

TIVOLY

Société Anonyme à directoire et conseil de surveillance
au capital de 5 539 950 euros

Siège Social : 266 route Portes de Tarentaise - 73790 Tours-en-Savoie

R.C.S. Chambéry : 076 120 021

Tel: +33 (0)4 79 89 59 59 – Fax: +33 (0)4 79 89 59 61 - e-mail:tivoly@tivoly.fr

Internet: www.tivoly.com

Code ISIN: FR0000060949

L'Assemblée Générale réunie le 30 juin 2009 :

- a approuvé les comptes de l'exercice 2008 (résultat net consolidé de 554 K€ pour un chiffre d'affaires consolidé de 74 M€.
- a décidé, compte tenu des efforts demandés à chacun de ne pas distribuer de dividende .

Le Groupe concentre ses actions sur 3 familles d'actions :

1-S'adapter de façon radicale à la nouvelle donne économique:

- 2007/2008: Le groupe avait anticipé la crise (mais pas sa brutalité) en réduisant les coûts grâce à une organisation resserrée et grâce à la mise en avant des talents internes. Une vingtaine de personnes ont été promues dans le groupe à des niveaux de responsabilité supérieure.
- 2009 : Le groupe se mobilise sur la réduction du BFR, l'esprit d'équipe et le renforcement de la cohésion sociale.

Compte tenu du chômage partiel dans le groupe, les cadres ont baissé leurs salaires de 6 % et les membres du directoire de 10%.

2-Investir sur une nouvelle configuration de croissance:

- Simplifier les flux : rationalisation Industrielle / logistique
- S'appuyer sur la combinaison: « Chine (Full service) + Europe (Full Innovation)»
- Prendre des parts de marché en valorisant le spécial
- Développer les ventes par une nouvelle approche Grand compte

3-Rester ouvert aux opportunités d'acquisition

Perspectives 2010 - 2011

Opportunités de croissance sur les marchés Grand Public

1. Grâce à sa base industrielle chinoise, le groupe peut désormais accompagner les grands clients DIY partout où ils s'implantent et acquérir de nouvelles parts de marchés sur les marchés Export.
2. Le groupe veut fédérer autour de lui des acteurs industriels pour offrir une prestation globale de gestion de rayon

Opportunité de croissance en industrie :

1. Le groupe veut tirer partie de la croissance du marché aéronautique et de sa position de fournisseur de rang 1 : Il vient d'acquérir une unité de production d'outils haut de gamme sur mesure en Angleterre : Elite Tooling. (spécial High Tech de proximité)
2. Développer l'outil de production en valorisant les savoir faire et le spécial.
3. Conquérir de nouvelles parts de marché en capitalisant sur ses implantations en Chine, USA et Europe de l'Est.

Le Président du Directoire