisés par d'autres dépôts de la marque.

Le Groupe Jacquet Metal Service, compte tenu de la nature de son activité, n'a pas d'investissement à engager en matière de recherche et développement.

### Événements postérieurs à la clôture

Néant.

## 1.5 Informations sociales

Au 31 décembre 2015, l'effectif du Groupe est de 3 356 collaborateurs (en équivalent temps plein) contre 2 413 au 31 décembre 2014.

	2016	2015
Équivalents temps plein à la clôture	3 317	3 356
Effectif moyen	3 382	2 815
Dont France	536	537
Dont étranger	2 846	2 278

Le Groupe applique la durée légale locale du temps de travail conformément aux législations en vigueur dans les pays où il est implanté.

## 1.6. Facteurs de risques

La Société a procédé à une revue des risques qui pourraient avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière ou ses résultats (ou sur sa capacité à réaliser ses objectifs).

Une fois par trimestre, la direction générale du Groupe reçoit les dirigeants opérationnels des différentes divisions.

Ces réunions ont notamment pour objet la revue des résultats, le suivi des objectifs, l'identification des opportunités de développement et le recensement des risques.

Ce recensement est complété semestriellement par une déclaration effectuée par les dirigeants de filiales sur les risques identifiés.

Les principaux domaines de risques identifiés concernent :

- > l'environnement économique : changement d'attitude des tiers, évolution des prix et des cours des matières premières, évolutions de marché;
- > les opérations : suivi de la stratégie et des objectifs, choix des acquisitions et réussite de leur intégration, poursuite des opérations en cas de crise, efficacité des processus de contrôle;

- > les ressources humaines : motivation et fidélisation des collaborateurs, dépendance du Groupe ou de ses filiales vis-à-vis de certains cadres dirigeants et collaborateurs clés;
- > les fonctions supports : performance et adaptation des systèmes d'information et outils de mesure de la performance financière.

D'autres risques que ceux identifiés ci-après peuvent exister ; ils ne sont à ce jour pas identifiés ou leur réalisation n'est pas considérée comme susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe.

---

## 1.6.1 Risques liés aux activités du Groupe

### 1.6.1.1 Risques liés au système d'information

Les sociétés appartenant à la division JACQUET – Abraservice utilisent le Programme de Gestion Intégré (PGI) développé par Jacquet Metal Service. Il comprend l'application métier et la solution comptable adaptée aux contraintes locales. Ces outils centralisés sont une des clés d'un contrôle de gestion efficace et réactif. La migration de la marque STAPPERT vers ce système d'information est en cours de réalisation et celle d'IMS group est prévue ensuite.

Jacquet Metal Service sécurise son architecture informatique contre les risques de panne ou de sinistre important au moyen de plusieurs salles informatiques. Chaque matériel existe dans deux salles distinctes reliées entre elles, ce qui permet de dupliquer les données en permanence sur les deux sites en temps réel. Les salles informatiques sont hébergées dans des « data center » qui offrent un haut niveau de service et de sécurité d'accès, ainsi que des accès internet haut débit.

### 1.6.1.2 Risques d'approvisionnement

La nature même de l'activité de Jacquet Metal Service lui permet de ne dépendre d'aucun contrat d'approvisionnement particulier. Cette orientation se traduit par une politique d'achat diversifiée et un processus de sélection rigoureux des fournisseurs, qui veille notamment à éviter une situation de dépendance vis-à-vis d'un ou plusieurs fournisseurs.

### 1.6.1.3 Risques distributeurs

Jacquet Metal Service distribue ses produits essentiellement auprès d'intermédiaires et de distributeurs de second rang rendant le suivi des destinations finales des produits livrés difficile.

### 1.6.1.4 Risques d'accidents du travail

Le Groupe estime respecter dans chaque pays les règles de sécurité et les dispositions légales ; toutefois, les mesures prises ne garantissent pas totalement contre la survenance d'accidents du travail.

---

## 1.6.2 Risques de marchés

### 1.6.2.1 Risques pays

Le Groupe réalise plus de 90 % de ses ventes en Europe et est principalement installé dans des pays membres de l'Union Européenne ou considérés comme politiquement stables. Le risque pays est donc considéré comme faible.

## Informations sur le groupe

### 1.6.2.2 Risques d'élasticité des prix d'achat

L'activité principale du Groupe Jacquet Metal Service recouvre l'achat, le stockage et la livraison de différentes familles de produits distribués à une clientèle, essentiellement locale, composée de petites et moyennes entreprises industrielles.

Les prix d'achat des aciers inoxydables (JACQUET et STAPPERT) sont généralement composés de deux éléments distincts :

- > le prix de base qui est le résultat d'une négociation au moment de la commande avec chaque producteur;
- > et d'une part plus variable qui dépend de l'évolution des cours des matières premières. C'est par exemple le surplus ferraille pour les aciers mécaniques ou le surplus extra alliage pour les aciers inoxydables. L'extra d'alliage est généralement fixé au moment de la livraison et résulte d'une formule de calcul propre à chaque producteur qui intègre le prix du nickel, du chrome, du titane, du molybdène, de la ferraille, de la parité euro/dollar, etc.

Les délais de livraison sont par ailleurs un paramètre important dans la détermination des prix. En effet, les délais sont assez peu respectés et généralement compris entre 1 et 12 mois. C'est pourquoi, compte-tenu des variations de prix des matières premières qui impactent la chaîne de valeur, les prix d'achat pourront faire l'objet de clauses d'ajustement en fonction du respect des délais de livraison. Certains accords pourront également prévoir que le prix final sera ajusté en fonction de la date réelle de livraison plutôt qu'à la date théorique, de même

### 1.6.2.3 Risques d'évolution des cours des métaux

Le Groupe ne recourt à aucun instrument financier de couverture des fluctuations des cours des matières premières entrant dans la composition des aciers qu'il commercialise. Cette situation résulte, pour certains des métaux utilisés (molybdène et chrome notamment), de l'absence de marché permettant de mettre en œuvre une telle couverture. Dans le cas du nickel, il s'agit d'un choix de gestion, le Groupe estimant à ce jour que la mise en place d'une telle politique ne serait pas forcément efficace voire risquée sur le plan économique, les coûts qui lui sont liés pouvant être supérieurs aux bénéfices

que le prix de base pourra être révisé à posteriori par le producteur etc.

Enfin, des bonifications annuelles peuvent être prévues en fonction des volumes achetés et de la performance globale du producteur.

Le taux de marge brute du Groupe, exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires, évolue en fonction des éléments suivants :

- > Évolution du mix des activités (poids relatif des marques dans le chiffre d'affaires, celles-ci présentant des différences de taux de marge entre elles);
- > Niveau des prix en valeur absolue;
- > Effet de l'évolution des prix sur l'écoulement des stocks.

À ce titre, la politique du Groupe et la pratique sectorielle conduisent à répercuter, si possible sans délai, les hausses des prix d'achat directement sur les clients lorsque celles-ci interviennent. Symétriquement, en cas de baisse de prix, la situation concurrentielle conduit le Groupe à répercuter, selon des délais variables, ces mêmes baisses de prix. Cette faculté à répercuter ou non les hausses et baisses se traduit par un effet prix sur stocks et à un effet sur la marge brute.

L'évolution des prix de l'acier de base, ainsi que celle du cours de certains métaux entrant dans la composition des alliages (nickel, molybdène, chrome, etc.) entraînent également des variations du taux de marge brute exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires.

susceptibles d'en résulter. L'opportunité de mettre en place une telle politique de couverture fait l'objet de réévaluations périodiques. À ce jour, ce choix se traduit par une exposition aux fluctuations de cours des métaux.

Le Groupe n'est pas en mesure de donner des informations chiffrées pertinentes et fiables sur l'élasticité et la sensibilité des prix et des marges en raison des nombreux éléments pris en compte dans la fixation des prix d'achat et des prix de vente des matières premières.

#### 1.6.2.4 Risques de change

Les achats de matières premières des filiales sont principalement réalisés en euro compte-tenu de l'implantation géographique du Groupe. L'exposition du Groupe aux risques de change concerne donc principalement les achats des filiales européennes auprès de producteurs hors zone euro et les achats des filiales hors zone euro pour la partie des achats engagés en euro. Les autres

flux étant exprimés dans la monnaie fonctionnelle de chacune des filiales.

Jacquet Metal Service SA est exposée au risque de change lorsqu'elle consent des avances de trésorerie aux filiales hors zone euro en monnaie locale.

#### 1.6.2.5 Risques de taux

Les placements de trésorerie sont essentiellement des comptes à terme présentant un risque de taux limité.

L'exposition aux risques de taux concerne principalement la dette à taux variable, partiellement couverte par des instruments de couverture.

#### 1.6.2.6 Risques de liquidité

Certains emprunts sont soumis au respect de covenants.

Le Groupe a procédé à une revue spécifique de son risque de liquidité et considère être en mesure de faire face à ses échéances futures.

#### 1.6.2.7 Risques de crédit et de contrepartie

L'exposition du Groupe aux risques de crédit et de contrepartie concerne principalement les créances clients non assurées. Le Groupe ne se trouve pas dans une position de dépendance commerciale vis-à-vis de ses clients.

Il est également précisé que le Groupe ne dépend pas d'un fournisseur particulier et n'a recours que de façon occasionnelle à la sous-traitance.

#### 1.6.2.8 Risques actions

La Société Jacquet Metal Service SA, ne détient, hormis ses actions auto-détenues, aucun portefeuille d'actions.

Au 31 décembre 2016, le nombre d'actions auto-détenues s'élève à 319 886 actions représentant 1,3 % du capital pour une valeur nette de 6,3 millions d'euros sur la base du cours au 31 décembre 2016.

Une baisse du cours de l'action Jacquet Metal Service de 10 % entraînerait une dégradation du résultat financier Jacquet Metal Service SA de 0,6 million d'euros. La variation du cours de l'action Jacquet Metal Service serait cependant sans impact sur le résultat consolidé du Groupe et les capitaux propres consolidés du Groupe, les actions auto-détenues étant annulées des capitaux propres consolidés et les impacts résultat éventuels étant neutralisés au 31 décembre 2016.

## Informations sur le groupe

### 1.6.3 Risques juridiques

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 ou la rentabilité de la Société et/ou du Groupe.

### 1.6.4 Brevets

La société n'est pas dépendante de brevets pour l'exercice de son activité.

### 1.6.5 Sous-traitance

Il n'y a pas de situation de dépendance envers la sous-traitance.

### 1.6.6 Assurance et couverture des risques

En matière de risques opérationnels, chaque filiale du Groupe Jacquet Metal Service dispose d'une couverture de risque adaptée à son activité, grâce à des polices d'assurance souscrites localement ou par le Groupe et couvrant l'ensemble des risques potentiels tels que :

- > Dommages aux biens et pertes d'exploitation consécutives ;
- > Responsabilité des mandataires sociaux et dirigeants ;
- > Responsabilité civile générale : le Groupe a souscrit une police master auprès de CHUBB garantissant les conséquences de la responsabilité civile de la Société et de ses filiales, du fait des dommages causés à des tiers à hauteur de 25 millions d'euros pour tous dommages confondus, par sinistre, sous réserve de l'existence de limites spécifiques par type de risques prévues par la police.

La Société considère que sa couverture d'assurance est en adéquation avec les standards de l'assurance responsabilité civile professionnelle française et européenne, et suffisamment large pour couvrir les risques normaux inhérents à ses activités.

Néanmoins, elle ne peut pas garantir que ces polices couvriront l'ensemble des sinistres auxquels le Groupe pourrait être confronté.

Au 31 décembre 2016, aucun risque potentiel significatif, dont les conséquences ne seraient pas déjà intégrées dans les comptes 2016, n'a été identifié.

### 1.6.7 Risques liés à l'environnement

Par la nature de son activité de distributeur et de son activité de transformation avant livraison, Jacquet Metal Service n'encourt pas de risque significatif lié à l'environnement. Jacquet Metal Service n'utilise, en effet, aucune substance particulièrement dangereuse et son activité n'engendre pas d'impact significatif sur l'environnement. Cependant, un renforcement futur des réglementations relatives à l'environnement et à la sécurité ne saurait être exclu. Par ailleurs, certains des sites exploités par

les sociétés du Groupe ont un long passé industriel. Dès lors, si des pollutions, notamment historiques, venaient à être identifiées sur les sites actuellement exploités par le Groupe ou qu'il a exploités dans le passé, la responsabilité du Groupe pourrait être recherchée.

À ce jour, Jacquet Metal Service n'a pas été informé de contraintes environnementales susceptibles d'influencer l'utilisation faite de ses immobilisations corporelles.

