

Résultats du 1^{er} Semestre de l'exercice 2018/2019

| | Premier Semestre : 2018/2019 Du 01/04/2018 au 30/09/2018 | Premier Semestre : 2017/2018 Du 01/04/2017 au 30/09/2017 |
|--------------------------------|---|---|
| Chiffres d'Affaires | 11 385 622 Euros | 12 662 279 Euros |
| Marge Brute Globale | 4 226 516 Euros | 4 733 464 Euros |
| En % du CA | 37.1% | 37.4% |
| EBE | 454 989 Euros | 989 842 Euros |
| En % du CA | 4.0% | 7.8% |
| Résultat d'Exploitation | 100 260 Euros | 203 086 Euros |
| En % du CA | 0.9% | 1.6% |
| Résultat Net | 192 828 Euros | 404 790 Euros |
| En % du CA | 1.7% | 3.2% |

PROGRES REALISES – DIFFICULTES RENCONTREES – PAR SECTEUR D' ACTIVITE (R. 225-102 al 1)

Le 1^{er} semestre 2018-2019 fait apparaître un chiffre d'affaires de 11 386 K€, en retrait de -10,1% (soit environ -1 276 K€). Cette décroissance s'explique essentiellement par le fait que nous ayons eu, lors du premier semestre de l'exercice précédent, une collaboration exceptionnelle de par l'importance de son volume, avec le groupe MAJE (1 075 K€). Cette opération ponctuelle affecte donc la croissance du premier semestre 2018-2019.

A cela s'ajoute des décalages et cadencements des livraisons de commandes hivernales à la demande de nombreux de nos comptes clés, compte tenu de la météo exceptionnellement chaude du mois de septembre.

Néanmoins, la vente en directe réalisée par nos boutiques Schott est l'indice le plus révélateur de la bonne dynamique de la marque Schott.

Alors que le marché du prêt à porter affiche des difficultés importantes depuis ce début d'année, les boutiques Schott ont affiché une croissance de 27% lors du 1^{er} semestre de l'exercice 18/19.

Quant à notre websotre, la croissance est soutenue et des investissements ont été engagés sur l'hiver afin d'accélérer encore davantage le poids du webstore qui à terme devrait être notre principale boutique génératrice de chiffre d'affaires et de rentabilité.

Groupe JAJ reste prudent mais confiant en ce qui concerne l'exercice 2018/2019 avec une stabilité du chiffre d'affaires.

La marque Schott connaît une forte actualité notamment autour des 90 ans du Perfecto et la poursuite du développement de la vente directe auprès des consommateurs (investissement dans le webstore Schott, ouverture de deux outlet Schott, ouverture de boutiques à enseigne en propre et en affiliation à Lyon et Chambéry, boutiques éphémères dans des centres commerciaux ...).

La Marge Brute Globale en % du CA se dégrade de 0.3 points par rapport à l'exercice précédent. Ceci s'explique principalement par un déstockage plus important en mai 2018 par rapport à N-1.

Les Commissions des Agents diminuent de 194 KEUR versus N-1 principalement car nous avons modifié les règles d'attribution des commissions. En effet, jusqu'au 31/03/2018, les commissions étaient réglées aux agents dès lors que les clients réglaient dans les 6 mois après l'échéance d'une facture. Ce délai a été abaissé à 3 mois à partir du 01/04/2018.

Les Frais de Marketing augmentent de 94 KEUR versus N-1. Ceci est dû essentiellement au renforcement de notre site internet.

Les Frais de Logistiques augmentent de 63 KEUR. Cette augmentation s'explique surtout par l'arrêt de la non-facturation par notre logisticien des débords.

Les Frais de Structure diminuent de 67 KEUR suite à un plan d'économie mis en place depuis le 01/04/2018.

Au total les Frais Généraux diminuent de 53 KEUR versus N-1 (Total Autres Achats et Charges Externes).

Personnel et Charges augmentent de 60 KEUR versus N-1 suite aux recrutements de Commerciaux pour accompagner la croissance et le développement de notre réseau de distribution en propre ainsi que nos Pop-Ups .

L'EBE diminue de 535 KEUR versus N-1.

Depuis le 01/04/2018, nous commençons à percevoir les premières royalties de nos sous-licenciés qui s'élèvent pour l'instant à 43 KEUR.

Le Résultat d'Exploitation s'élève à 100 KEUR versus 203 KEUR en N-1.

Le Résultat Financier se dégrade de 105 KEUR versus N-1 essentiellement dû à l'évolution défavorable de la parité EUR/USD. En effet, 80% de nos achats en USD sont couverts via du change à terme mais 20% de nos achats sont non couverts et sont donc soumis à l'évolution de la parité EUR/USD.

Le Produit Exceptionnel de 47 KEUR s'explique principalement par un droit d'entrée facturé à notre partenaire Mick Shoes suite à l'ouverture de son deuxième magasin Outlet Schott.

Enfin, l'IS positif de 70 KEUR s'explique par l'important stock de déficit reportable d'une part et le CIR de 70 KEUR d'autre part (50% des 140 KEUR de CIR annuel).

En conclusion, nous clôturons fin septembre 2018 avec un Résultat Net de 193 KEUR versus 405 KEUR en N-1.

EVOLUTION PREVISIBLE DE LA SITUATION ET PERSPECTIVES D' AVENIR (L. 232-1-II / R. 225-102 al 1)

La marque iconique Schott continue sur sa dynamique et consolide son héritage tout en réaffirmant fortement sa modernité, en ayant désormais une forte attractivité auprès des Millenials via des models et une communication spécifique.

Avec une distribution hétérogène et qualitative, Groupe JAJ reste moins dépendant des aléas du marché, notamment des revendeurs indépendants qui souffrent face à l'émergence des sites web et des enseignes.