

# lafuma 2007



**Rapport annuel - Annual Report**



# Rapport annuel

Exercice clos le 30 Septembre 2007

## Assemblée Générale mixte du 24 Janvier 2008



**Le présent document de référence a été déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers (le 05.02.2008) conformément à l'article 212-13 du règlement de l'AMF.**

**Il ne pourra être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'information visée par l'Autorité des Marchés Financiers.**

Rapports d'activités, comptes consolidés, comptes annuels de LAFUMA  
et rapports des Commissaires aux Comptes pour les exercices 2004-2005 et 2005-2006.

Les informations suivantes sont incluses par référence dans le présent document de référence :

> le rapport d'activité, les comptes consolidés et les comptes annuels de Lafuma et les rapports des Commissaires aux Comptes, pour l'exercice 2004-2005, tels que présentés dans le document de référence déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 10 janvier 2006 sous le n°D06-006.

> le rapport d'activité, les comptes consolidés et les comptes annuels de Lafuma et les rapports des Commissaires aux Comptes, pour l'exercice 2005-2006 tels que présentés dans le document de référence déposé auprès de l'Autorité des Marchés Financiers le 14 février 2007 sous le n° D07-093.

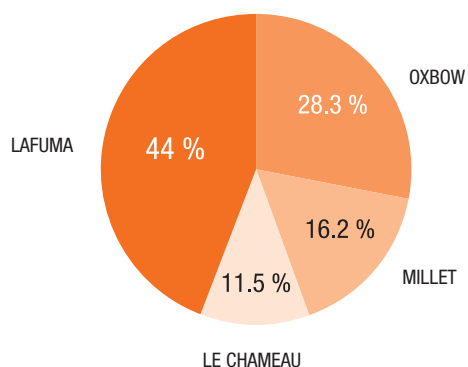
Les informations incluses dans ces documents autres que celles citées ci-dessus ont été, le cas échéant, remplacées et/ou mises à jour par des informations incluses dans le présent document de référence.

Les deux documents de référence cités ci-dessus sont disponibles sur les sites Internet de LAFUMA, [www.groupe-lafuma.com](http://www.groupe-lafuma.com) et de l'Autorité des Marchés Financiers, [www.amf-france.org](http://www.amf-france.org)

# Les Chiffres clés

## Chiffre d'affaires 2006/2007 2007/2006 turnover by sector

(en millions d'€ - in million of €)



- pôle Outdoor - 110.3 M€  
Outdoor Market
- pôle Surf - 70.8 M€  
Board sports
- pôle Montagne - 40.7 M€  
Mountain
- pôle Country - 28.7 M€  
Country

## Evolution du chiffre d'affaires par pôle Turnover by sector

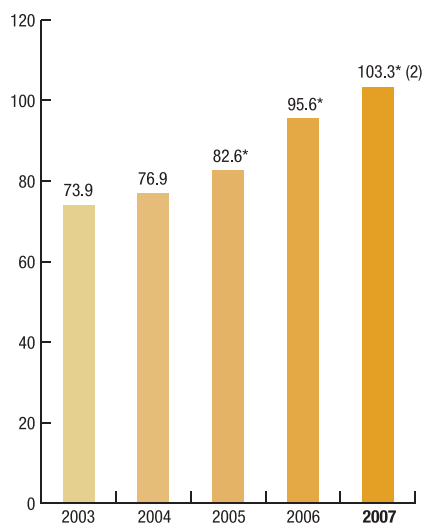
(en millions d'€ - in million of €)



- pôle Outdoor LAFUMA  
LAFUMA Outdoor Market
- pôle Surf OXBOW  
OXBOW Board sports
- pôle Montagne MILLET  
MILLET Mountain
- pôle Country LE CHAMEAU  
LE CHAMEAU Country

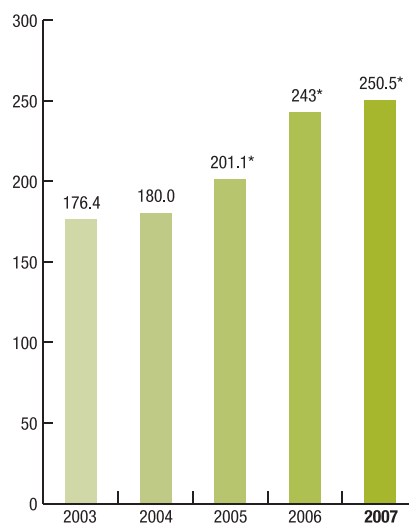
## Evolution du chiffre d'affaires consolidé à l'international International consolidated turnover

(en millions d'€ - in million of €)



## Evolution du chiffre d'affaires consolidé Consolidated turnover

(en millions d'€ - in million of €)



\* Normes IFRS - IFRS norms

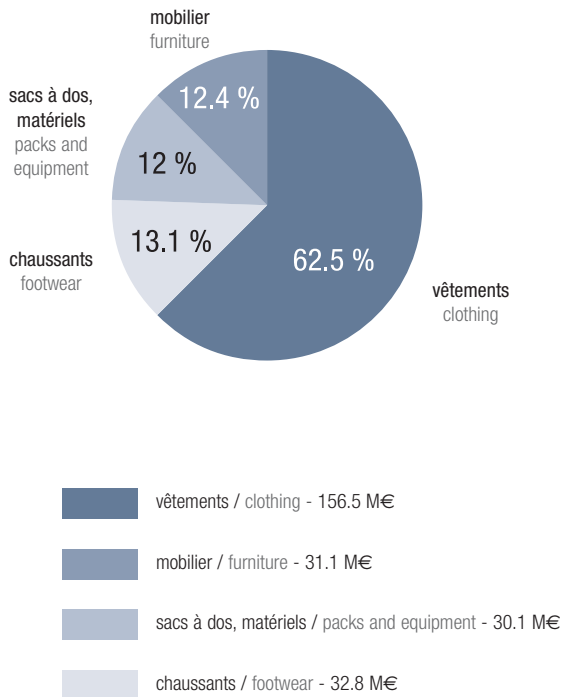
(1) +40,3 M€ sous licences > chiffre d'affaires économique de 290,8 M€ - (1) +€40.3m licensing activities > total turnover : €290.8m

(2) +24,2 M€ sous licences > chiffre d'affaires économique international de 127,5 M€ - (2) +€24.2m licensing activities > total international turnover : €127.5m

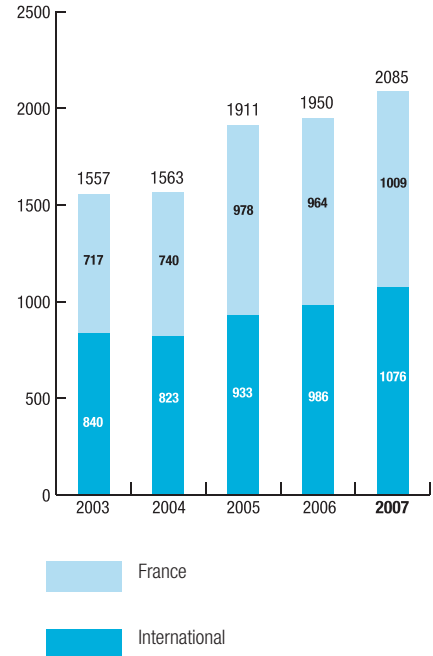
# Key figures

## Répartition du chiffre d'affaires par familles de produits Turnover by product range

(en millions d'€ - in million of €)

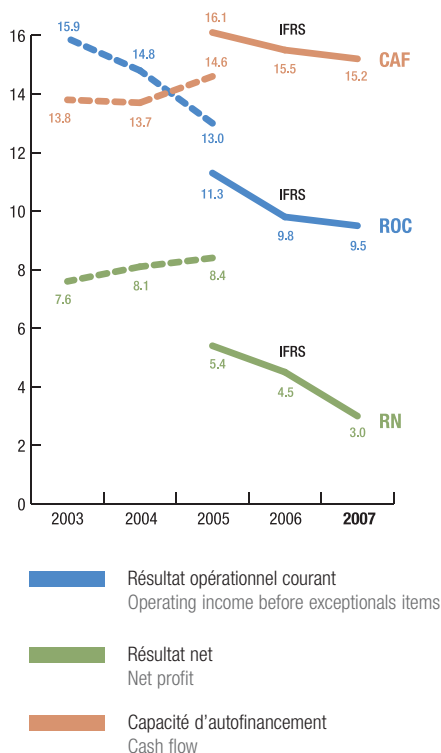


## Evolution des effectifs France et international French and international workforce



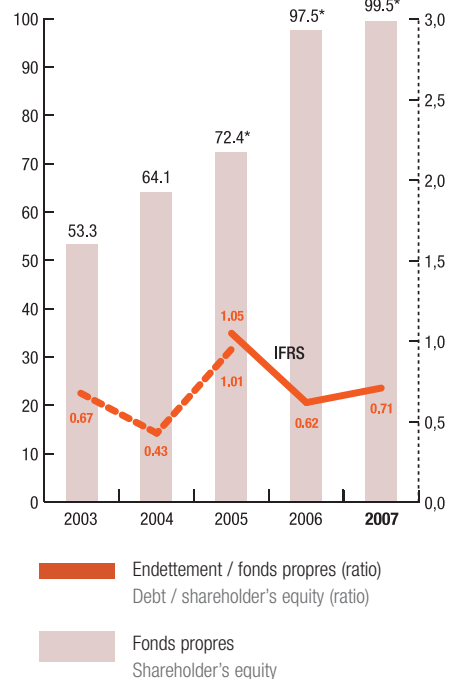
## Evolution du résultat net, du résultat d'exploitation et de la capacité d'autofinancement Net profit, operating profit and cash flow

(en millions d'€ - in million of €)



## Evolution des fonds propres et du ratio endettement / fonds propres Shareholder's equity and debt / shareholder's equity ratio

(en millions d'€ - in million of €)



# Sommaire

## Summary



<b>Rapport d'activité / Activity report</b>	<b>8</b>
*1. Introduction à une année constructive / Introduction to a constructive year	10
*2. Analyse de l'exercice / The fiscal year in review	12
*3. Présentation sociale du Groupe / Presentation of Group workforce	22
*4. Analyse financière de l'exercice / Financial analysis of the fiscal year	26
*5. Perspectives 2008 / Outlook 2008	28
*6. Le Gouvernement d'entreprise / Corporate governance	30
*7. Nos produits, nos champions, notre communication / Our products, our champions, our communication	42
*8. Développement Durable / Sustainable development	50
*9. Actionnariat / Shareholders	52
*10. LAFUMA en bourse / LAFUMA on the stock exchange	58
11. Historique du Groupe / Group history	62
*Bilan consolidé et annexes / Consolidated balance sheet and notes	64
*Présentations des résultats sociaux de LAFUMA SA Presentation of corporate earnings for LAFUMA SA	95
<b>Rapport du Président relatif au fonctionnement du Conseil d'Administration et au contrôle interne</b>	<b>120</b>
<b>Résolutions soumises à l'Assemblée Générale Mixte</b>	<b>124</b>
<b>Renseignements de caractère général concernant le Groupe LAFUMA</b>	<b>131</b>
1. Renseignements de caractère général concernant la société LAFUMA SA	132
2. Informations prescrites par la loi n°206-387 du 31 mars 2006 relative aux offres publiques d'acquisition	134
3. Renseignements concernant l'Administration et la Direction du Groupe	135
4. Personnes assurant la responsabilité du document de référence	135
<b>Organigramme du Groupe / Group structure</b>	<b>136</b>

\* Ces éléments constituent le Rapport du Conseil d'Administration à l'Assemblée Générale Annuelle Ordinaire du 24 janvier 2008 conformément à la réglementation applicable aux sociétés anonymes.

# Le mot du président



Patrick Gabarrou et Philippe Joffard-Lafuma - Ascension Pollux  
Septembre 2007

Chères et chers Actionnaires,

En introduction et dans la rédaction de ce rapport annuel, j'ai, cette année, à me livrer à un double exercice : expliquer des résultats en baisse et présenter un Groupe dont la mutation est en cours de finalisation.

Cette baisse des résultats est liée à un retard dans la mise en œuvre du changement et à un contexte général particulièrement contrariant ainsi que l'a aussi vécu la plupart de nos concurrents.

Le contexte est celui d'un marché qui a vécu successivement 2 saisons météorologiquement défavorables dont les conséquences ont été significatives sur nos ventes et nos stocks.

Notre mutation correspond aux transformations d'un Groupe dont la taille, depuis son introduction en bourse il y a 10 ans, a quadruplé dans un marché en profonde et permanente évolution.

L'exercice 2007 est donc à la fois cette apparente pesanteur et une accélération de notre histoire. Ainsi, cette année nous a permis de confirmer

nos choix stratégiques dans le Développement Durable et dans des signatures de mode, nos investissements à l'international, la vente en ligne, et l'ouverture de magasins. Des choix qui engagent le Groupe dans de nouvelles voies de croissance.

Parallèlement, nous avons initié des changements majeurs avec l'introduction de nouvelles techniques, notre participation à l'évolution de la distribution et enfin, notre présence dans des pays en plein essor, comme la Chine.

Des défis qui sont autant d'opportunités pour le développement du Groupe.

Comme dans chaque rapport, nous évoquerons tout cela en considérant, dans une même explication, l'analyse et la réflexion stratégique.

Enfin, 2008 sera le symbole de cette nouvelle étape.

En vous souhaitant une bonne lecture,

## A word from the president

Dear Shareholders,

In the introduction and drafting of this year's annual report, my task will be two-fold: to explain the decrease in profits and to present a Group with transformations that are presently being finalized.

The decrease in profits is linked to both delays in implementing changes and an adverse overall market context that both we, as well as our competitors, experienced this year.

The market was faced with 2 successive, dim weather seasons. This significantly impacted our sales and inventories.

The transformations effected have resulted in a Group size that has quadrupled since our IPO ten years ago on a market that is constantly and significantly evolving.

FY 2007 was thus a year that seems stagnant and yet represents a fast-paced year for the Group's history. The year was one of validating our strategic choices in Sustainable Development, in working with name fashion designers, as well as moving forward with international investments, e-business and store openings. These choices set us on new paths for future growth.

At same time, we initiated major changes by launching new techniques, through participating in the evolution of distribution channels and in our presence in high growth countries such as China.

These challenges are as much opportunities for the development of the Group.

As with each report, we will approach all of these aspects both from an analytical as well as from a strategic point of view.

Finally, 2008 will mark the beginning of this new phase for the Group.

We sincerely hope you enjoy reading this year's annual report.

A handwritten signature in black ink, reading "Ph Joffard-Lafuma". The signature is written in a cursive style with a horizontal line underneath the name.

Philippe Joffard-Lafuma





# Rapport d'activité

# Activity report



# 1. Introduction to a constructive year

## Structure: analysis and strategy

### COMPETITORS OUTLOOK

Main competitors  
by each division (annual sales) :

#### Outdoor division

- Timberland (USA) : €1,104m (2006)
- Columbia (USA) : €907m (2006)
- The North Face (USA) : €600m
- Patagonia (USA) : €183m (2006)
- Aigle (France) : €114m (2006)
- Berghaus (UK) : €63,2m (2005)

#### Mountain division

- Salomon (France) : €661.4m (2006)
- The North Face (USA) : €600m
- Marmot (Germany) : €93.5m (2005)
- Marmot (USA) : €60m
- Mountain Hardwear (USA) : NC
- Marmot (Switzerland) : €85m (2006)

#### Surfing division

- Quiksilver Group (USA) : €1,663m (2006)
- Billabong (Australia) : €863m (2006)
- Rip Curl (Australia) : €250m (2006)
- O'Neill (USA) : €300m

#### Country division

- Aigle (France) : €114m (2006)
- Barbour (UK) : €110m
- Tretorn (Germany - Puma Group) : NC
- Gates (UK) : NC
- Musto (UK) : €35m

Source:  
Internal source, Outdoordata.com  
and Eurostat 2006.

A closer look at this fiscal year will include the causes of a decrease in our performance but also positive factors that reinforce the strategic fundamentals of the company.

There were basically 10 factors that marked the year. Half of them had negative effects. The other half were positive, setting the Group on a positive track for the future.

#### The 5 negative factors:

- Current operating profits were down 3% due to sales that came in below our objectives. Two reasons for this: 2 seasons of unfavorable weather conditions and delivery delays.
- Net profits were down even more significantly at -32%, mainly due to an increase in borrowing costs (+ 38 %), in combination with inventories generated by 2 bad seasons and a lack of analysis in forward planning.
- A return to a break-even point or to profitability has been delayed by one year for certain international subsidiaries. The 4 subsidiaries in question are in Germany, the U.S., Holland and Spain; changes have already been initiated.

Note that operating expenditure increased €650k, a large portion of which can be considered as investments for the future of the Group.

- Our 8 store openings over the second half of the fiscal year set back operating profits by about €600k between start-up costs and investments.
- Finally, increases in certain raw materials were insufficiently compensated by improved productivity or advantages gained over the dollar.

On the other end of the spectrum, 5 factors confirm the commitment and pertinence of certain critical choices made for our Group in the medium-term:

- For Le Chateau, strategic restructuring was successful, setting the brand on a solid development path. It now only has to follow through with improved financial success, which will be achieved through better productivity and the optimization of its business model.
- International growth at 8.1% was equally spread over developed and developing countries and should be considered as very positive in view of the following 2 points: the decrease in sales of 26.7% in North America linked to 2 strategic and economic decisions (the termination of business relations with one client and of our Canadian operations), as well as the weak Yen which reduced Japanese growth from 11% to 1% in euros.
- The development of Oxbow (9.8 %) confirms the brand's potential and its capacity to expand its offer, especially in footwear, which was one of its growth and profitability drivers.
- The increase (+ 47.1 %) in licensing activities for products as well as for countries strengthens the economic impact of the Group, which now represents a total of €290.8 million versus €270.4 million in 2006 (+ 7.5 %).
- On the 5<sup>th</sup> point, our Oxbow and Lafuma stores surged forward (+ 35 %) and our 2 e-business sites were successfully launched.

Lastly, we would like to highlight R&D achievements that were compensated in the sports arena for Lafuma with the women's title of « champion of trail racing » and a ranking among the top 5 in the men's category. Moreover, we reaped several design awards (Observeur 2007 for a Lafuma backpack and for a Millet shoe at the 2007 Outdoor trade fair). Lafuma, once again, was compensated with 2 "Sustainable Development" awards including the "Entreprise et Environnement" prize in November 2007. All of these credits are very positive for the future.

# 1. Introduction

## à une année constructive

### Plan : analyse et stratégie

L'analyse de cet exercice passe par la revue des raisons de notre baisse de performance mais aussi des éléments favorables qui sont venus renforcer les fondamentaux stratégiques de l'entreprise.

En résumé, nous pourrions retenir 10 faits marquants dont la moitié a eu une incidence négative sur l'exercice et 5 autres ont conforté le Groupe en engageant favorablement son avenir.

#### Du côté des 5 éléments défavorables :

- Un résultat opérationnel courant en baisse de 3 % lié à un chiffre d'affaires en retrait sur nos objectifs et dont la raison est double : 2 saisons météorologiquement contraires et des livraisons insatisfaisantes.
- Un résultat net en baisse plus significative à -32 % principalement liée à une augmentation des frais financiers (+38 %), corollaire des stocks générés par 2 mauvaises saisons et une gestion prévisionnelle insuffisamment analytique.
- Des filiales internationales dont le retour à l'équilibre ou à la rentabilité est retardé d'un an. Les 4 filiales concernées sont en Allemagne, aux U.S.A., en Hollande et en Espagne, sachant que le changement y est d'ores et déjà engagé.

On notera que les frais d'exploitation ont augmenté de 650 K€ tout en considérant qu'une large part peut être assimilée à des investissements pour l'avenir du Groupe.

- Le calendrier d'ouverture de nos 8 nouveaux magasins sur le second semestre de l'exercice a pénalisé d'environ 600 K€ le résultat opérationnel entre les charges de démarrage et d'investissements.
- Enfin, le surcoût de certaines matières insuffisamment compensé par les gains de productivité et par les gains sur le dollar.

A l'inverse de ce constat, nous soulignons **5 autres points qui confirment l'engagement et la pertinence de certains choix** déterminants pour notre Groupe à moyen terme :

- Le bon développement de LE CHAMEAU dont le recadrage stratégique a idéalement fonctionné. La marque n'a plus maintenant qu'à confirmer sa réussite économique qui passe par les gains de productivité et l'optimisation de son modèle.
- La croissance internationale de 8,1 % également répartie entre pays matures et en développement, doit être considérée comme favorable si on intègre ces 2 points : la baisse de 26,7 % en Amérique du Nord liée à 2 décisions stratégiques et économiques (arrêt avec un client et de nos opérations canadiennes), ainsi que la faiblesse du Yen qui a réduit la croissance japonaise de 11 % à 1% en Euro.
- Le développement d'OXBOW (9,8 %) qui confirme le potentiel de la marque et sa capacité à élargir son offre, notamment en chaussure, qui a été l'un des vecteurs de sa croissance et de sa rentabilité.
- La progression (+47,1 %) des licences en produits comme en pays qui renforce le poids économique du Groupe, représente au total 290,8 M€ vs 270,4 M€ en 2006 (+7,5 %).
- En 5<sup>ème</sup> point, on remarquera les performances de nos boutiques sous les enseignes OXBOW et LAFUMA (+35 %) et le très bon démarrage de nos 2 sites de vente en ligne.

Enfin, nous soulignerons que nos efforts en Recherche & Développement ont été récompensés par nos résultats sportifs avec le titre pour LAFUMA de « champion du monde de trail » en femmes, en parallèle d'un classement dans le « top 5 » pour les hommes et plusieurs prix en design (Observateur 2007 pour un sac LAFUMA, ainsi qu'une chaussure MILLET au salon de l'Outdoor 2007) et pour LAFUMA encore, 2 prix en « Développement Durable » dont « Entreprise et Environnement » en novembre 2007. Autant d'éléments à considérer comme très positifs pour l'avenir.

### CONTEXTE CONCURRENTIEL

Principaux concurrents  
par pôle (en chiffres d'affaires) :

#### Pôle Outdoor

- Timberland (Etats-Unis) : 1 104 M€ (2006)
- Columbia (Etats-Unis) : 907 M€ (2006)
- The North Face (Etats-Unis) : 600 M€
- Patagonia (Etats-Unis) : 183 M€ (2006)
- Aigle (France) : 114 M€ (2006)
- Berghaus (Royaume-Uni) : 63,2 M€ (2005)

#### Pôle Montagne

- Salomon (France) : 661,4 M€ (2006)
- The North Face (Etats-Unis) : 600 M€
- Marmot (Allemagne) : 93,5 M€ (2005)
- Marmot (Etats-Unis) : 60 M€
- Mountain Hardwear (Etats-Unis) : NC
- Marmot (Suisse) : 85 M€ (2006)

#### Pôle Surf

- Quiksilver Groupe (Etats-Unis) : 1 663 M€ (2006)
- Billabong (Australie) : 863 M€ (2006)
- Rip Curl (Australie) : 250 M€ (2006)
- O'Neill (Etats-Unis) : 300 M€

#### Pôle Country

- Aigle (France) : 114 M€ (2006)
- Barbour (Royaume-Uni) : 110 M€
- Tretorn (Allemagne - groupe Puma) : NC
- Gates (Royaume-Uni) : NC
- Musto (Royaume-Uni) : 35 M€

Sources :  
Interne, Outdoordata.com et Eurostat 2006.

## 2. The fiscal year in review

We will review the fiscal year: brand-by-brand (Lafuma, Le Chameau, Millet, Oxbow), sector-by-sector (clothing, equipment, footwear, camping furniture), and by what we consider to be our 4 fields of expertise (R&D, industry, sourcing, domestic and international sales, distribution).

Division	09/30/2007	09/30/2006	Variation
	€ in thousands	€ in thousands	
LAFUMA Outdoor (Generalist)	110,397	112,491	- 1.9 %
MILLET Mountain	40,715	40,301	+ 1.0 %
LE CHAMEAU Country	28,688	25,737	+ 11.5 %
OXBOW Surfing	70,753	64,438	+ 9.8 %
<b>TOTAL</b>	<b>250,553</b>	<b>242,966</b>	<b>+ 3.1 %</b>
International	103,299	95,619	+ 8.1 %

### A. Brand-by-brand

#### A.1. Business for Lafuma, or more largely the Outdoor division (- 1.9 %, including + 5 % in export sales)

While international growth for the division is steady (+ 5.0 %), the fiscal year can be viewed as the exact opposite of the 2 previous ones, meaning a return to growth in camping furniture this year and a stability or drop in the other activities.

Indeed, **camping-garden furniture** (+ 5.0 %) reaped benefits from R&D efforts and made a comeback to growth in spite of 2 adverse effects:

- Our voluntary termination of our partnership with our main American client (8 % of sales) due to the client's distribution of copies of our leading model, the Relax.
- Weather conditions that did not work in our favor over the summer period, putting a damper on expected double digit growth. Moreover, based on our order book at the end of June 2007, we forecasted growth of 10 %, half of which was scratched due to weather conditions.

Nevertheless, we made important headway in revamping the collection in the way of designs and innovations. These achievements were validated by the market. Moreover, we won each legal case before the courts (3 out of 3) for patent-right infringements, which leads us to expect positive decisions for future legal actions (8 underway).

Highlights of other business sectors:

- **Textiles:** (- 2.3 %), a strong disparity in sales between France at - 12.5 % and export at + 14.1 %. The former was adversely affected by the weather, while the latter compensated and thrived under the same conditions owing to a buoyant market and solid sales (Italy, Northern and Central Europe, Asia).
- **Equipment:** the poor performance of tent sales (- 9.6 %), weighed in on overall business, in spite of stability in international sales (+ 1 %). The collection did not particularly stand out for the year, however, corrections were implemented; improvements and coherence came into focus for 2008 and 2009.
- **Footwear:** a changeover in our choices for new waterproof-breathable technology (Outdry®), with the breathable element being more important, was the main cause of a drop in sales (- 2.8 %). This was even more detrimental for international sales in spite of a better performance (+ 1 %). The gap in domestic compared to international sales has 2 causes: sales arguments on this technological evolution were inadequately developed to a traditionally conservative market, in addition to a delay in the finalization of products (see explanation in the paragraph on footwear page 17). These two negative factors were easier to manage on the French market.
- **International sales:** growth of 5% can be seen as honorable in light of marked decreases in the States and the disadvantageous impact of certain currencies including the dollar and the yen.

The « Jean » business under the Ober brand (part of the Outdoor division) posted growth of 8%, resulting in a comeback to operating profitability owing to 3 main factors:

- Quality servicing to large-scale distribution, enabling us to test a computer system designed for automatic restocking.
- Design efforts in harmony with the fundamentals of the brand.
- A dynamic sales approach.

These elements confirm the strategic interest of Ober focusing on:

- A solid expertise in « Jeans » benefiting the entire Group with new avenues of opportunities, especially for Oxbow.
- An expansion of the « Jean » offer to include other products that make up the core competencies of the Group (micro polar fleece and backpacks), geared at large-scale distribution in France.

## 2. Analyse de l'exercice

Nous commenterons l'exercice en passant en revue l'activité de nos 4 marques (LAFUMA, LE CHAMEAU, MILLET, OXBOW), de nos 4 secteurs d'activité (le vêtement, le matériel, la chaussure, le mobilier), ainsi que ce que nous considérons comme nos 4 métiers (la R & D, l'industrie et le sourcing, la commercialisation en France et à l'International, et enfin la distribution).

Pôles	30/09/2007	30/09/2006	Variation
	CA en milliers d'€	CA en milliers d'€	
LAFUMA Outdoor (Grand Public)	110.397	112.491	- 1,9 %
MILLET Montagne	40.715	40.301	+ 1,0 %
LE CHAMEAU Country	28.688	25.737	+ 11,5 %
OXBOW Surf	70.753	64.438	+ 9,8 %
<b>TOTAL</b>	<b>250.553</b>	<b>242.966</b>	<b>+ 3,1 %</b>
International	103.299	95.619	+ 8,1 %

### A. Analyse par marque

#### A.1. Activité LAFUMA ou plus largement le pôle Outdoor (-1,9 %, dont +5 % à l'Export)

Si la croissance internationale s'est maintenue (+5,0 %), l'exercice doit être analysé comme à l'envers des 2 précédents par le retour de la croissance en mobilier en parallèle d'une stabilité ou d'une baisse des autres activités.

En effet, le **mobilier de camping-jardin** (+5,0 %) a bénéficié des efforts engagés en R&D et a renoué avec la croissance malgré 2 éléments contraires :

- L'arrêt volontaire de notre partenariat avec notre principal client américain (8 % du chiffre d'affaires) à la suite de sa commercialisation de copies de notre modèle leader, la relax.
- Et une météorologie contraire sur l'été qui a freiné une progression attendue à 2 chiffres. Encore à fin juin 2007, nous programmions, à partir de notre carnet d'ordres, une croissance de 10 % dont la moitié a été annulée par les effets climatiques.

Néanmoins, on retiendra principalement que le travail de refonte de la collection portant sur le design et l'innovation a été validé par le marché quand, en parallèle, nous avons gagné chaque jugement (3 sur 3 favorables) en réparation lors de nos actions contre les copies. Cela nous permet d'attendre sereinement le résultat des procédures (8 en cours) qui suivent.

Pour les autres secteurs nous soulignerons :

- En **textile** (-2,3 %), un fort contraste entre la France à -12,5 % et l'Export à +14,1 %. L'une étant marquée principalement par la météo quand l'autre compense le même aléa par le dynamisme du marché et la performance commerciale (Italie, Europe du Nord et Centrale, Asie).
- En **équipement**, les mauvaises performances de la tente affectent globalement notre activité (-9,6 %), malgré un maintien international (+1 %) sur fond de collection insuffisamment différenciée et dont l'évolution et la cohérence ont été corrigées sur 2008 et 2009.
- Concernant la **chaussure**, notre changement dans le choix d'une nouvelle technologie d'imperméabilité-respirabilité (Outdry®) qui privilégie ce dernier élément, a été la cause principale du repli de nos ventes (-2,8 %). Elle a d'ailleurs été plus marquée à l'International qu'en France où nous avons conservé une légère croissance (+1 %).  
Ce décalage entre France et Export a 2 raisons : une explication insuffisamment argumentée sur cette évolution technologique à un marché traditionnellement conservateur et enfin, un retard dans la mise au point définitive des produits (cf. les explications au paragraphe chaussure page 17).  
Deux défauts plus facilement maîtrisables sur notre marché intérieur que sur les autres...
- Enfin, l'**International** dont la progression de 5 % peut être considérée comme honorable au regard de la forte baisse américaine et du poids défavorable de certaines monnaies dont le dollar et le Yen.

Concernant l'**activité « Jean »** sous la marque OBER qui est intégrée au pôle Outdoor, une croissance de 8 % a permis son retour à la rentabilité d'exploitation grâce à 3 principaux éléments :

- La qualité de son service auprès de la grande distribution qui nous a permis de tester un système d'information de réassorts automatiques.
- Le travail sur le design en phase avec les fondamentaux de la marque.
- Le dynamisme commercial.

Cela permet de confirmer l'intérêt stratégique d'OBER sur :

- L'expertise « Jean » au profit du Groupe avec un gisement d'opportunités, notamment auprès d'OXBOW.
- L'élargissement de son offre « Jean » à d'autres produits maîtrisés par le Groupe (micro-polaire ou sac à dos), et dédiés à la grande distribution en France.

## A.2. Le Chameau or the Country division (+ 11.5 %, including + 23 % in export sales)

Confirmation of the brand's strong comeback on all product ranges.

Growth in this division after 2 difficult years illustrates, among other things, the interest in maintaining balanced complementarities in our Outdoor offer. This performance is attributed to 3 main factors:

- International business was up 23 % in key countries such as the U.K. where the brand is practically an « icon » in its activity domain and in Germany with significant growth (+ 20 %).
- Textiles benefited from a shift to more top-of-the-line positioning in combination with the successful integration of the riding line under the brand « G. Schumacher ».
- Finally, as opposed to the other divisions, the rainy summer benefited and accelerated sales at the onset of the 2007 season.

After this first phase, Le Chameau will focus on the following actions in fiscal 2008:

- Strengthening the appeal of its footwear collection, in line with the image of its rubber boot and textile offer.
- Concentrating on its industrial strategies.
- Maintaining its sales dynamic, especially in export sales.

## A.3. Millet or the Mountain division (+ 1 %, including + 3.6 % in export sales)

This division experienced a slowdown in sales for the first time in 10 years for 3 reasons:

- Poor delivery performance at the end of September due to failures in Group support services, impacting the brand by a loss of 4% in growth.
- A 2006/2007 winter season with no snow, radically halting expectations for restocking demands, estimated at 3-4% in sales.
- Finally, international development did not mirror the same stagnation experienced on the French market, except in Japan where the value of the yen cancelled out growth.

The brand strengthened its offer in technical top-line products with innovations on mountaineering boots (innovation award at the 2007 summer Outdoor trade fair), backpacks (with a model that integrates a solar panel for more autonomy for climbers and trekkers) and garments with improved freedom of movement and new fabrics.

On the international front, Millet signed an extension to its licensing agreement for China at the end of October 2007 with its Korean partner, Edelweiss, who through licenses doubled its sales over the past 3 years in South Korea alone.

In distribution, Millet opened up 2 new Millet brand-name stores in partnership with generalist clients at the top French ski resorts of Val d'Isère (December 2006) and Chamonix (November 2007). Another fully held store was opened up in Tokyo at the end of October 2007 after the initial success of the Osaka store, opened in 2006.

Millet has embarked on a new development phase through an offer that is even more innovative and affordable. It has increased its international presence and has a closer contact and understanding of its customers through outlets located in highly symbolic locations.

## A.4. Oxbow or the Surfing division (+ 9.8 %, including + 13.8 % in export sales)

Although growth came in slightly below expectations, the sales dynamic for the brand implemented upon its integration into the Group has proven effective.

There were 6 key events during the fiscal year:

- 6 new store openings, 4 of them are highly symbolic in Biarritz, Hossegor and Chamonix, as well as one other in the center of Bordeaux, the home base of Oxbow.
- The successful launch of the footwear offer by mobilizing the expertise acquired from Bishoes. Sales totaled €1 million for the brand in the first year.
- A return to organizing competitive events with the comeback of the world longboard championship, an integral part both of the history of surfing as well as of Oxbow.
- The nomination of an art director to confirm style choices. At the same time, more technically sophisticated collections will be making a comeback with Group support; also slated are new winter sports products and innovations on neoprene wetsuits.
- International growth slowed over the past 5 years; however, positive effects were registered from subsidiaries in the Group, even if investments weighed in on their profitability.
- Finally, after 4 years of flat sales, product licenses jumped 16% for 3 reasons: a better monitoring of this business activity, a change in certain partners and the dynamic nature of the brand in its core business activity.

A slight drop in profitability had mainly 2 causes:

- Investment costs for launching stores, most were opened over the last 4 months of the fiscal year.
- Costs related to international development.

These 2 factors will play a positive role over fiscal 2008 or will be voluntarily and strategically maintained as investment costs for our setups in Asia and the United States.

This enables us to draw the lines for 2008 development:

- Continued growth with a priority on international business.
- Expansion in textile creation, with a focus on new lines in swimsuits, baggage and jeans.
- Keeping profitability over 11% through better control over costs and sales margins.

## A.2. LE CHAMEAU ou pôle Country (+11,5 %, dont +23 % à l'export)

La confirmation d'un très fort retour de la marque autour de l'ensemble de ces produits.

La croissance de ce pôle qui illustre au passage, après 2 années difficiles, tout l'intérêt d'une bonne complémentarité de notre offre Outdoor, est liée à 3 principaux facteurs :

- L'International qui progresse de 23 % avec des pays-clés comme le Royaume-Uni où la marque est quasi « icônique » dans son domaine d'activité, et l'Allemagne avec une croissance significative (+20 %).
- Le textile favorisé par l'évolution plus haut de gamme de la collection et pour l'intégration réussie de la ligne équitation sous le label « G. SCHUMACHER ».
- Enfin, la météo pluvieuse de cet été 2007 qui, à l'inverse des autres pôles, a renforcé et accéléré notre début de saison 2007.

Après cette première étape, LE CHAMEAU s'attachera sur l'exercice 2008 aux actions suivantes :

- Le renforcement de l'attractivité de sa collection chaussure, à l'image de son offre botte et textile.
- Sa politique industrielle.
- Le maintien de sa dynamique commerciale, plus particulièrement à l'export.

## A.3. MILLET ou pôle Montagne (+1 %, dont +3,6 % à l'export)

Ce pôle marque le pas pour la première fois depuis 10 ans pour 3 raisons :

- Une mauvaise livrabilité à fin septembre imputable aux directions support du Groupe qui a pénalisé la marque de 4 % de croissance.
- Un hiver 2006/2007 sans neige qui a stoppé net les attentes de réassorts estimées à 3-4 % du chiffre d'affaires.
- Enfin, le développement International qui n'a pas relayé la stagnation du marché intérieur, sauf au Japon où la valeur du Yen en a effacé la croissance.

La marque en a profité pour renforcer son offre sur le haut de gamme technique avec des innovations dans le domaine de la chaussure d'alpinisme (prix de l'innovation au salon de l'Outdoor Été 2007), du sac à dos (avec un modèle à panneau solaire favorisant l'autonomie des cordées ou des trekkeurs) et du textile via l'ergonomie des modèles et l'introduction de nouvelles matières.

A l'International, MILLET a signé fin octobre 2007 une extension de son accord de licence à la Chine avec son partenaire coréen, EDELWEISS, qui a doublé en licences son chiffre d'affaires sur les 3 dernières années sur la seule Corée.

Côté distribution, MILLET a ouvert, en partenariat avec des clients généralistes, 2 magasins à enseigne exclusive MILLET à Val d'Isère (décembre 2006) et à Chamonix (novembre 2007). Enfin, en direct, un magasin à Tokyo fin octobre 2007 après le premier succès d'une ouverture en 2006 à Osaka.

MILLET aborde donc une nouvelle étape de son développement via une offre à la fois plus innovante et plus accessible, une présence plus internationale et une plus grande proximité avec le consommateur grâce à des points de vente dans des lieux hautement symboliques.

## A.4. OXBOW ou pôle Surf (+9,8 %, dont +13,8 % à l'export)

Croissance légèrement en deçà des attentes mais qui confirme néanmoins la dynamique commerciale de la marque engagée depuis son intégration dans le Groupe.

On retiendra de l'exercice ces principaux moments :

- L'ouverture de 6 nouveaux magasins dont 4 hautement symboliques à Biarritz, Hossegor et Chamonix, ainsi qu'un autre au centre de Bordeaux, la ville d'OXBOW.
- Le lancement réussi de son offre chaussure qui a atteint 1 M€ de chiffre d'affaires sous sa marque en année 1 en s'appuyant sur la compétence acquise auprès de BISHOES.
- Le retour en compétition avec la relance du championnat du monde de « longboard » qui est à la fois l'histoire du surf et celle d'OXBOW.
- La nomination d'un directeur de la création pour confirmer l'orientation style tout en s'appuyant sur le retour de collections plus techniques avec l'appui du Groupe dans le domaine des sports d'hiver et des innovations sur les combinaisons néoprènes.
- La croissance internationale, qui marquait le pas, depuis 5 ans et dont les effets positifs proviennent des filiales Groupe même si les investissements ont pesé sur leur rentabilité.
- Enfin, le succès de nos licences produits qui, après 4 ans de stabilité, ont progressé de 16 % via 3 facteurs : un meilleur suivi de leur activité, le changement de certains partenariats, et enfin le dynamisme de la marque dans son activité principale.

La légère baisse de la rentabilité est due à 2 principaux éléments :

- Les investissements engagés sur les magasins pour la plupart ouverts sur le dernier tiers de l'exercice.
- Le coût du développement international.

Ces 2 éléments joueront favorablement sur l'exercice 2008 ou alors seront volontairement et stratégiquement maintenus comme des charges d'investissements pour nos implantations en Asie et aux U.S.A.

Cela permet d'indiquer les axes de développement sur 2008 :

- Croissance maintenue avec une priorité internationale.
- Renforcement de la création en textile, avec un effort sur les lignes de maillot de bain, de bagage et de Jean.
- Maintien d'une rentabilité supérieure à 11 % par une meilleure maîtrise des frais et de la marge commerciale.

## B. Sector-by-sector

The Group is concentrated into 4 activity sectors: clothing, equipment, footwear and furniture. Percentage representation for each sector has not varied significantly from one year to the next.

### B.1. Clothing (62.5 % vs. 61.6 % of Group sales, growth of + 4.5 %)

- This leading sector for the Group was only launched in 1992.
- Since the integration of Oxbow, textile collections have clearly become the majority. All outdoor consumer needs are covered via the 4 Group brands with their diverse product offers.

The goals for the Group are three-fold:

- To encourage creation by freeing up as much as possible each brand from technical constraints by using the principle of a common chassis. Repositioning the collections up-line according to the theme of « Outdoor lifestyle » through Lafuma via partnerships with designers (Mugler and Agatha Ruiz de la Prada) will be a key factor in differentiating our offer on the most buoyant Outdoor segment that is characterized by both fashion and technical sophistication. Likewise, many luxury brands are now drawing their inspiration from Outdoor themes.
- To generate a pool of common fabrics used by the Group in order to lower the number of materials used and thereby increase our buying power with each supplier.
- To internationalize our collections, with an Asian appeal among others, in order to better adapt our offer to the demands of these new markets in terms of sizes, styles and even seasons.

Existing under 4 complementary divisions-brands with solid synergies, supported by marketing, industrial and international strategies, gives the Group a leading edge on the market.

### B.2. Equipment (12.0 % of sales, at - 6.7 %)

In brief, this was the main frustration for the fiscal year. Indeed, no collection or line posted satisfactory performance except for sleeping bags, with new growth in the U.S. and its launch at Millet (albeit marginal in both cases).

Causes? A lack of coherence and a difficult market context. Refocusing efforts are underway and will include the following 3 principles:

- Uncompromisingly build collections that are in phase with the image of our 2 backpack brands, Lafuma and Millet. This idea has already successfully translated into new collections specifically designed for women, a "100% Sustainable Development backpack" and innovations such as solar panels on packs at Millet.
- Use Group synergies for materials, the common chassis and shared innovation.
- Finally, expand the baggage offer. This activity has posted the highest increases within the Group and on the market. Decidedly, the brands can gain market shares on these products.

The focus for 2008 will be on harnessing brand reputation, competencies and solid market potential and transforming these advantages into success.

### B.3. Footwear and rubber boots (13.1 % of Group sales, at + 4.7 %)

Driven more by rubber boots than by footwear, this product line embarked on a new strategic direction in 2007. This new direction repositions Lafuma on an offer that excludes GORE-TEX®, though maintained by Millet and Le Chameau.

There are two reasons for this:

- The entry price for GORE-TEX® models on the market is highly competitive; Lafuma and other brands suffered to the point of creating a market situation where our other developments such as the « trail » line, fell out of the limelight.
- We chose Outdry®, a differentiating technology, because it maintains the same level of waterproofing and increases the level of breathability. This market demand is a priority for consumers, as proven by the success of footwear such as Geox.

The minimal portion of sales for Lafuma products using Gore fabrics allowed us to make this choice without much economic impact. This calculated decision led to a logical drop in turnover and a delay of 2 years before a return to growth, scheduled for 2009.

A reorganization of the collection has now been achieved; re-conquering market share is in the works; at the same time added value from innovation and differentiation will increase our profit margins.

**Rubber boots**, an 11% increase corresponds to a year that was rainy and highly dynamic for sales.

Launching certain models that are more and more upscale corresponds to demands on new markets such as Russia. Other models have been launched that are more « trendy » for demands coming from the U.K. and Japan. These new models are in line with our fashion and technical positioning.

### B.4. Furniture (12.4 % of sales, at + 5.0 %)

We had been waiting for this year for 2 years.

In spite of 2 negative events: the termination of business relations with our leading American customer (8% of sales) due to the distribution of copies, and a catastrophic rainy summer, the furniture business posted 5 % growth.

3 reasons for this:

- The revamping of the collection with a top-line positioning through new designs and innovations.
- The return of an Outdoor-Indoor offer based on « clever » features and designs for this type of market where our models would be ideally positioned.
- With oil at 100 dollars a barrel, Asia-Europe transport costs are higher than actual production costs.

Also on this note, the relax lounge has just been awarded the « Entreprise et Environnement » eco-design prize.

In parallel, we increased legal actions to protect our patents and models, set up market surveillance actions and systematically file suits with jurisprudence working in our favor and becoming more and more dissuasive.

At the same time, we have modernized our industrial set ups by automating operations in French factories and by relocating others. These changes will be finalized during the first half of 2008.

All in all, the turnaround in furniture seems to be setting this business into a positive cycle of growth and profitability.



## B. Analyse par secteur d'activité

Le Groupe recouvre 4 secteurs d'activité dont la part dans le Groupe n'a quasiment pas varié d'un exercice à l'autre : le vêtement, le matériel, la chaussure et le mobilier.

### B.1. Le vêtement (62,5 % vs 61,6 % du chiffre d'affaires Groupe et +4,5 %)

- Première famille du Groupe qui pourtant n'a lancé cette activité qu'en 1992.
- Depuis l'intégration d'OXBOW, la collection textile devenue nettement majoritaire, couvre, via les 4 marques du Groupe et l'offre produits, l'ensemble des besoins du consommateur outdoorien.

L'enjeu pour le Groupe est triple :

- Favoriser la création en libérant le plus possible chaque marque des contraintes techniques selon le principe du châssis commun. Ainsi, la remontée en gamme sur le thème de « l'Outdoor style de vie » effectuée par LAFUMA via des signatures de créateurs (MUGLER et Agatha RUIZ de la PRADA), est un élément clé de différenciation sur le segment le plus actif de l'Outdoor qui se situe entre Technique et Prêt-à-porter. On notera d'ailleurs que l'Outdoor inspire actuellement de nombreuses marques de luxe.
- Générer une banque de matières communes pour diminuer le nombre de références et augmenter nos parts d'achats avec chaque fournisseur.
- L'internationalisation de nos collections, entre autres asiatiques, pour mieux répondre aux spécificités de ces nouveaux marchés en taille, en style, et voire en saison.

Etre 4 pôles-marques, complémentaires et synergiques, appuyés sur une stratégie marketing, industrielle et internationale, devient alors un atout déterminant.

### B.2. Le Matériel (12,0 % du chiffre d'affaires, à -6,7 %)

En résumé, la principale frustration de l'exercice. En effet, aucun pôle, aucune famille, sauf le sac de couchage avec une nouvelle progression aux U.S.A. et son lancement chez MILLET (marginiaux dans les 2 cas), n'ont apporté de satisfaction.

La cause ? Un manque de cohérence et un marché difficile. Le recentrage est en cours autour des 3 principes suivants :

- Avoir, sans compromis, des collections en phase avec l'image de nos 2 marques de sacs à dos LAFUMA et MILLET. Cela a été initié avec succès avec les collections dédiées aux femmes, le sac « 100 % Développement Durable » et des innovations comme l'énergie solaire chez MILLET.
- Faire jouer là aussi les synergies Groupe en matières, châssis commun et innovation partagée.
- Enfin, élargir l'offre « bagage » qui représente l'activité qui progresse le plus favorablement en interne comme sur le marché, et sur laquelle nos marques ont une place à prendre.

Bref, transformer l'historique de nos marques, nos compétences et une disponibilité marché en un retour gagnant. C'est l'objectif 2008.

### B.3. La chaussure et la botte (13,1 % du chiffre d'affaires Groupe, à +4,7 %)

Plus portée par la botte que par la chaussure, cette famille de produit a pris un virage stratégique en 2007.

Ce virage consiste à avoir repositionné LAFUMA sur une offre sans GORE-TEX® que conservent parallèlement MILLET et LE CHAMEAU.

Deux raisons à cela :

- La compétition prix sur l'entrée de gamme GORE-TEX® dont LAFUMA faisait les frais avec d'autres marques au point d'obscurcir la pertinence de nos autres développements comme le « trail ».
- Le choix d'une technologie différenciante avec OUTDRY® qui, tout en assurant le même niveau d'imperméabilité, assure plus de performance en respirabilité ; attente actuellement prioritaire pour le consommateur comme le prouve un succès comme celui de GEOX.

La part de GORE dans le chiffre d'affaires LAFUMA permettait d'effectuer ce choix sans trop d'incidence économique. Cette décision entraînait une baisse logique du chiffre d'affaires et en connaissance de cause une attente de 2 ans pour un retour à la croissance programmé sur 2009.

Si la réorganisation de la collection est réalisée, la reconquête des parts de marché est en cours, en parallèle d'une remontée des marges par la valeur ajoutée de l'innovation et de la différenciation.

**Côté botte**, la progression de 11 % correspond à une année à la fois pluvieuse et commercialement dynamique.

La sortie de modèles toujours plus haut-de-gamme correspond à l'attente de nouveaux marchés comme la Russie, et d'autres plus « tendance » comme le Royaume-Uni ou le Japon ; répondant ainsi à un positionnement autant mode que technique.

### B.4. Le Mobilier (12,4 % du chiffre d'affaires, à +5,0 %)

Nous attendions cette année depuis 2 ans.

Malgré 2 événements négatifs : l'arrêt de la collaboration avec notre premier client américain (8 % du chiffre d'affaires) pour cause de copies, et une saison estivale météorologiquement catastrophique, cette activité s'inscrit en hausse de 5,0 %.

3 explications :

- La reconstruction de la collection sur le haut-de-gamme via le design et l'innovation.
  - Le retour à une offre Outdoor-Indoor fondée sur le caractère « malin » et design de ce genre de produit et dans lequel s'inscrivent idéalement nos modèles.
  - Le prix du transport Asie-Europe qui, avec un baril à 100 dollars, rend son coût de transport plus élevé que son coût de fabrication...
- On soulignera, à ce propos, que la relax vient de recevoir le prix de l'éco-produit « d'Entreprise et Environnement ».

Parallèlement, nous avons renforcé les actions de protection de nos brevets et modèles avec une veille « marché », l'engagement systématique d'actions juridiques et une jurisprudence en notre faveur qui commence à être de plus en plus dissuasive.

Parallèlement toujours, nous modernisons notre parc industriel en finalisant l'automatisation de nos opérations françaises et en délocalisant celles qui ne peuvent l'être. Tout cela sera finalisé au cours du premier semestre 2008.

L'activité « mobilier » paraît donc être repartie dans un cercle favorable de croissance et de rentabilité.

## C. 4 core competencies

The Group possess 4 complementary competencies that together differentiate us from our competitors.

These 4 competencies are innovation, control over our industrial activities and sourcing, our network of subsidiaries abroad and finally, our confirmed commitment to « classic » as well as new distribution channels

### C.1. Research & Development (2.5 % of sales)

There are 3 main development directions for R&D:

- A technological revolution is underway in choosing concepts and constructions that will make our products leaders and not followers in terms of innovation. A case in point is the Lafuma choice of Outdry® for footwear, packs that are 100% Sustainable Development and other packs with load transfer mechanisms.
- Style must define the product as much as the brand does. Choices here are in new manufacturing techniques such as high frequency seam welding. This fulfils a two-fold objective of combining design and technology.
- Finally, Sustainable Development must truly be considered as a technological break-through given our innovations in manufacturing processes and a new approach to analyzing value.

### C.2. From « Made by LAFUMA » to « Made for LAFUMA »

Our product sourcing strategy can be understood through 3 percentages representing sales:

- 16 % of products are manufactured in France, mainly camping furniture and upscale rubber boots. These products must therefore be the symbol of a double added value in terms of quality as well as in industrial organization.
- 18% are manufactured in our relocated factories in Tunisia, Hungary (clothing for both), Morocco (rubber boots) and China (backpacks). Note that one third of this 18 % is subcontracted to factories located near these setups, adding flexibility to our business according to volumes and seasons.
- Finally, 66 % are completely subcontracted, meaning the Group designs the products, sets specifications and then sub-contracts production (under group supervision over industrial, labor and environmental aspects). This percentage will increase owing to growth in our new business activities and a planned decrease in our industrial commitments.

Investments made over the past two years:

Designations	09/30/2007	09/30/2006
Intangible assets	3,173	2,883
Tangible assets	8,943	5,342
Capital assets <sup>(1)</sup>	-132	3,120
<b>TOTAL</b>	<b>11,984</b>	<b>11,345</b>

<sup>(1)</sup> including the acquisitions of companies without addition of cash balances.

Intangible investments mainly include software, goodwill and registration fees for patents and brands.

Tangible investments mainly include equipment, construction and furniture for stores, computer equipment.

### C.3. International business

	09/30/2007	09/30/2006	Variation	% of total sales
(in millions of €)	Amount	Amount	2007/2006	
<b>Europe (except France):</b>	<b>71.4</b>	<b>64.1</b>	<b>+11.4 %</b>	<b>28.4 %</b>
Germany	11.3	10.9	+3.7 %	4.5 %
Belgium	12.6	11.2	+12.5 %	5.0 %
United Kingdom	11.9	10.6	+12.3 %	4.8 %
Holland	5.1	5.4	-6.5 %	1.7 %
Italy	7.2	5.8	+24.1 %	2.9 %
Spain	7.0	7.1	-1.4 %	2.8 %
Northern and Central Europe	16.3	13.1	+24.4 %	6.5 %
<b>North America</b>	<b>5.5</b>	<b>7.5</b>	<b>-26.7 %</b>	<b>2.2 %</b>
<b>Others including Asia</b>	<b>26.4</b>	<b>24.0</b>	<b>+10.0 %</b>	<b>10.5 %</b>
<b>Total International sales</b>	<b>103.3</b>	<b>95.6</b>	<b>+7.5 %</b>	<b>41.1 %</b>
<b>Asia licensing</b>				
LAFUMA Korea	17.4	9.4	+85.1 %	
MILLET Korea	5.5	3.9	+41.0 %	
OXBOW Japan	1.3	0.6	+116.0 %	
<b>Total International Licenses</b>	<b>24.2</b>	<b>13.9</b>	<b>+74.1 %</b>	
<b>TOTAL INTERNATIONAL BUSINESS</b>	<b>127.5</b>	<b>109.5</b>	<b>+16.4 %</b>	

#### Business activities managed by the Group

Globally growth was up 8.1 % in spite of two lackluster performances and one area that was a disappointment. U.S. sales dropped (- 26.7 %) for reasons developed in greater detail under the furniture section of this report (termination of business relations with our leading furniture client and the impact of the weak dollar). Sales in Holland also were down (- 6.5 %) due to a change in organization.

And lastly Spain posted a slight drop in sales (- 1.4 %) on a market that is however buoyant; this was mainly due to the local Lafuma-brand sales organization, which has been restructured.

## C. Analyse de 4 métiers

Le Groupe se reconnaît dans 4 métiers complémentaires qui font l'une de nos différenciations sur le marché.

Ces 4 métiers sont l'innovation, la maîtrise de nos activités industrielles et de sourcing, notre réseau de filiales à l'international et, enfin, notre engagement confirmé dans la distribution « classique » et nouvelle.

### C.1. La Recherche & Développement (2,5 % du chiffre d'affaires)

Nous avons retenu 3 principaux axes de Recherche & Développement :

- La rupture technologique par le choix de concepts matière ou de construction qui doivent faire de nos produits des initiateurs et non des suiveurs comme le sont chez LAFUMA la chaussure Outdry® ou le sac 100 % Développement Durable ou à « report de portage ».
- Le style qui doit signer autant que la marque l'appartenance du produit. Ainsi, le choix de nouvelles technologies de confection, comme la soudure à haute fréquence, répond à ce double objectif de design et de technique.
- Enfin, le Développement Durable qui doit être considéré comme une véritable rupture technologique par l'innovation de nos process de production et sa nouvelle approche de l'analyse de la valeur.

### C.2. Du « Made by LAFUMA » au « Made for LAFUMA »

3 chiffres en équivalent chiffre d'affaires résumant notre stratégie d'approvisionnement produits :

- 16 % des produits sont fabriqués en France, principalement en mobilier de camping et en botte caoutchouc haut de gamme. Ils doivent être le symbole d'une double valeur ajoutée dans la qualité et l'organisation industrielle.
- 18 % sont réalisés dans nos usines délocalisées en Tunisie, Hongrie (vêtements pour les 2), Maroc (bottes) et Chine (sacs). On soulignera que le tiers de ces 18 % est sous-traité dans des usines de proximité, afin de lisser notre activité en fonction des volumes et de la saisonnalité.
- Enfin, 66 % sont intégralement sous-traités ce qui signifie que le Groupe conçoit les produits, en définit le cahier des charges et en sous-traite (sous son contrôle industriel, social et environnemental) la fabrication. Ce pourcentage a vocation à progresser du fait de la croissance de nos activités nouvelles et de la volonté d'une diminution maîtrisée de nos engagements industriels.

Investissements réalisés au cours des 2 derniers exercices :

Désignations	30/09/2007	30/09/2006
Immobilisations incorporelles	3 173	2 883
Immobilisations corporelles	8 943	5 342
Immobilisations financières <sup>(1)</sup>	-132	3 120
<b>TOTAL</b>	<b>11 984</b>	<b>11 345</b>

<sup>(1)</sup> y compris acquisitions de sociétés nettes de la trésorerie acquise.

Les investissements incorporels concernent principalement les logiciels, les fonds de commerce et les dépôts de brevets et de marques.

Les investissements corporels comprennent notamment les équipements industriels, les agencements et mobilier de boutiques, le matériel informatique.

### C.3. L'International

	30/09/2007	30/09/2006	Variation	% du C.A. total
(en millions d'€)	Montant	Montant	2007/2006	
<b>Europe (hors France) :</b>	<b>71,4</b>	<b>64,1</b>	<b>+11,4 %</b>	<b>28,4 %</b>
Allemagne	11,3	10,9	+3,7 %	4,5 %
Belgique	12,6	11,2	+12,5 %	5,0 %
Royaume-Uni	11,9	10,6	+12,3 %	4,8 %
Hollande	5,1	5,4	-6,5 %	1,7 %
Italie	7,2	5,8	+24,1 %	2,9 %
Espagne	7,0	7,1	-1,4 %	2,8 %
Europe Nord et Centrale	16,3	13,1	+24,4 %	6,5 %
<b>Amérique du Nord</b>	<b>5,5</b>	<b>7,5</b>	<b>-26,7 %</b>	<b>2,2 %</b>
<b>Autres dont Asie</b>	<b>26,4</b>	<b>24,0</b>	<b>+10,0 %</b>	<b>10,5 %</b>
<b>Total C.A. International</b>	<b>103,3</b>	<b>95,6</b>	<b>+7,5 %</b>	<b>41,1 %</b>
<b>Asie sous licences</b>				
LAFUMA Corée	17,4	9,4	+85,1 %	
MILLET Corée	5,5	3,9	+41,0 %	
OXBOW Japon	1,3	0,6	+116,0 %	
<b>Total Licences Internationales</b>	<b>24,2</b>	<b>13,9</b>	<b>+74,1 %</b>	
<b>TOTAL ACTIVITES ECONOMIQUES INTERNATIONALES</b>	<b>127,5</b>	<b>109,5</b>	<b>+16,4 %</b>	

#### Les activités suivies par le Groupe

En croissance de 8,1 % malgré deux mauvaises performances et une déception : les U.S.A. (-26,7 %) pour les raisons évoquées plus complètement au chapitre mobilier (arrêt de la collaboration avec notre premier client mobilier et incidence de la faiblesse du \$), ainsi que la Hollande (-6,5 %) dans le cadre d'un changement d'organisation.

Enfin, la légère baisse espagnole (-1,4 %) s'est effectuée sur un marché pourtant porteur. Elle est essentiellement imputable à la marque LAFUMA dont l'organisation commerciale locale est aujourd'hui changée.

Increases in Asia are all the more interesting with a lower ¥ compared to the euro; Japan represents 38 % of business in Asia and 10 % of total export sales. The disadvantageous exchange rate cost 1 percentage point in total international growth.

Countries where the Group has subsidiaries:

- **The United Kingdom:** the Group holds 50%, the other half has been held since 2002 in partnership with the Waktare family who launched Le Chameau in England in 1992. It now markets our 4 brands, with an increase in sales (+ 12.3 %), and profitability (+ 17 %).
- **Belgium:** founded in 1990 this company is held by 3 partners, including Lafuma and the historical directors of this sub. It markets our 4 brands and experienced a sharp increase in business; the main growth drivers are Oxbow and Lafuma.
- **Italy:** held at 100% by the Group, it now markets all 4 brands.
- **Spain:** held at 100 %, it markets Lafuma, Le Chameau, and since the end of November, Oxbow. It also accompanies the Millet distributor, with certain shared services (information system and back office).
- **Subsidiaries held at 100 % that market the 4 brands:**
  - > Germany
  - > Holland
  - > Hong Kong
  - > Japan (except for Oxbow that goes thru a licensee)
  - > The U.S. with a shared back office in Boulder for Lafuma U.S.A. and an Oxbow U.S.A. sub where the pro surfer Laird Hamilton has a 12 % stake and between 2 and 4% is held by the manager, depending on objectives reached. Moreover, Gary Hunt, the General Manager of the Oxbow entity has a solid background in the surfing world as he was director of Pacsun, the biggest surfing distributor in the U.S.
- **LOT - J.V. 50/50 :** China (Lafuma and Oxbow). Partnership with Toronto, our leading client in Hong Kong.

Fiscal year performance for international business:

- **High performance:**
  - > U.K. (+ 12.3 % in sales and 17 % in profitability). This 50-50 partnership is an excellent example of development and management.
  - > Italy (+ 24.1 %) reached its break-even point and development is steady for this 100% group held sub.
- **Satisfactory performance:**
  - > Belgium, Japan and China increased sales; for the 3 profitability was either maintained or gained, with an outlook for solid improvement over 2008.
- **Low performance:**
  - > Germany and Holland: changes in organization models were either made or are presently in the works. The U.S. sub (excluding Oxbow) should break-even over 2008.
  - > A return to profitability of these 3 subs, even slight, will contribute to a significant improvement in profits, albeit with a delay of one year.

All of our export activities are now coordinated through a Group International Activities Division working directly with General Management and with the heads of each brand.

### Licensing activities

Three brands have licensing distribution agreements, the most extensive being with South Korea for Lafuma and Millet. This division also signed an agreement for China with its South Korean partner, and Oxbow is expanding operations in Japan through Marubeni.

- **LAFUMA Korea:** with \$23.3 million (€17.4m) generated over a 3 year period, present in over 40 Lafuma brand name stores and corners in the main Korean department stores. The launch of the Lafuma brand by LG Fashion, a textile subsidiary of the LG group, was a success. This was further strengthened by a partnership agreement with the « Korean National Parks » in October 2007, which hosts over 30 million visitors each year.
- **MILLET Korea:** our partner for the past 8 years. Growth has been steady with \$7.4 million in sales over 2007. Millet is positioned as the leading technical reference on the Korean market; development is based on multiple brand distribution and the opening of name brand outlets (5 in one year).
- **OXBOW Japan:** launched on a market where surfing has a dynamic image with a population of about 1 million people who surf. Growth should be experienced through understanding the spirit of this sport and Japanese fashion. Our partner is Marubeni, one of the key players in the development of international brands in Japan, proven by their success with the brand Agnès B, among others.

## C.4. Distribution (7 % of Group sales, + 75 %)

2007 was a year of deep changes, with a surge in our retailing business (+ 40 %), the validation of our store concepts for the 3 brand name stores and the solid launch of our e-business.

A brand-by-brand review of the year highlights the following:

- **OXBOW :** opening of 6 outlets, 4 of them are in very symbolic locations: Biarritz, Hossegor, Chamonix and Bordeaux in very ideal spots (rue Sainte-Catherine in Bordeaux, for example) or in places allowing the brand to present a full line of products (250 m<sup>2</sup> in Anglet-Biarritz).

Abroad: a Hong Kong store was opened in August and one in Santa Monica is planned for February 2008.

- **LAFUMA :** a 4<sup>th</sup> symbolic Paris store opening for the French market at avenue des Ternes. It reached its sales objectives in only its first month of business. A makeover of our Hong Kong stores is slated over 2008 and 2009 using the same tried and proven concept as for France where growth of 35% was posted from 2006 on a comparable basis.
- **MILLET :** 3 store openings over 2007, one this past fiscal year at Val d'Isère and 2 others in the last quarter of 2007 in Tokyo and Chamonix.

### E-business

In June, a landmark event for this division was the integration of 2 e-business professionals who were the founders of Odago.com, an e-business start-up in sports articles that ended in April 2007 due to a lack of financing. They casted a more professional approach to our site and concept with growth that has made the Lafuma site the leading « store » of the brand; this should also be the case for Oxbow in 2008.

Total retail business for the Group now represents 7 % of Group sales and 9 % of sales in France alone, with growth of 75 % in this new scope and + 25 % within a comparable scope.

Our sales objective is to come close to 15 % of total sales and 20 % in France, mainly through the Oxbow stores and e-business.

La progression asiatique est d'autant plus intéressante qu'elle s'inscrit avec un ¥ en baisse vs Euro, sachant que le Japon représente 38 % de l'activité asiatique ou 10 % du total Export. On notera que ce taux de change défavorable nous coûte 1 point de croissance internationale.

Pays où le Groupe possède des filiales :

- **Royaume-Uni** : société détenue à 50/50 en partenariat depuis 2002 avec la famille WAKTARE qui a lancé LE CHAMEAU en Angleterre en 1992. Elle commercialise nos 4 marques en faisant progresser l'activité (+12,3 %), ainsi que la rentabilité (+17 %).
- **Belgique** : société détenue par 3 partenaires, dont LAFUMA et les dirigeants historiques de cette filiale fondée en 1990. Elle distribue nos 4 marques avec une progression très favorable où OXBOW et LAFUMA représentent les 2 principaux gisements de croissance.
- **Italie** : filiale à 100 % qui distribue dorénavant les 4 marques.
- **Espagne** : filiale à 100 % qui distribue LAFUMA, LE CHAMEAU, ainsi que depuis fin novembre OXBOW, et accompagne MILLET via une série de synergies (système d'information et back office).
- **Filiales à 100 % et commercialisant les 4 marques** :
  - > Allemagne
  - > Hollande
  - > Hong Kong
  - > Japon (sauf OXBOW qui est commercialisé sous licence)
  - > U.S.A. avec un back office commun à Boulder dans LAFUMA U.S.A. et une filiale OXBOW U.S.A. détenue à 12 % par le surfer Laird HAMILTON et entre 2 et 4 % selon la réalisation des objectifs par le manager. On retiendra à ce sujet que Gary HUNT, General Manager de cette structure, vient du monde du surf où il a été le dirigeant du plus important détaillant de surf aux U.S.A. sous l'enseigne PACSUN.
- **LOT - J.V. 50/50** : Chine (LAFUMA et OXBOW). Partenariat avec TORONTO, notre premier client sur Hong Kong.

Par analyse des performances, on retiendra :

- **En surperformance** :
  - > U.K. (+12,3 % en chiffre d'affaires et 17 % en rentabilité). Cette association 50-50 est un modèle de développement et de management.
  - > Italie (+24,1 %) qui a atteint son seuil de rentabilité et dont le développement est régulier dans le cadre d'une filiale à 100 %.
- **En performance favorable** :
  - > La Belgique, le Japon et la Chine qui développent leur chiffre d'affaires et dont la rentabilité est, soit maintenue, soit acquise avec des perspectives de bonne amélioration sur 2008.
- **En sous-performance** :
  - > L'Allemagne et la Hollande dont le modèle d'organisation a été revu ou en cours de révision. Les U.S.A. qui (hors OXBOW) devraient être équilibrés sur 2008.
  - > Le retour à la profitabilité, même faible, de ces 3 filiales participera avec un an de retard à l'amélioration significative de nos résultats.

L'ensemble de nos activités Export est dorénavant coordonné par une Direction des Affaires Internationales Groupe qui travaille en direct avec la Direction Générale et en concertation avec les directions des marques.

#### Activités sous licence

3 marques ont des accords de commercialisation sous licence dans principalement un pays : la Corée, cela via LAFUMA et MILLET. Ce pôle vient d'ailleurs de signer un accord sur la Chine avec son partenaire coréen et OXBOW poursuit son implantation au Japon via MARUBENI.

- **LAFUMA Corée** : avec 23,3 M.\$ (17,4 M€) générés en 3 ans, appuyés sur la présence dans près de 40 magasins ou corners dans les principaux grands magasins coréens. Le lancement de LAFUMA, engagé par LG FASHION, filiale textile du Groupe LG, a été un succès. Il a été renforcé par la signature fin octobre 2007 d'un accord de partenariat avec les « Korean National Parks » qui reçoivent 30 millions de visiteurs chaque année...
- **MILLET Corée** : partenaire de 8 ans, son développement a été régulier pour atteindre 7,4 M.\$ en 2007. Basé autant sur la distribution multimarques que l'ouverture de points de vente mono-marque (5 en 1 an), MILLET se positionne comme la référence technique du marché coréen.
- **OXBOW Japon** : en démarrage sur un marché où le surf a une image dynamique et une population d'environ 1 million de pratiquants. La progression devrait être favorable par une bonne maîtrise de l'esprit de ce sport et de la mode japonaise. Notre partenaire est MARUBENI, l'un des acteurs clés du développement des marques internationales au Japon, dont l'un des succès majeurs est « Agnès B ».

### C.4. Distribution (7 % du chiffre d'affaires Groupe, +75 %)

2007 a été un exercice de profond changement à la fois par la forte progression de notre activité « Retail » en propre (+40 %), par la validation de nos concepts de décoration sous les 3 enseignes et enfin, le véritable lancement de nos ventes en ligne.

En reprenant marque par marque, nous pouvons retenir de cet exercice :

- **OXBOW** : l'ouverture de 6 points de vente dont 4 symboliques à Biarritz, Hossegor, Chamonix et Bordeaux, à chaque fois dans des emplacements idéalement situés (rue Sainte-Catherine à Bordeaux, par exemple) ou avec un espace permettant à la marque de s'assumer complètement (250 m<sup>2</sup> à Anglet-Biarritz).

A l'International : Hong Kong ouvert en août et Santa Monica prévu pour février 2008.

- **LAFUMA** : Paris, avenue des Ternes pour cette 4<sup>ème</sup> ouverture symbolique sur le marché français. Ce magasin a tenu ses objectifs de chiffre d'affaires dès le premier mois d'activité. Une refonte de nos magasins à Hong Kong est programmée sur 2008 et 2009 sur le concept français qui confirme sa qualité avec une progression de 35 % vs 2006 à périmètre constant.
- **MILLET** : 3 ouvertures sur 2007, dont 1 sur l'exercice à Val d'Isère quand 2 autres ouvrent sur le dernier trimestre 2007 à Tokyo et à Chamonix.

#### La vente en ligne

L'élément important a été en juin l'intégration d'une compétence e-commerce sous la forme de 2 fondateurs d'Odago.com, une start-up dans le e-commerce d'articles de sport arrêtée en avril 2007, faute de moyens financiers. Ils ont professionnalisé notre concept et l'animation du site avec des progressions qui ont fait du site LAFUMA, la première « boutique » de la marque, ce que devrait réaliser OXBOW en 2008.

L'ensemble du Retail Groupe représente dorénavant 7 % du chiffre d'affaires Groupe et 9 % du chiffre d'affaires France avec des progressions de 75 % à nouveau périmètre ou de + 25 % à périmètre constant.

Notre objectif est de tendre vers 15 % du chiffre d'affaires total et de tendre vers 20 % en France principalement via les boutiques OXBOW et le e-commerce.

# 3. Presentation of Group Workforce

## Workforce

### Total workforce:

	LAFUMA	Consolidated	only France
Employees on 09/30/04	361	1,563	740
Employees on 09/30/05	365	1,911	978
Employees on 09/30/06	355	1,950	964
Employees on 09/30/07	364	2,085	1,009

The payroll represents 21.6% of turnover (21.0% in 2006).

• Breakdown of categories:	Management	: 282
	Non-management	: 1,803
• Breakdown by function:	Product development	: 144
	Production	: 1,085
	Purchasing/Logistics	: 185
	Sales/Marketing	: 525
	Supports staff	: 146

The Group employs 72 people in the retail division compared to 38 in 2006. The increase results from the expansion of our direct distribution business.

## Employee shareholding

On September 30, 2006, employees held 0.5% of capital and 0.7% of voting rights, representing 15 shareholders.

## Profit-sharing (legal and contractual)

Contractual profit-sharing schemes have been in effect for 3 years in the main French subsidiaries of the Group. The agreements for each company are based on the increase in the operating margin beyond the minimum amount necessary to finance the development of each entity.

Four companies (Lafuma, Le Chateau, Millet and Lallemand) negotiated a new contractual profit-sharing scheme in 2007. A profit-sharing scheme was set up for the first time at Oxbow in conformity with Group policies and practices.

Legal profit-sharing schemes also exist in these same companies according to legal limits. The schemes were finalized pursuant to the order of 10.21.1996. A legal profit-sharing scheme was set up at Millet in 2007.

The following amounts were paid under the legal and contractual profit-sharing schemes over the past five fiscal years:

	In thousands of €
FY 02/03	732
FY 03/04	521
FY 04/05	701
FY 05/06	872
FY 06/07	832

## Training

In 2007, the Group invested the equivalent of 2.23% of the total payroll in professional training, which is 0.63% more than legal requirements.

In order to accompany the harmonization of practices in the different subsidiaries of the Group, as well as to foster internal communication and the internationalization of its development, training is mainly focused on computer tools and programs along with foreign language skills.

In the spirit of the main lines drawn by the French reform of governmental measures for professional training, the measure entitled *Droit Individuel à la Formation* (Individual Right to Training) was backed with internal communication, which resulted in an increase in the number of training requests from employees and hence in the amount of training that was offered. In addition, there was an increased focus on professionalization training aimed at developing the employability of employees by setting up time periods and professionalization contracts as well as "*le congé individuel de formation*" (Individual training leave).

Moreover, our training policy is carried out in conformity with legal requirements concerning professional equality between men and women and maintaining employment for older employees, with 32% of all training benefiting employees over 45 years old.

# 3. Présentation sociale du Groupe

## Effectifs

Effectifs totaux :

	LAFUMA	Consolidé	dont France
Effectif au 30/09/04	361	1 563	740
Effectif au 30/09/05	365	1 911	978
Effectif au 30/09/06	355	1 950	964
Effectif au 30/09/07	364	2 085	1 009

La masse salariale représente 21,6 % du chiffre d'affaires (21,0 % en 2006).

- Répartition par catégories :  
Cadres : 282  
Non-Cadres : 1 803
- Répartition par fonctions :  
Développement produits : 144  
Production : 1 085  
Achats / Logistique : 185  
Commercial / Marketing : 525  
Supports : 146

Le Groupe emploie 72 salariés pour le « Retail » contre 38 en 2006. Cette augmentation fait suite au développement de notre distribution en propre.

## L'actionnariat salarié

Au 30 septembre 2007, le personnel détenait 0,5 % du capital et 0,7 % des droits de vote et représentait 15 actionnaires.

## Participation et intéressement

Des accords d'intéressements de 3 ans sont en vigueur dans les principales sociétés françaises du Groupe. Les accords conclus au niveau de chaque société sont basés sur l'évolution des taux de marge d'exploitation au-delà d'un seuil nécessaire au financement et au développement de chaque entité.

4 sociétés (LAFUMA, LE CHAMEAU, MILLET et LALLEMAND) ont négocié un nouvel accord d'intéressement en 2007. Un accord d'intéressement a été mis en place pour la première fois chez OXBOW sur un schéma conforme aux pratiques du Groupe.

En fonction des seuils légaux, des accords de participation existent également dans ces mêmes sociétés. Les accords ont été conclus dans le cadre de l'ordonnance du 21.10.1996. Un accord de participation a été conclu chez MILLET en 2007.

Sommes versées dans le cadre des accords d'intéressement ou de participation au cours des cinq derniers exercices :

	Somme
Au titre de l'exercice 02/03	732 K€
Au titre de l'exercice 03/04	521 K€
Au titre de l'exercice 04/05	701 K€
Au titre de l'exercice 05/06	872 K€
Au titre de l'exercice 06/07	832 K€

## Formation

En 2007, le Groupe a investi l'équivalent de 2,23% de la masse salariale dans la formation professionnelle, soit 0,63% de plus que l'obligation légale.

Afin d'accompagner l'harmonisation des pratiques des différentes filiales du Groupe, la communication interne et l'internationalisation de son développement, les actions de formation se sont axées principalement sur les outils informatiques et bureautiques et sur le développement des compétences en langues étrangères.

Dans l'esprit des grands principes définis par la réforme de la formation professionnelle, le dispositif du Droit Individuel à la Formation a été soutenu par une communication interne ce qui a permis d'accroître le nombre de demandes de formation de la part du personnel et ainsi, le nombre de formations dispensées à ce titre. De même, les actions de professionnalisation visant à développer l'employabilité des salariés ont été accentuées en mettant en œuvre la période et le contrat de professionnalisation ainsi que le congé individuel de formation.

Par ailleurs, la politique de formation a veillé aux respects des exigences légales en matière d'égalité professionnelle homme/femme et de maintien des seniors dans l'emploi avec 32% des actions de formation destinées aux plus de 45 ans.

## Work, health and safety conditions

### Work conditions:

Lafuma decided to make substantial investments in improving the work conditions of its employees at the site of its headquarters with 3 distinct actions:

- The company restaurant has been designated as a pilot project for a restaurant that will integrate the principles of sustainable development. The challenge is to offer something that differs from the norm so that lunch is truly a convivial time that encourages well-being. This action has also been reported by the local media and was carried out in partnership with the Paul Bocuse Institute and Sodexo.
- The company Lafuma is working on a construction project for a High Environmental Quality building that will be used for sales meetings closer to headquarters and for hosting trainees and employees new to the region.
- Lafuma has given 3 students who are in their last year of HEC a project to study the feasibility of setting up a company (organic) nursery, at our headquarters and in Paris.

### Complementary Health Insurance:

Complementary health insurance plans for non-management employees of the companies Lafuma, Lafprom, Sherpa, Lallemand and Millet were revamped in order to align them with the new legal provisions, harmonize the plans within the Group and improve the coverage and nature of guarantees. These consultations and negotiations were jointly carried out with the personnel representatives of all of the companies concerned.

### OBER :

The company Ober was absorbed by Lafprom in March 2007. The personnel thus changed their collective status and are now covered by the collective bargaining agreement for wholesale activities. From a social point of view, this changeover was positive for all of the personnel involved. All of the employees in these companies working in Paris were regrouped into the same offices at rue de la Terrasse, which means gains in efficiency and conviviality.

### Industry:

The count for absenteeism and the frequency and seriousness of work accidents continued to decrease over 2007. This can be attributed to our efforts in improving ergonomics at different work stations in collaboration with our paramedical personnel, occupational health agents, our health and safety committee and the regional governmental health insurance offices.

The Moroccan subsidiary of Le Chateau began the relocation of the factory of Aïn Sebaa (Casablanca) to Bouskoura. This operation should be completed in 2008 and will improve work conditions, productivity and the quality of our products.

All of our production sites are visited and labor conditions are audited by the audit team who systematically report results to Group management. One person was added to the audit team for the strategic region of China.

## Structuring the workweek

In 1984, LAFUMA was a forerunner in social innovation by reducing the workweek to an average of 35 hours, annualized over the year, in order to fit the seasonally fluctuating needs of our business.

Progressively, these measures were extended to all of the French and foreign industrial subsidiaries in accordance with local laws and regulations.

Since the year 2000, all of our employees benefit from the 35-hour workweek under different agreements.

Moreover, in 2001 LAFUMA set up a scheme for a 32 hour workweek for production personnel according to age and seniority criteria. These measures are still in force.

In order to harmonize practices and increase efficiency, Oxbow managers for the most part have moved towards a daily pay rate for the organization of their workweek, in conformity with the other managers in the Group.

## Forward planning in managing job positions and skills

Following our latest acquisitions, a study of all of the positions and core employment competencies in the Group was carried out in order to update and harmonize job descriptions. This work enabled us to assess Group competencies and demographics.

This assessment will serve in discussions and negotiations with labor representatives in the framework of forward planning for job positions and competencies.

## Internal Communication

Cohesion within the Group is fostered through different services and by organizing certain events and festivities for employees (OXBOW day, Triathlon, day trips). This gives management an opportunity to present its strategy, choices, and changes in organization to personnel representatives and employees. These events also allow for people to get to know one another and share their enthusiasm for outdoor activities.

The values of the Group are communicated in its in-house newsletter, *La Feuille*, which is available on the Group intranet. The newsletter talks about the men and women in the Group, innovations and new techniques that our teams have developed as well as the actions and measures taken by the Group in its commitment to sustainable development.

Our commitments in sustainable development are communicated through different means: making information available over the internet on calculating ecological footprints, newsletters, eco-volunteer days, sustainable growth week, the creation of a separate section on our server dedicated to sustainable development, informational meetings on our commitments...



# Conditions de travail, d'hygiène et de sécurité

## Conditions de travail :

LAFUMA a décidé d'investir de manière significative sur le site du siège social par 3 types d'actions dans le but d'améliorer les conditions de travail de ses salariés :

- Le restaurant d'entreprise a vocation à être le pilote d'un projet de restaurant intégrant les principes du développement durable. Il s'agit de proposer une véritable offre de rupture pour que le déjeuner soit un vrai moment de convivialité favorisant le bien-être social. Cette action dont les médias se sont fait largement l'écho est conduite en partenariat avec l'Institut Paul Bocuse et Sodexo.
- La société LAFUMA travaille sur un projet de construction d'un bâtiment Haute Qualité Environnementale qui permettra d'organiser les réunions commerciales au plus près du siège et de favoriser l'accueil des stagiaires et des salariés nouvellement arrivés dans la région.
- LAFUMA a décidé de confier à 3 jeunes, en dernière année d'HEC, l'étude de faisabilité d'une crèche d'entreprise « bio », au siège et à Paris.

## Mutuelle :

La mutuelle non-cadre des sociétés LAFUMA, LAFPRO, SHERPA, LALLEMAND et MILLET a été remise en cause, pour à la fois, se mettre en conformité avec de nouvelles dispositions légales, harmoniser la prestation au sein du Groupe et améliorer la prise en charge et la nature des garanties. Ces consultations et négociations ont été conduites conjointement avec les représentants du personnel de l'ensemble des sociétés concernées.

## OBER :

La société OBER a été absorbée par LAFPRO en mars 2007. Le personnel a donc changé de statut collectif et est passé sous la convention collective du commerce de gros. Socialement, cette évolution a été favorable pour l'ensemble du personnel concerné. L'ensemble des salariés de ces sociétés, travaillant à Paris, a été regroupé sur un même site, rue de la Terrasse, gagnant en efficacité et convivialité.

## Industrie :

Les indicateurs de suivi de l'absentéisme et les taux de fréquence et de gravité des accidents du travail, ont poursuivi, sur l'année 2007, une tendance générale favorable, à la baisse. Ceci est dû à la poursuite de nos efforts pour améliorer l'ergonomie des postes de travail, en collaboration avec nos personnels paramédicaux, la médecine du travail, le comité d'hygiène et de sécurité et les caisses régionales d'assurance maladie.

La filiale marocaine de LE CHAMEAU a engagé le transfert de l'usine d'Aïn Sebaa (Casablanca) à Bouskoura. Cette opération, qui doit s'achever en 2008, permettra d'améliorer les conditions de travail, la productivité et la qualité de nos produits.

L'ensemble de nos sites est visité et contrôlé par l'équipe d'audit social du Groupe qui établit systématiquement un rapport d'expertise pour la direction. Cette équipe a été renforcée en Chine par le recrutement d'une personne chargée de cette zone stratégique.

# Organisation du temps de travail

En 1984, LAFUMA a innové socialement en diminuant l'horaire hebdomadaire moyen à 35 heures et en l'annualisant, ceci afin de répondre à la saisonnalité de son activité.

Ces dispositions ont été progressivement étendues à l'ensemble des filiales industrielles françaises et étrangères dans le cadre des législations en vigueur localement.

Depuis 2000, l'ensemble des collaborateurs bénéficie de la réduction du temps de travail à 35 heures dans le cadre d'accords spécifiques.

Par ailleurs, en 2001 LAFUMA a mis en place un accord 32 heures pour son personnel de production selon des critères d'âge et d'ancienneté. Ces dispositions sont toujours en vigueur.

Dans un souci d'harmonisation des pratiques et d'efficacité des équipes, les cadres d'OXBOW ont, pour la plupart, évolué, en 2007, vers un forfait jours en termes d'organisation du temps de travail conformément aux autres cadres du Groupe.

# Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences

Une étude d'ensemble des postes et des métiers du Groupe a été menée pour mettre à jour nos définitions de fonction et les harmoniser suite aux dernières acquisitions. Ce travail a permis de faire une analyse approfondie des compétences et de la démographie du Groupe.

Cette base nous servira notamment pour préparer les discussions avec les partenaires sociaux dans le cadre de la gestion prévisionnelle des emplois et des compétences.

# Communication interne

La cohésion du Groupe se construit au quotidien par les différents services et par l'organisation de temps forts qui sont autant d'occasions pour la direction de présenter sa stratégie, ses choix et les évolutions de son organisation, aux représentants du personnel et aux salariés et de moments festifs (OXBOW day, Triathlon, journée d'éco-volontariat) afin de mieux se connaître et partager la passion des activités d'Outdoor.

Les valeurs du Groupe sont portées par son journal interne, La Feuille, diffusée par Intranet. Elle s'attache à présenter les hommes et les femmes du Groupe, les actions d'innovations techniques et technologiques de nos équipes.

Les engagements du Groupe en matière de développement durable sont relayés à travers différents outils : mise en ligne du calcul de l'empreinte écologique, newsletters, journées d'éco-volontariat, semaine du développement durable, création d'un espace dédié au développement durable sur le serveur, réunions d'information sur les engagements...

# 4. Financial analysis of the fiscal year

## Analysis of financial results for FY 2006/2007

	09/30/2007	09/30/2006	Variation
	(€ in thousands)	(€ in thousands)	
Turnover	250,553	242,966	+3.1 %
Current operating income	9,472	9,755	-2.9 %
Operating income	8,596	9,758	-11.9 %
Finance costs	-4,845	-3,506	-38.4 %
Net income, Group portion	3,015	4,460	-32.4 %
Cash flow <sup>(1)</sup>	15,196	15,485	-1.9 %
Debt/equity ratio	71 %	62 %	

(1) before borrowing costs and tax.

There are mainly 4 causes for the drop in income:

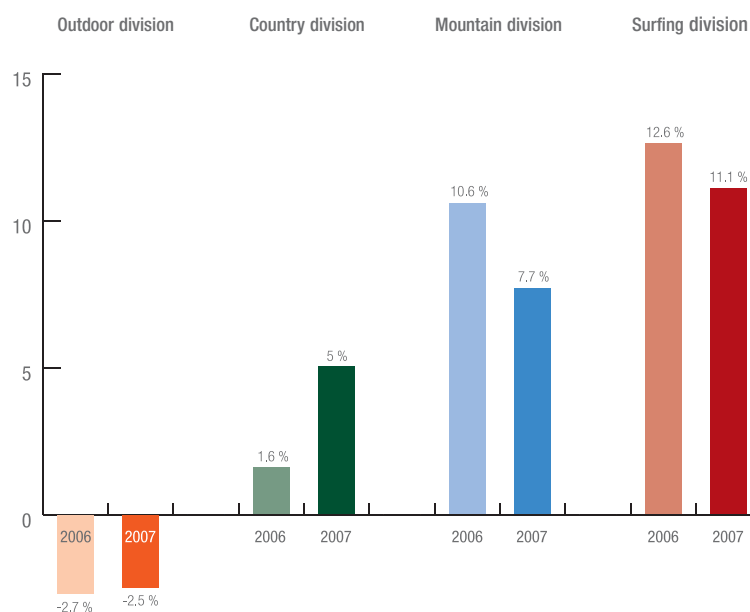
- A dip in our profit margins due to sales coming in lower than expected at Lafuma and Millet; this resulted in certain stock liquidations.
- An increase in our borrowing costs mainly due to an increase in our working capital requirements over the year (34.7 % of sales compared to 33.5 % in 2006) and especially borrowing rates up 44 % (Euribor index). However, at the end of the fiscal year, working capital requirements, representing 34.7 % of sales, set us on path for reaching our objective of 30% in 2008. More specifically, borrowing costs show an increase of €1.3 million due to a decrease in exchange rate profits (€0.3m) and an increase in discounts granted to customers (+ €0.4m) and in financing costs (+ €0.7m).
- The results of our international subsidiaries where cumulative losses totaled €3.2m.
- And lastly, restructuring provisions for Lafuma of €0.9m.

A decrease in working capital needs will be a priority for 2008, as will an improved financial structuring of our international subsidiaries where changes have already been underway over the past few months.

A review of the four main divisions:

- **LAFUMA** : a slight improvement in operating income at - 2.5 % versus - 2.7 % linked to decreasing Outdoor sales, but with increasing furniture sales. This division also experienced a turnaround in sales for Ober, posting operating income of €320k.
- **LE CHAMEAU** : a solid increase in operating income from 1.6 % to 5 % of sales, owing to an increase in business along with better control over costs.
- **MILLET** : a drop in operating income from 10.6 % to 7.7 % of sales, linked to sales holding steady and an increase in development and organization costs.
- **OXBOW** : a slight drop in the operating margin to 11.1 % vs. 12.6 % in 2006 due to an increase in investments in international activities and marketing along with 6 new store openings.

### Operating profit per division



# 4. Analyse financière de l'exercice

## Analyse des résultats financiers de l'exercice 2006/2007

	30/09/2007	30/09/2006	Variation
	(milliers €)	(milliers €)	
Chiffre d'affaires	250.553	242.966	+3,1 %
Résultat opérationnel courant	9.472	9.755	-2,9 %
Résultat opérationnel	8.596	9.758	-11,9 %
Résultat financier	-4.845	-3.506	-38,4 %
R.N. part du Groupe	3.015	4.460	-32,4 %
Capacité d'autofinancement <sup>(1)</sup>	15.196	15.485	-1,9 %
Ratio endettement/fonds propres	71 %	62 %	

(1) avant coût de l'endettement et impôt.

La baisse de notre résultat a 4 principales composantes :

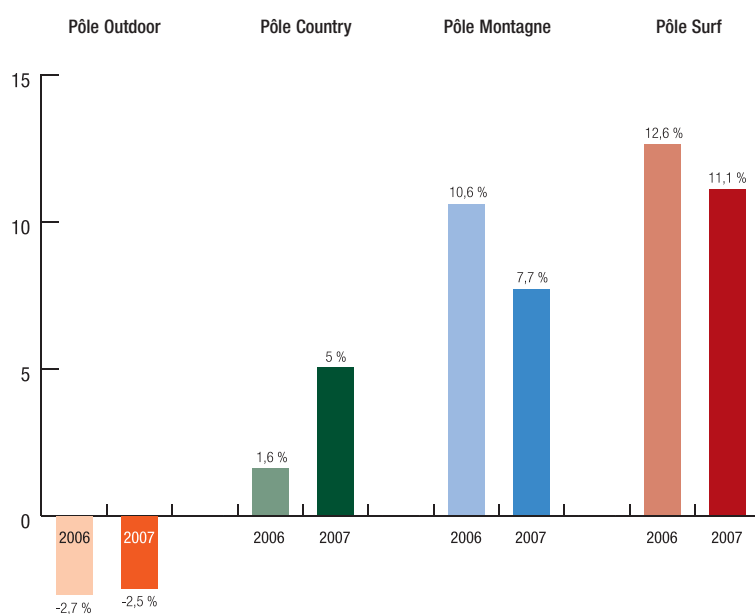
- Une diminution de nos marges consécutive à un chiffre d'affaires en retrait sur nos prévisions chez LAFUMA et MILLET qui a entraîné certaines liquidations de stock.
- L'augmentation de nos frais financiers due principalement à une dégradation moyenne du B.F.R. sur l'année (34,7 % du chiffre d'affaires vs 33,5 % en 2006) et surtout des taux en progression de 44 % (base EURIBOR). On soulignera toutefois que nous avons terminé l'exercice avec un BFR de 34,7 % du chiffre d'affaires qui engage favorablement notre objectif de 30 % en 2008. Dans le détail des frais financiers, nous précisons que l'augmentation de 1,3 M€ provient de la baisse des profits de change (0,3 M€), de l'augmentation des escomptes clients (+0,4 M€) et des charges d'intérêt (+0,7 M€).
- Les résultats de nos filiales internationales dont les pertes additionnées représentent 3,2 M€.
- Enfin, les provisions pour restructuration sur LAFUMA de 0,9 M€.

On considérera la réduction moyenne du B.F.R. comme l'un des éléments d'amélioration prioritaire sur 2008, ainsi que la remise en ordre financier de nos filiales internationales pour lesquelles le changement est engagé depuis quelques mois.

Concernant les quatre pôles, nous retiendrons ces principaux points d'analyse :

- **LAFUMA** : légère amélioration du résultat opérationnel à -2,5 % vs -2,7 % liée à un chiffre d'affaires Outdoor en diminution, en parallèle d'une croissance du mobilier. On notera pour ce pôle le retour d'OBBER à un résultat opérationnel positif (320 K€).
- **LE CHAMEAU** : bonne progression du résultat d'exploitation de 1,6 % à 5 % du chiffre d'affaires, liée à la conjonction de la croissance d'activité et de la maîtrise des frais.
- **MILLET** : baisse du résultat d'exploitation de 10,6 % à 7,7 % du chiffre d'affaires, liée à la stabilité du chiffre d'affaires et à une augmentation des frais de développement et d'organisation.
- **AXBOW** : léger retrait de la marge opérationnelle à 11,1 % vs 12,6 % en 2006 du fait d'une augmentation des investissements à l'International, en marketing et dans l'ouverture de 6 nouveaux magasins.

### Marge opérationnelle par pôle



## Changes in debt and equity

Equity totaled €97,497k compared to €97,491k in 2006.

Net financial debt totaled €70,522k (financial debts - cash position / total capital and reserves). It represents 27% of the balance sheet and 71% of equity (compared to 62.0% in 2006) and corresponds to about 4.5 years of cash flow.

This debt includes assigned receivables in the framework of a discount procedure without recourse for a total of €8.2m (same as in 2006).

Practically the total debt is comprised of loans at floating rates, 80% of which was hedged for the next financial year.

An important part of the middle term loan agreements (€55m of a total of €61.9m.) includes loan covenants as guarantees, which can lead to an obligatory early repayment of these loans. On September 30, 2007, one of these ratios was not fulfilled, however the banks involved agreed not to apply the penalties related to the "failure to perform" (see note 20 to the consolidated financial statements).

Working capital needs total €86.9 million and represent 34.7% of sales (compared to 33.7% at the end of 2006): after this significant improvement, the Group will carry over measures that were implemented during the year to target 30% of our annual turnover. This is an ambitious objective considering our date for the settlement of accounts that is less advantageous than an analysis on December 31.

## Changes in cash flow

The cash flow remains stable at €15,196k vs €15,485k in 2006.

# 5. Outlook 2008

---

Our observations are prudent in the beginning of this fiscal year; we have noted growth in our order book, in parallel with pressure on our profit margins leading us to implement a restructuring plan for Lafuma S.A. and effect better cost control in all of the divisions.

Our objective is to improve our financial fundamentals for the entire Group while maintaining a level of investment that corresponds to our development ambitions.

Our efforts will be directed at strategic as well as management objectives.

In strategy, our aims are the following:

1. To reposition Lafuma more top of the line and to add even more creativity to Oxbow product lines.
2. International growth in key zones such as Asia and Central Europe.
3. Retail growth through better understanding and control over this relatively new sector for the Group will take precedence, even over new outlet openings.

In management we have 3 objectives:

1. A significant reduction in our working capital requirements down to a yearly average of 31% and under 30 % by the end of fiscal 2008.
2. An improvement in our operating margins via an improvement in all divisions but mainly in the Lafuma brand, as well as a return to profitability for practically all of our international subs.
3. A more effective implementation of our product development synergies, production sourcing, international business and information systems through improved cooperation spanning across our Group support divisions.

Consequently, we are setting out not only to better implement and validate significant improvement in Group financial fundamentals, but also to establish a solid base for a new growth phase.

## Evolution des fonds propres et de l'endettement

Les fonds propres atteignent 97 497 K€ contre 97 491 K€ en 2006.

L'endettement financier net (dettes financières - trésorerie / total capitaux propres) s'élève à 70 522 K€. Il représente 27 % du bilan et 71 % des fonds propres (vs 62,0 % en 2006) et correspond à environ 4,5 années de capacité d'autofinancement.

Ce niveau d'endettement intègre une cession de créances réalisée dans le cadre d'une procédure d'escompte sans recours pour un montant de 8,2 M€ (montant identique à 2006).

L'endettement est constitué, pour la quasi totalité, de financements à taux variable qui ont fait l'objet de couvertures à hauteur de 80 % pour l'exercice prochain.

Une partie significative des contrats de crédit à moyen terme (55 M€ sur un total de 61,9 M€) incluent des « covenants » financiers, en tant que garanties, pouvant conduire à une exigibilité anticipée de ces crédits. Au 30 septembre 2007, l'un des ratios n'a pas été respecté : les établissements bancaires concernés ont donné leur accord quant à la levée de ce "Cas de Défaut" (cf. note 20 des comptes consolidés).

Le besoin en fonds de roulement s'établit à 86,9 M€ et représente 34,7 % du chiffre d'affaires (vs 33,7 % à fin 2006) : le Groupe poursuivra les actions engagées au cours de l'exercice pour tendre vers 30 % du chiffre d'affaires annuel, ce qui représente un objectif ambitieux au regard de notre date d'arrêt des comptes moins favorable que le 31 décembre dans l'analyse de cette donnée.

## Evolution de la capacité d'autofinancement

La capacité d'autofinancement reste stable à 15 196 K€ contre 15 485 K€ en 2006.

# 5. Perspectives 2008

---

Tout en abordant avec prudence ce début d'exercice, nous constatons une croissance de notre prise de commandes, en parallèle de tensions sur les marges qui nous ont amenés à engager un plan de restructuration sur LAFUMA SA et de maîtrise des frais dans l'ensemble des pôles.

L'objectif étant de favoriser l'amélioration des fondamentaux financiers du Groupe tout en maintenant un niveau d'investissements correspondant à nos ambitions de développement.

En résumé, nous porterons notre action sur des objectifs aussi bien stratégiques que de gestion.

Stratégiquement, nous privilégierons :

1. Le repositionnement plus haut-de-gamme de LAFUMA et plus créatif encore pour OXBOW.
2. Le développement international dans des zones clés comme l'Asie et l'Europe Centrale.
3. Notre croissance « Retail » via la maîtrise de ce nouveau métier plus encore que par l'ouverture de points de vente.

Ainsi que 3 objectifs de gestion :

1. Une réduction significative de notre B.F.R. pour tendre vers une moyenne annuelle de 31% avec une situation en dessous de 30 % à la fin de l'exercice 2008.
2. La remontée de notre marge d'exploitation via l'amélioration des pôles dont prioritairement la marque LAFUMA et le retour à la rentabilité de la quasi totalité de nos filiales internationales.
3. La mise en œuvre plus efficace de nos synergies en développement produits, en production-Sourcing, à l'international et en système d'information par une transversalité plus efficace de nos directions support Groupe.

En conséquence, à la fois mettre en œuvre et constater une amélioration significative des fondamentaux économiques du Groupe et établir une base solide pour une nouvelle étape de croissance.

# 6. Corporate governance

## The Board of Directors for LAFUMA SA

### Members

	Date of appointment	End of term
<b>Chairman</b> Philippe JOFFARD	12.07.1990	09.30.2009
<b>Board members</b> François CHAPUIS	12.07.1990	09.30.2009
Frédéric BOSSARD	11.19.1997	09.30.2009
Christian HAAS	09.10.2001	09.30.2010
Louis GRANDCHAMP	01.22.2002	09.30.2007
Félix SULZBERGER	01.28.2004	09.30.2007
Jean-Pierre MILLET	01.24.2007	09.30.2009
Philippe AUBERT	01.24.2007	09.30.2012

### Other significant positions of board members

#### Mister Philippe JOFFARD

> Chairman of the board of Lafuma S.A. appointed by the Ordinary General Meeting of January 28, 2004 for a term of 6 fiscal years, this term will expire at the end of the Ordinary General Meeting approving of the accounts for fiscal year end 09/30/2009.

The position of General Manager was validated by the board of directors during the meeting of January 22, 2002.

#### Other positions in the Group :

- > President of the SAS SHERPA FINANCE
- > President of the SAS MILLET
- > President of the SAS LE CHAMEAU
- > President of the SAS LAFPROM
- > President of the SAS SHERPA LOGISTIQUE
- > President of the SAS LALLEMAND
- > President of the SAS OXBOW
- > President of the SAS OXBOW DISTRIBUTION
  
- > Managing director of the PACCARD DIFFUSION
- > Managing director of the SCI LE CHEVRIL
- > Managing director of the company CONTEXT (Tunisia)
  
- > Chairman of the board of L.M.O. (Italia)
- > President of supervisory board of LAFUMA Group GmbH (Allemagne)
  
- > President of LAFUMA AMERICA
  
- > Director of LAFUMA HONG KONG
- > Director of LAFPROM HONG KONG
- > Director of LAFUMA MILLET K.K. (Japan)
- > Director of LAFUMA China
- > Director of BIG PACK FAR EAST (China)
- > Director of LAFUMA B.V. (Holland)
- > Director of LAFUMA - LE CHAMEAU (U.K.)
- > Director of LAFUMA OUTDOOR TRADING (China)
  
- > Acting managing director of S.C.Z. (Morocco)
- > Board member of LAFUMA HUNGARIA (Hungary)
- > Board member of LAFUMA Group SL (Spain)
- > Acting managing director of LWA (Belgium)
- > Board member of LAFUMA CANADA (Canada)

#### Other significant positions out of the LAFUMA Group:

- > Member of the supervisory board of Guy DEGRENNE
- > Managing director of the SCI IMMOLOR
- > Managing director of the SCI LES AUBERGEONS

# 6. Le Gouvernement d'entreprise

## Le Conseil d'Administration de LAFUMA SA

### Membres

	Date de nomination	Date de fin de mandat
<b>Président et Directeur Général</b> Philippe JOFFARD	07.12.1990	30.09.2009
<b>Administrateurs</b>		
François CHAPUIS	07.12.1990	30.09.2009
Frédéric BOSSARD	19.11.1997	30.09.2009
Christian HAAS	10.09.2001	30.09.2010
Louis GRANDCHAMP	22.01.2002	30.09.2007
Félix SULZBERGER	28.01.2004	30.09.2007
Jean-Pierre MILLET	24.01.2007	30.09.2009
Philippe AUBERT	24.01.2007	30.09.2012

### Les autres mandats ou fonctions exercées par les membres du Conseil d'Administration

#### Monsieur Philippe JOFFARD

> Président du Conseil d'Administration de LAFUMA SA nommé par l'Assemblée Générale Ordinaire du 28 janvier 2004 pour une période de 6 exercices, mandat expirant à l'issue de l'A.G.O. statuant sur les comptes de l'exercice clos le 30 septembre 2009.

La fonction de Directeur Général a été confirmée par le Conseil d'Administration lors de sa séance du 22 janvier 2002.

#### Autres fonctions dans le Groupe :

- > Président de la SAS SHERPA FINANCE
- > Président de la SAS MILLET
- > Président de la SAS LE CHAMEAU
- > Président de la SAS LAFPROM
- > Président de la SAS SHERPA LOGISTIQUE
- > Président de la SAS LALLEMAND
- > Président de la SAS OXBOW
- > Président de la SAS OXBOW DISTRIBUTION
  
- > Gérant de la SAS PACCARD DIFFUSION
- > Gérant de la SCI LE CHEVRIL
- > Gérant de la société CONTEXT (Tunisie)
  
- > Président du conseil d'administration de L.M.O. (Italie)
- > Président du conseil de surveillance de LAFUMA Group GmbH (Allemagne)
  
- > Président de LAFUMA AMERICA
  
- > Directeur de LAFUMA HONG KONG
- > Directeur de LAFPROM HONG KONG
- > Directeur de LAFUMA MILLET K.K. (Japon)
- > Directeur de LAFUMA China
- > Directeur de BIG PACK FAR EAST (Chine)
- > Directeur de LAFUMA B.V. (Hollande)
- > Directeur de LAFUMA - LE CHAMEAU (U.K.)
- > Directeur de LAFUMA OUTDOOR TRADING (Chine)
  
- > Administrateur délégué de S.C.Z. (Maroc)
- > Administrateur de LAFUMA HUNGARIA (Hongrie)
- > Administrateur de LAFUMA Group SL (Espagne)
- > Administrateur délégué de LWA (Belgique)
- > Administrateur de LAFUMA CANADA (Canada)

#### Autres fonctions hors du Groupe :

- > Membre du conseil de surveillance de Guy DEGRENNE
- > Gérant de la SCI IMMOLOR
- > Gérant de la SCI LES AUBERGEONS

## Mister Frédéric BOSSARD

---

> Appointed by the Ordinary General Meeting of January 28, 2004 for a period of 6 fiscal years. This term will expire at the end of the Ordinary General Meeting on the approving of the accounts on September 30, 2009.

### Other positions:

- > Managing director of the SARL AUDIT MANAGEMENT
- > Board member of GVC ENTREPRISES
- > Board member of ROC ROUGE

## Mister François CHAPUIS

---

> Appointed by the Ordinary General Meeting of January 28, 2004 for a period of 6 fiscal years, this term will expire at the end of the Ordinary General Meeting approving of the accounts on September 30, 2009.

## SOFINAVI represented by Louis GRANDCHAMP DES RAUX

---

> Appointed by the combined General Meeting of January 22, 2002 for a period of 6 fiscal years, this term will expire at the end of the Ordinary General Meeting approving of the accounts of FY end September 30, 2007.

### Other positions:

- > C.E.O. of GIEN FINANCE
- > C.E.O. of FAÏENCERIE de GIEN
- > Board member of PRIMSTYLE SAS
- > President of PRIMSTYLE FINANCE
- > President of COMPTOIR DE FAMILLE
- > President of POINT A LA LIGNE
- > Managing director of SOFINAVI

The term of office of SOFINAVI is due to expire at the close of the General Meeting of January 24, 2008. As the representative of SOFINAVI gave notice indicating that this company does not wish to renew this term, the board of directors proposes the nomination of Mrs. Laurence Danon to fill the position of new board member for a six-year term of office (eighth resolution).

## COMIR represented by Christian HAAS

---

> Approved by the combined General Meeting of January 25, 2005, this term will expire at the end of the Ordinary General Meeting approving of the accounts of FY end September 30, 2010.

### Other positions:

- > C.E.O. of MATIGNON INVESTISSEMENT ET GESTION (SAS)
- > C.E.O. of SOPARCIF (SAS)
- > President of supervisory board of GUY DEGRENNE
- > Vice-president of MATINVEST
- > G.M. of SENLISIENNE DE PORTEFEUILLE, Member of Executive Board
- > G.M. of COMIR (SAS)

#### > Permanent representative of Matignon Investissement & Gestion

Groupe FAUCHON	Board member
IGNA	Board member
LACIE	Board member
SFTA	Board member

#### > Permanent representative of SOPARCIF

NEUHAUS (Bruxelles)	Board member
Entreprises et Chemin de Fer en Chine (Brussels)	Board member
CBS FINANCE (Bruxelles)	Board member

#### > Permanent representative of Société de Participation Matignon

Cie Fermière de Vichy	Board member
-----------------------	--------------

#### > Permanent representative of COMIR

SYLIS	Board member
-------	--------------

- > Board member of MYM Management LTD (Hong Kong)
- > Board member of MANDALA HOLDINGS INVESTMENTS Ltd (Hong Kong)

## Mister Félix SULZBERGER

---

> Appointed by the Ordinary General Meeting of January 28, 2004, thus replacing Mr. Jean-Pierre AUZIMOUR ; his term will expire at the end of the Ordinary General Meeting on the approving of the accounts on September 30, 2007.

### Other positions:

- > Chairman of CALIDA S.A., Sursee, Switzerland
- > President of AUBADE SAS, Paris
- > Chairman of the board of (Beirat) Bärbel Drexel Beteiligungsholding GmbH, Baar, Germany
- > Chairman of the board of (Beirat) Finatem GmbH, Frankfurt a.M., Germany

The term of office of Mr. Félix Sulzberger is due to expire at the close of the General Meeting of January 24, 2008; a renewed six-year term is proposed (seventh resolution).



## Monsieur Frédéric BOSSARD

---

> Nommé par l'Assemblée Générale Ordinaire du 28 janvier 2004 pour une période de 6 exercices, mandat expirant à l'issue de l'A.G.O. statuant sur les comptes de l'exercice clos le 30 septembre 2009.

### Autres fonctions :

- > Gérant de la SARL AUDIT MANAGEMENT
- > Administrateur de GVC ENTREPRISES
- > Administrateur de ROC ROUGE

## Monsieur François CHAPUIS

---

> Nommé par l'Assemblée Générale Ordinaire du 28 janvier 2004 pour une période de 6 exercices, mandat expirant à l'issue de l'A.G.O. statuant sur les comptes de l'exercice clos le 30 septembre 2009.

## SOFINAVI représentée par Monsieur Louis GRANDCHAMP des RAUX

---

> Nommée par l'Assemblée Générale Mixte du 22 janvier 2002 pour une période de 6 exercices, mandat expirant à l'issue de l'A.G.O. statuant sur les comptes de l'exercice clos le 30 septembre 2007.

### Autres fonctions :

- > P.D.G. de GIEN FINANCE
- > P.D.G. de FAÏENCERIE de GIEN
- > Administrateur de PRIMSTYLE SAS
- > Président de PRIMSTYLE FINANCE
- > Président de COMPTOIR DE FAMILLE
- > Président de POINT A LA LIGNE
- > Gérant de SOFINAVI

Le mandat de SOFINAVI vient à expiration à l'issue de l'Assemblée Générale du 24 janvier 2008 ; le représentant de SOFINAVI ayant fait part du souhait de cette société de ne pas voir son mandat renouvelé, il est proposé la nomination de Madame Laurence DANON en qualité de nouvel administrateur pour une période de six ans (huitième résolution).

## COMIR représentée par Monsieur Christian HAAS

---

> Confirmée par l'Assemblée Générale Ordinaire du 25 janvier 2005, mandat expirant à l'issue de l'A.G.O. statuant sur les comptes de l'exercice clos le 30 septembre 2010.

### Autres fonctions :

- > P.D.G. de MATIGNON INVESTISSEMENT ET GESTION (SAS)
- > P.D.G. de SOPARCIF (SAS)
- > Président du Conseil de surveillance de GUY DEGRENNE
- > Vice-président de MATINVEST

- > D.G. de SENLISIENNE DE PORTEFEUILLE, Membre du Directoire
- > D.G. de COMIR (SAS)

#### > Représentant permanent de Matignon Investissement & Gestion

Groupe FAUCHON	Administrateur
IGNA	Administrateur
LACIE	Administrateur
SFTA	Administrateur

#### > Représentant permanent de SOPARCIF

NEUHAUS (Bruxelles)	Administrateur
Entreprises et Chemin de Fer en Chine (Bruxelles)	Administrateur
CBS FINANCE (Bruxelles)	Administrateur

#### > Représentant permanent de Société de Participation Matignon

Cie Fermière de Vichy	Administrateur
-----------------------	----------------

#### > Représentant permanent de COMIR

SYLIS	Administrateur
-------	----------------

- > Administrateur de MYM Management LTD (Hong Kong)
- > Administrateur de MANDALA HOLDINGS INVESTMENTS Ltd (Hong Kong)

## Monsieur Félix SULZBERGER

---

> Nommé par l'Assemblée Générale Ordinaire du 28 janvier 2004, en remplacement de Mr. Jean-Pierre AUZIMOUR pour la durée restant à courir du mandat de son prédécesseur, mandat expirant à l'issue de l'A.G.O. statuant sur les comptes de l'exercice clos le 30 septembre 2007.

### Autres fonctions :

- > Président de la Direction CALIDA S.A., Sursee, Suisse
- > Président de AUBADE SAS, Paris
- > Membre du Conseil (Beirat) Bärbel Drexel Beteiligungsholding GmbH, Baar, Allemagne
- > Membre du Conseil (Beirat) Finatem GmbH, Frankfurt a.M., Allemagne

Le mandat de Monsieur Félix SULZBERGER vient à expiration à l'issue de l'Assemblée Générale du 24 janvier 2008 ; il est proposé, le renouvellement de ce mandat pour une nouvelle période de six ans (septième résolution).

## Mister Jean-Pierre MILLET

---

- > Appointed by the Ordinary General Meeting of January 24, 2007, thus replacing Mr. Dominique NOUVELLET, resigning; his term will expire at the end of the Ordinary General Meeting on the approving of the accounts on September 30, 2009.

### Other positions:

- > G.M. of CARLYLE EUROPE
- > Chairman of the board of OTOR FINANCE
- > Board member of EDSCHA AG

## FORTIS represented by Mister Philippe AUBERT

---

- > Appointed by the Ordinary General Meeting of January 24, 2007 for a period of 6 fiscal years. This term will expire at the end of the Ordinary General Meeting on the approving of the accounts on September 30, 2012.

### Other positions:

- > G.M. of FORTIS PRIVATE EQUITY FRANCE
- > Permanent representative of FORTIS PRIVATE EQUITY FRANCE on behalf of FCPR ROBERTSAU INVESTISSEMENT:

IMI	Board member
RDBA / GPV	Board member/Member of the supervisory board
SAS SKIVA	Member of the strategy committee
HARRIS WILSON TEXTILE	Board member
VSB FINANCE	Board member

- > Permanent representative of FORTIS PRIVATE EQUITY FRANCE on behalf of FCPR FORTIS PRIVATE EQUITY France FUND:

SAS DEMETER	Member of the supervisory board
SA EDITOR	Board member

### In a private:

- > Board member of SA CIE FINANCIERE DE BELLECOUR
- > Board member of SA VDP INVESTISSEMENT
- > Board member of SA TISSEL

## Board meetings held in 2006/2007

There were 4 board meetings held in fiscal year 2006/2007. The accounts were approved for FY ending September 30, 2007 at the board meeting held on November 29, 2007.

## Special interest committees

### > Compensation and nomination committee:

President : Mr Christian HAAS

Members of the committee: Mr Jean-Pierre MILLET  
Mr Félix SULZBERGER

This committee is consulted in the selection and appointment process for top executives.

It is in charge of submitting recommendations to the board of directors concerning the compensation packages including remuneration, stock options, retirement plans, insurance and fringe benefits for the chairman of the board, the general directors and top executives who belong to the group executive committee.

### > Audit committee:

President : Mr François CHAPUIS

Members of the committee: Mr Frédéric BOSSARD  
Mr Philippe AUBERT  
Mr Denis NEVORET

Audit committee, its main missions are:

- Examination of accounting and financial documents with financial communication,
- Examination of the potential risks in relation with the internal and external auditors,

two meetings were held during the 2006-2007 FY.

### > Independent Board Members:

Lafuma set up a mode of corporate governance that includes integrating several independent board members, in accord with recommendations in the AFEP/MEDEF report of October 2003 and recommendations included in the report by the European Commission of 02.15.2005.

## Monsieur Jean-Pierre MILLET

---

> Nommé par l'Assemblée Générale Mixte du 24 janvier 2007, en remplacement de Mr. Dominique NOUVELLET démissionnaire, pour la durée restant à courir du mandat de son prédécesseur, mandat expirant à l'issue de l'A.G.O. statuant sur les comptes de l'exercice clos le 30 septembre 2009.

### Autres fonctions :

- > Directeur Général de CARLYLE EUROPE
- > Président du Conseil d'Administration d'OTOR FINANCE
- > Administrateur d'EDSCHA AG

## FORTIS représentée par Monsieur Philippe AUBERT

---

> Nommé par l'Assemblée Générale Mixte du 24 janvier 2007 pour une période de 6 exercices, mandat expirant à l'issue de l'A.G.O. statuant sur les comptes de l'exercice clos le 30 septembre 2012.

### Autres fonctions :

- > Directeur Général de FORTIS PRIVATE EQUITY FRANCE
- > Représentant permanent de FORTIS PRIVATE EQUITY FRANCE agissant pour le compte du FCPR ROBERTSAU INVESTISSEMENT :

IMI	Administrateur
RDBA / GPV	Administrateur / Membre du Conseil de Surveillance
SAS SKIVA	Membre du Comité Stratégique
HARRIS WILSON TEXTILE	Administrateur
VSB FINANCE	Administrateur

- > Représentant permanent de FORTIS PRIVATE EQUITY FRANCE agissant pour le compte du FCPR FORTIS PRIVATE EQUITY France FUND :

SAS DEMETER	Membre du Conseil de Surveillance
SA EDITOR	Administrateur

### A titre personnel :

- > Administrateur de SA CIE FINANCIERE DE BELLECOUR
- > Administrateur de SA VDP INVESTISSEMENT
- > Administrateur de SA TISSEL

## Conseils d'administration tenus en 2006/2007

Le nombre de séances du Conseil d'Administration tenues au cours de l'exercice 2006/2007 s'est élevé à 4. Les comptes de l'exercice clos au 30 septembre 2007 ont été arrêtés au cours de la séance du 29 novembre 2007.

## Comités d'études

### > Comité des nominations et des rémunérations :

Président : Monsieur Christian HAAS

Membres du comité : Monsieur Jean-Pierre MILLET  
Monsieur Félix SULZBERGER

Ce comité est consulté dans le choix et la nomination des cadres supérieurs.

Il est chargé de faire des propositions au Conseil d'Administration en ce qui concerne la rémunération du Président du Conseil d'Administration, des directeurs généraux et des cadres supérieurs, l'attribution à ceux-ci d'options de souscription d'achat d'actions, leurs droits à la retraite et aux régimes de prévoyance, aux avantages en nature dont ils pourraient bénéficier.

### > Comité d'audit :

Président : Monsieur François CHAPUIS

Membres du comité : Monsieur Frédéric BOSSARD  
Monsieur Philippe AUBERT  
Monsieur Denis NEVORET

Ce comité, dont les principales missions sont :

- L'examen des documents comptables et financiers faisant l'objet d'une communication financière,
- La connaissance des risques en lien avec le contrôle interne et externe de la société,

a tenu deux réunions au cours de l'exercice 2006/2007.

### > Administrateurs indépendants :

Lafuma a mis en place un mode de gouvernance intégrant plusieurs administrateurs indépendants, référence notamment aux préconisations du rapport AFEP/MEDEF d'octobre 2003 et de la recommandation de la Commission Européenne du 15.02.2005.

# Remuneration of directors and board members

- > To the knowledge of the company, no board member is party to any agreement whatsoever with shareholders, clients, suppliers or others.
- > No member of the board of directors has a work contract with the LAFUMA Group.
- > There are no remuneration agreements based on the taking up or termination of corporate officer functions.
- > On September 30, 2007, shares held by board members represented 45.9 % of the capital and 55.8 % of voting rights.
- > Director's fees paid during the fiscal year totaled €55.0k. split between board members as follows:

Philippe JOFFARD	€10,000
Frédéric BOSSARD	€10,000
COMIR	€10,000
François CHAPUIS	€7,500
Félix SULZBERGER	€7,500
SOFINAVI	€7,500
Jean-Pierre MILLET	€2,500

- > In the year 2007, the gross remuneration paid Mr. Philippe Joffard, C.E.O. by the companies in the Group (exclusively through LAFUMA S.A.) was €385.4k, (2006: €338.2k), €50k of which was a variable portion (the variable remuneration of the C.E.O is set according to the earnings of the company and accomplishments of the fiscal year) and €57.5k in fringe benefits.

No complementary retirement scheme has been set up for any corporate officer.

A retirement provision was posted in the consolidated accounts on September 30, for Philippe JOFFARD totaling €74.7k.

- > In 2006-2007, the amount of remuneration paid to members of the executive management including fringe benefits (16 people) totaled €1.9m (2006: €1.6m for 12 people).

## Contracts

Contracts signed during the fiscal year 2006/2007 or during the past fiscal years are included in the statutory auditors' report included in this present report.

Pursuant to article L 225-39 of French Commercial law, the President listed the contracts concerning day-to-day operations that were entered into under normal conditions between the company and either individuals or legal entities pursuant to article L 225-38 of French Commercial law.

## Composition of Strategy & Management Committee<sup>(1)</sup> and the main Group divisions

Philippe JOFFARD*	52 years old	C.E.O.	Lauw, consultant.	Managing director in 1984, and C.E.O. since February 1986.
Luc GUENARD*	45 years old	LAFUMA Group General Manager	He is a "Sup Aéro" engineer and has a "Financial HEC" training. He started his career in audit companies, then created his own advice society called Aptime. He sold it in 1999. After that, he took the management of the investments bank of the Société Générale and then managed Calyon's market support.	Joined LAFUMA in April 2007.
Denis NEVORET*	53 years old	Group Financial and Administrative Director	ESC Saint Etienne, different positions as controller in the mass distribution sector and in industry.	Joined LAFUMA in 1990, Financial and Administrative Director' since 1993.
Dominique RIBEaucourt*	56 years old	Group Industrial Director	Mining Civil Engineer. LAFUMA Group Industrial Director for 11 years, then CWF Group Operations Director for 6 years.	Joined LAFUMA in January 2008.
Romain MILLET*	29 years old	Director of International Operations	ESCP-EAP, consultant in strategy.	Joined LAFUMA in 2005 as Director of Organization and Development of the LAFUMA Group, then OXBOW Marketing Director from January 2006 to September 2007.
Sylvie ROLL*	48 years old	G.M. of LAFROM and Purchasing Unit	Created the LAFUMA subsidiary in Hong Kong in 1989, and LAFROM in 1993 which became the Group Purchasing Unit for finished products in September 2001.	Director of the Group Purchasing Center of finished products since September, 2001.
Frédéric DUCRUET*	47 years old	G.M. of MILLET	After 2 experiences at the head of different outdoor companies, he joined MILLET in 2001.	General Manager of MILLET since September, 2001.
Eric BONNEM*	39 years old	G.M. of OXBOW	ESCP-EAP Business School STRATORG, CARBONE LORRAINE, and C.E.O. of KENZO TAKADA.	Joined OXBOW in November 2006.
Olivier THEULLE*	35 years old	G.M. of LE CHAMEAU	ESSEC business school Audit, Start-up and International Director of PHYSCIENCE Laboratoires.	Joined LE CHAMEAU in November 2006.
Georges PEQUIGNOT	53 years old	Sales Director LAFUMA	Graduate of Sciences Po Grenoble. Professional experience with HEAD, TRIGANO, LAFUMA (1986-2000), BOLLE.	Return to LAFUMA in May 2006.
André SINARD	60 years old	Director of Logistics and Planning	Experience in purchasing.	Joined LAFUMA in 1976, successively held positions as head of production control, product scheduling, purchasing and sales administration, appointed director of Logistics and Planning in 1995.

# Intérêts et rémunération des dirigeants

- > A la connaissance de la société, il n'existe aucun accord conclu avec des actionnaires, clients, fournisseurs ou autres, au terme duquel l'un des membres du Conseil d'Administration serait parti.
- > Aucun des membres du Conseil d'Administration ne bénéficie d'un contrat de travail dans le Groupe LAFUMA.
- > Il n'existe pas d'engagement de rémunération à raison de la prise ou de la cessation de fonction des mandataires sociaux.
- > Au 30 septembre 2007, les actions détenues par les membres du Conseil d'Administration représentaient 45,9 % du capital et 55,8 % des droits de vote.
- > Les jetons de présence versés au cours de l'exercice se sont montés à 55,0 K€ et ont été répartis, comme suit, entre les administrateurs :

Philippe JOFFARD	10 000 €
Frédéric BOSSARD	10 000 €
COMIR	10 000 €
François CHAPUIS	7 500 €
Félix SULZBERGER	7 500 €
SOFINAVI	7 500 €
Jean-Pierre MILLET	2 500 €

- > La rémunération brute versée en 2007 à Monsieur Philippe JOFFARD, Président Directeur Général, par les sociétés du Groupe (exclusivement LAFUMA S.A.) s'est élevée à 385,4 K€, (2006 : 338,2 K€) dont 50 K€ en partie variable (celle-ci est établie en fonction des résultats de la société et des réalisations accomplies au cours de l'exercice) et 57,5 K€ au titre des avantages en nature.

Aucun système de régime de retraite complémentaire n'a été mis en place pour les mandataires sociaux.

La provision pour retraite comptabilisée dans les comptes consolidés au 30 septembre 2007 pour Monsieur Philippe JOFFARD s'élève à 74,7 K€.

- > En 2006-2007, le montant des rémunérations versées et des avantages en nature attribués aux membres des organes de direction (16 personnes) s'est élevé à 1,9 M€ (2006 : 1,6 M€ pour 12 personnes).

## Conventions

Les conventions conclues au cours de l'exercice 2006/2007 ou au cours d'exercices antérieurs font l'objet du rapport des Commissaires aux Comptes inclus dans le présent rapport.

Conformément à l'article L 225-39 du Code de Commerce, le Président a établi la liste des conventions portant sur des opérations courantes et conclues à des conditions normales intervenant entre la société et les personnes physiques ou morales énumérées à l'article L 225-38 du Code de Commerce.

## Composition du Stratégie et Gestion <sup>(1)</sup> et des principales directions du Groupe

<b>Philippe JOFFARD*</b>	52 ans	<b>P.D.G.</b>	Droit, consultant.	Directeur délégué en 1984, puis P.D.G. depuis février 1986.
<b>Luc GUENARD*</b>	45 ans	<b>Directeur Général Groupe et Directeur Général LAFUMA</b>	Ingénieur ENSAE (SupAéro), il a débuté sa carrière dans des sociétés d'audit, puis a fondé sa société de conseil APTIME cédée en 1999. Il prend alors un poste de direction à la banque d'investissements de la SOCIETE GENERALE, puis dirigera les supports de marché de CALYON.5	Rejoint LAFUMA en avril 2007.
<b>Denis NEVORET*</b>	53 ans	<b>D.A.F. Groupe</b>	ESC Saint Etienne, contrôleur de gestion dans la grande distribution, et dans l'industrie.	Rejoint LAFUMA en 1990, Directeur Administratif & Financier depuis 1993.
<b>Dominique RIBEAUCOURT*</b>	56 ans	<b>Dr. Industriel Groupe</b>	Ingénieur Civil des Mines. Directeur Industriel du Groupe LAFUMA pendant 11 ans, puis Directeur des Opérations du groupe CWF pendant 6 ans.	Rejoint de nouveau LAFUMA en janvier 2008.
<b>Romain MILLET*</b>	29 ans	<b>Dr. des Affaires Internationales</b>	ESCP-EAP, consultant en stratégie.	Rejoint LAFUMA en 2005 comme Dr. Organisation et Développement du Groupe LAFUMA, puis Dr. Marketing d'OXBOW de janvier 2006 à septembre 2007.
<b>Sylvie ROLL*</b>	48 ans	<b>D.G. LAFPPROM et Centrale d'Achats</b>	Crée LAFUMA à Hong Kong en 1989, puis LAFPPROM en 1993 qui devient la Centrale d'Achats produits finis pour le Groupe en septembre 2001.	Directrice de la Centrale d'Achats produits finis pour le Groupe depuis septembre 2001.
<b>Frédéric DUCRUET*</b>	47 ans	<b>D.G. MILLET</b>	Après 2 expériences à la tête de sociétés spécialisées dans l'outdoor, il rejoint MILLET en 2001.	D.G. MILLET depuis septembre 2001.
<b>Eric BONNEM*</b>	39 ans	<b>D.G. OXBOW</b>	ESCP-EAP Business School STRATOG, CARBONE LORRAINE, puis Directeur Général de KENZO TAKADA.	A rejoint OXBOW en novembre 2006.
<b>Olivier THEULLE*</b>	35 ans	<b>D.G. LE CHAMEAU</b>	ESSEC. Audit, Création d'Entreprise et Directeur International Laboratoires PHYSCIENCE.	A rejoint LE CHAMEAU en novembre 2006.
<b>Georges PEQUIGNOT</b>	53 ans	<b>Directeur Commercial Mobilier LAFUMA</b>	Diplômé de Sciences PO Grenoble. Expérience professionnelle : HEAD, TRIGANO, LAFUMA (1986-2000), BOLLE.	Retour chez LAFUMA en mai 2006.
<b>André SINARD</b>	60 ans	<b>Dr. Logistique et Planification</b>	Expérience dans les achats.	Rejoint LAFUMA en 1976 où il occupa successivement la direction Ordonnancement, Lancement, Achats, l'Administration des Ventes ; et depuis 1995, la Logistique et la Planification.

(1) Signalé par un \*

# Informations on risks

## General operating risks

### > Suppliers and materials:

LAFUMA has few strategic suppliers with whom our partnership is based on particularly frequent and strategic exchanges.

Our first ten suppliers for materials and finished products represent 28 % of our purchasing post (€115.084k). The first represents 5.0 % of this amount.

The prices for certain materials fluctuate: plastic, leather and rubber. The company hedges these risks through a policy of conservative industrial pricing and a practically systematic coverage for the present fiscal year.

### > Clients :

The diversity of our products, clients and countries allows us to spread our financial and commercial risks. LAFUMA is covered by SFAC for French clients and COFACE for export clients and tends to follow their recommendations for coverage with some adaptations according to the seasonal nature of the business and the strategic interest of certain clients.

The top 10 customers of the Group represent 25.1% of consolidated sales; some of these customers have structures that do not involve going through a centralized decision-making base.

### > Weather uncertainties:

In the framework of its development, the Group has endeavored to minimize risks related to seasonal consumer cycles and climatic variations through the diversification of its offering and by internationalizing its sales.

Nevertheless, repeated unfavorable weather conditions negatively impact business.

## Industrial and environmental risks

The nature of the industrial activities of the Group does not present major risks to the environment. Nevertheless, the Group regularly carries out environmental audits at all of the industrial sites. The recommendations for improvement are then integrated into an action plan bi-annually.

## Legal and tax risks

### > Legal risks:

The Group is involved in a number of legal actions and litigation. The costs that could result when deemed probable have been provisioned ; the amount of the most important have been analysed with professional advisers.

### > Intellectual property:

The Group regularly registers patents and copyrights on models (15 to 20 each year) in the framework of protecting its efforts in R&D. Legal action has been taken to protect our rights and confirm our intention to defend them. The outcome of these actions is uncertain due to the costs involved and the local procedures that must be carried out in the cases for foreign countries.

## Market risks

### > Risks in cash reserves:

In addition to long and mid-term loans (€61.922k on September 30, 2007), and leasing contracts (€488k on September 30, 2007), the Group negotiated, through its different entities, conditions for the use of short-term banking instruments: overdrafts, discount terms, MCNE, short-term loans.

The total amount of that debt represents €48.400k and covers all borrowing requirements for operating needs.

### > Rate-related risks:

99% of debt is with floating rates (see note 24-1 in the notes to the consolidated financial statements).

Hedging is set up with the advice of experts to manage the risks resulting from the debt structure (see note 25-1 to the consolidated financial statements).

For fiscal year 2007/2008, 20% of average net debt will be maintained at floating rates.

### > Risks involving exchange rates:

The Group hedges the following:

- buying the dollar,
- selling the pound, the yen and the Swiss franc.

The Group's policy is to not speculate on currencies. Consequently, we have set up a hedging policy that is based on budgeted rates with the advice of financial experts.

The detail of the exposure on September 30, 2007 and the actions taken to limit the impact of the risks of the fluctuation of currency rates are detailed in the notes to the consolidated financial statements (notes 24-2 and 25-2).

# Informations sur les risques

## Risques généraux d'exploitation

### > Fournisseurs et matières :

LAFUMA a peu de fournisseurs stratégiques, à l'exception de quelques fournisseurs importants avec lesquels un partenariat existe basé sur des échanges qualitatifs et quantitatifs particulièrement réguliers.

Les dix premiers fournisseurs de matières et de produits finis représentent 28 % du poste Achats (115 084 K€) ; le premier représente 5,0 % de ce même montant.

Certaines matières présentent des variations de cours : matières plastiques, cuir ou caoutchouc. Le Groupe se protège par une politique de prix industriels prudents basée sur une couverture quasi systématique de l'exercice en cours.

### > Clients :

La diversité des produits, des clients, des pays permet de « lisser » les risques commerciaux ou financiers. Par ailleurs, LAFUMA est assuré auprès de la SFAC (clients France) et de la COFACE (clients Export) et applique les recommandations de ces organismes tout en prenant exceptionnellement en considération la saisonnalité commerciale et l'intérêt stratégique de certains clients.

Les 10 premiers clients du Groupe représentent 25,1 % du chiffre d'affaires consolidé, sachant que certains d'entre eux ont des structures qui n'entraînent pas un processus de décisions centralisées.

### > Aléas météorologiques :

Dans le cadre de son développement, le Groupe Lafuma a cherché à atténuer les risques liés à des cycles de consommation saisonniers ou à des variations climatiques par la diversification de son offre et par l'internationalisation de ses ventes.

Néanmoins, la conjonction successive de conditions météorologiques défavorables est de nature à impacter défavorablement l'activité.

## Risques industriels et environnementaux

Les activités industrielles du Groupe ne sont pas de nature à entraîner des risques majeurs pour l'environnement. Néanmoins, le Groupe réalise régulièrement des audits environnementaux sur l'ensemble de ses sites industriels : les axes d'amélioration relevés sont intégrés dans un plan d'action pluriannuel.

## Risques juridiques et fiscaux

### > Risques juridiques :

Le Groupe est engagé dans un certain nombre de procès ou litiges. Les charges pouvant en découler et estimées probables ont fait l'objet de provisions dont le montant, pour les risques les plus importants, est analysé avec les conseils de l'entreprise.

### > Propriété industrielle :

Dans le cadre de la protection de son travail de Recherche et Développement, le Groupe procède régulièrement au dépôt de brevets ou de modèles (15 à 20 dépôts par an). Des actions en contrefaçon sont engagées pour faire valoir nos droits et confirmer notre intention de les défendre ; le résultat de ces actions comportant des incertitudes liées aux coûts et aux procédures locales dans le cas des pays étrangers.

## Risques de marché

### > Risque de liquidité :

En plus des financements à moyen et long terme (61 922 K€ au 30 septembre 2007), et des contrats de « crédit-bail » (488 K€ au 30 septembre 2007), le Groupe a négocié, par le biais de ses différentes entités, des concours bancaires à court terme sous différentes formes : découvert, escompte, MCNE ou crédit de campagne.

L'ensemble de ces concours s'élève à 48 400 K€ et couvrent la totalité des besoins de financement de l'exploitation.

### > Risque de taux :

99 % des dettes financières sont constituées par des financements à taux variables (voir note 24-1 de l'annexe des comptes consolidés).

Des couvertures sont mises en place en concertation avec des professionnels, pour gérer les risques liés à la structure de l'endettement financier (cf. note 25-1 des comptes consolidés).

Pour l'exercice 2007/2008, 20 % de l'endettement net moyen demeurera à taux variable.

### > Risque de change :

Le Groupe se couvre sur :

- le dollar à l'achat,
- la livre sterling, le yen et le franc suisse à la vente.

Le Groupe a pour politique de ne pas spéculer sur les monnaies : en conséquence, nous mettons en œuvre une politique de couverture en relation avec des taux budgétaires déterminés en concertation avec des professionnels.

Le détail de l'exposition au 30 septembre 2007 et les dispositifs mis en place pour limiter l'impact des risques liés aux fluctuations des devises figurent dans l'annexe des comptes consolidés (notes 24-2 et 25-2).

## Litigation and exceptional events

To the best of the knowledge of the company, there is no litigation, arbitration or exceptional events that can have, or did have in the recent past, a significant impact on the financial situation, the earnings, the business or the equity of the company or of the Group.

## Insurance

In addition to the insurance policies detailed above (see "General operating risks - Clients"), the Group has purchased the policies listed below from companies that are reputedly solvent:

Nature of the insurance	Main guarantees	Face value
Comprehensive, excluding	Damage to assets and operating losses	€120,000k
Liability	Operating liability Liability after delivery	€7,700k €6,100k
Manager liability	Litigations	€8,000k
Fleet of company cars and cars used for professional purposes	Vehicles	Book value of the car less the deductible
Shipped goods	All shipped goods	Value of the goods less the deductible

The total insurances costs represent 0.6% of sales.

## Other informations

### Locals used by the Group

The Group owns most of the sites in which it achieves its activities except:

- LAFPROM, OBER and OXBOW sites,
- CONTEXT (Tunisia) and BIG PACK FAR EAST (China),
- SHERPA LOGISTIQUE logistical site and OXBOW logistical site,
- foreign commercial subsidiaries offices,
- usine centers (15) and shops (32).

Owned premises	Surfaces (m <sup>2</sup> )		
Industrial	45,951		
Commercial	5,262		
<b>Total</b>	<b>51,213</b>		
Rent premises	Surfaces (m <sup>2</sup> )	Annual rent (in €)	Rent/m <sup>2</sup> (in €)
Industrial	57,028	1,458,766	25.58
Commercial	21,678	5,219,871	240.79
<b>Total</b>	<b>78,706</b>	<b>6,678,637</b>	<b>84.85</b>



## Litiges et faits exceptionnels

A la connaissance de la société, il n'existe pas d'autre litige, arbitrage ou fait exceptionnel susceptible d'avoir ou ayant eu dans un passé récent une incidence significative sur la situation financière, le résultat, l'activité et le patrimoine de la société et du Groupe.

## Assurances

En plus des polices d'assurance-crédit évoquées précédemment (cf. supra « Risques généraux d'exploitation - Clients »), le Groupe a souscrit auprès de compagnies notoirement solvables différents contrats décrits ci-après :

Nature de l'assurance	Garanties principales	Montant assuré
Tous risques sauf	Dommmages aux biens et perte d'exploitation	120 000 K€
Responsabilité Civile	Responsabilité civile exploitation Responsabilité civile après livraison	7 700 K€ 6 100 K€
Responsabilité des mandataires sociaux	Litiges mettant en cause	8 000 K€
Flotte automobile et auto-mission	Véhicules	Valeur du bien moins franchise
Marchandises transportées	Tous transports de marchandises	Valeur du contenu moins franchise

La totalité des coûts d'assurance représente 0,6 % du chiffre d'affaires du Groupe.

## Autres informations

### Locaux utilisés par le Groupe

Le Groupe est propriétaire d'une grande partie des sites sur lesquels il exerce ses activités à l'exception :

- des locaux utilisés par LAFPROM, OBER et OXBOW,
- des sites industriels de CONTEXT (Tunisie) et de BIG PACK NEW TECHNOLOGY (Chine),
- des plate-formes de stockage de SHERPA LOGISTIQUE et d'OXBOW,
- des bureaux commerciaux abritant les filiales commerciales étrangères,
- des magasins d'usine (15) et des boutiques (32).

Locaux en propriété	Superficies (m <sup>2</sup> )		
Industriels	45 951		
Commerciaux	5 262		
<b>Total</b>	<b>51 213</b>		
Locaux en location	Superficies (m <sup>2</sup> )	Loyer annuel (en €)	Loyer au m <sup>2</sup> (en €)
Industriels	57 028	1 458 766	25,58
Commerciaux	21 678	5 219 871	240,79
<b>Total</b>	<b>78 706</b>	<b>6 678 637</b>	<b>84,85</b>

# 7. Our products, our champions, our communication

## Nos produits / Our products



### Parka ARGENTIERES

Veste de ski à l'esprit « héritage » et au style contemporain. Un doux mélange de tradition et de détails techniques (empiècements Soft Shell, zip étanches, multipoches...).

### ARGENTIERES parka

A ski jacket in a vintage spirit and contemporary style. A nice mix of tradition and technical details (Soft shell patches, waterproof zip, multiple pockets...).

### RING

Fauteuil pliable à ambiance estivale, dans l'esprit lounge. Qualité, praticité et ingéniosité en sont les maîtres mots.

### RING

A lounge spirit folding armchair. Quality, practicality and clever designs are the calling cards. A very multi-use line.



### Sac à dos NAÏA

LAFUMA va encore plus loin pour répondre aux attentes des femmes, avec la gamme de sacs à dos Naïa. Trois sacs à dos (50, 35 et 25 litres) confortables et fonctionnels au design innovant pour les femmes qui veulent prendre encore plus de plaisir à randonner sur les chemins du monde.

### NAÏA backpack

LAFUMA is making even greater efforts to satisfy the expectations of women with the NAÏA backpack range. Three comfortable and functional backpacks of innovative design for women who wish to get even more pleasure out of hiking all over the world.

### Chaussure XLIGHT MID OT

Entre la chaussure de trail et la chaussure de trekking, Lafuma lance un modèle très technique qui combine les avantages de chacune. Ce modèle s'inscrit dans la nouvelle tendance : des chaussures légères, confortables et techniques. Munie d'une membrane OutDry®, la XLight Mid OT est imperméable et respirante. Elle est tout simplement idéale pour les randonnées actives en forêt ou en moyenne montagne.

### XLIGHT MID OT shoe

Lafuma is bringing out a very technical half-trail runner, half-trekking shoe that combines the benefits of both. It is part of the new trend toward light, comfortable technical shoes. With its OutDry® membrane, the XLight Mid OT is waterproof and breathable. It is the ideal footwear for somewhat strenuous forest or mid-level mountain hiking.



# 7. Nos produits, nos champions, notre communication

## Nos produits / Our products



### Veste RAFIKA et pantalon RELUDE

Cette superbe veste imprimée et son pantalon assorti représentent une tenue de ski idéale pour les femmes. Un mélange d'originalité et de technicité permettant la pratique de la montagne en toute élégance.

### RAFIKA jacket and RELUDE pants

This superb printed jacket and the pants are the ideal skiing suit for women. An original and technical mixed allowing the use in the mountains with elegance.



### Veste RILMER

La veste RILMER offre une bonne imperméabilité et une bonne respirabilité. Les principales coutures sont soudées pour une meilleure étanchéité. Les manchons lycra et la jupe pare-neige dézippable montée sur stretch garantissent un maximum de confort dans le « ride ». Côté design, on retrouve sur le bas de manche, un graphisme à la fois technique et authentique inspiré d'un royaume nordique où les guerriers snowboarders partent pour une expédition moderne !

### RILMER jacket

The Rilmer jacket offers high waterproof protection and breathability. The main seams are sealed, making them more watertight. Lycra snow cuffs and a zip-out stretch gaiter skirt guarantee maximum comfort during the « ride ». On the style side, the sleeve ends have a technical and authentic graphics inspired from a Nordic lifestyle where hard-core snowboarders set off on a modern expedition!



### Veste zippée à capuche RATIBA

La veste zippée RATIBA est une des pièces phares de la collection *Arctic Tale*. L'inspiration graphique reste liée à un univers féérique et coloré où les tons neutres de white, taupe et fossile sont rehaussés de touches de couleurs vives en rose, vert ou comme ici, bleu. Ce pull à base de laine apporte un maximum de confort et de chaleur, très agréable à porter en station après une bonne session glisse.

### Hooded RATIBA zip jacket

The Ratiba zip jacket is one of the flagship products in the *Arctic Tale* collection. The graphics were inspired from a magical and colorful world where neutral colors in white, taupe and fossil are set off with touches of bright colors in pink green or as in this photo, blue. This wool jacket is very snug and warm, perfect for après-ski evenings at the ski resort.





## Nos produits / Our products



### Veste ORIGIN PRO GTX

Le haut niveau de protection et de liberté de mouvement exigé par les athlètes et l'expérience du développement MILLET se sont combinés à la perfection pour la création de cette veste technique nouvelle génération et super innovante dans sa conception et son ergonomie. Les pages d'un nouvel alpinisme s'écrivent au fil des ascensions : Le Concept « Origin » s'affirme comme le symbole de cette mutation !

#### ORIGIN PRO GTX jacket

Athletes demand a high level of protection and freedom of movement. Millet has great product development experience. The two have joined forces to perfection in coming up with this new generation technical jacket that is super innovative both in design and in cuts. Mountaineering has been radically transformed; the « Origin » concept symbolizes this change.



### Sac URA LITE

Innovant dans sa construction et dans ses matériaux, l'URA LITE est le compagnon idéal de l'alpiniste moderne. Fonctionnel avant tout avec un poids plume et son volume principal étanche, il répond à toutes les exigences des athlètes et conseillers techniques.

#### URA LITE pack

Its design and materials are simply innovative. The Ura Lite pack can be the best friend of a contemporary mountaineer. Above all, it is functional and light, with a waterproof central compartment. It fulfills all of the requirements of athletes and technical advisors alike.



### Chaussure RADIKAL

Le haut niveau d'exigence des athlètes et l'expérience MILLET de la montagne se sont combinés à la perfection pour le développement de cette chaussure d'alpinisme nouvelle génération, 100% innovante dans sa conception. Les tendances de pratiques changent, les conditions climatiques aussi : Le concept « Radikal » s'impose !

#### RADIKAL shoe

The high level of expertise athletes demand was perfectly paired off with Millet's mountain experience to develop a new generation mountaineering shoe: 100% design innovation. The sport is changing, the climate too, ergo the "Radikal" imperative.



### Chausson Daniel DULAC PRO MODEL

La grimpe chez Millet c'est passionnel, comme un état d'esprit, une façon de vivre. La collaboration, pour le développement de ce chausson, avec Daniel Dulac - champion du monde de bloc et globe-trotter de l'escalade à abouti tout naturellement à ce Pro model d'exception : comme une invitation au plaisir vertical !

#### Daniel DULAC PRO MODEL rock climbing shoes

Climbing is a primary passion and second nature to Millet, a state of mind, a way of life. Developing this shoe in collaboration with Daniel Dulac, world bouldering champion and climbing globe-trotter, has naturally resulted in an exceptional pro model: an enticement to vertical pleasures!





## Nos produits / Our products



### Veste de chasse homme BRACIEUX

La veste de chasse BRACIEUX allie modernité, matières nobles et innovation. Imper-respirante, la veste BRACIEUX est en Kotkor® Cordura® pour un toucher et un aspect très naturels. Elle est également ouatinée pour un meilleur confort thermique. Le Chameau utilise pour cette veste une technologie novatrice : le Reflect'Line®, une membrane spécifique et innovante, qui apporte un maintien constant de la chaleur grâce à un processus de thermorégulation. Grâce à ses capacités techniques, cette veste protège les chasseurs des grands froids, de la pluie et du vent. Technique, moderne et performant, BRACIEUX est la veste parfaite pour traverser l'hiver.

### BRACIEUX men's hunting jacket

The Bracieux hunting jacket is modern, innovative and made with noble fabrics. In Kotkor® Cordura®, it was designed to be waterproof and breathable, with a look and touch that are very natural. It is also padded for more thermal comfort. Le Chameau uses an innovative technology for the Bracieux jacket: Reflect'Line®, a unique membrane that maintains the same level of body heat through a thermoregulation process. The technical performance of this jacket protects hunters through the very cold spells, and in rain and wind. Technical, modern and effective, Bracieux is the perfect winter jacket.



### Chaussure MOUFLON 3 GTX HUNTING

Cette chaussure à tige haute est idéale pour de longues chasses en montagne et dans des végétations variées. Elle garantit un confort et une isolation thermique optimum par tous temps, grâce à son cuir pleine fleur et à sa doublure cuir. La membrane GORE-TEX® permet une respirabilité et une imperméabilité digne d'un produit technique des plus performants et son accroche irréprochable, grâce à sa semelle Vibram®, permet d'évoluer sur les terrains les plus extrêmes.

### MOUFLON 3 GTX HUNTING shoe

These knee-length boots are ideal for long hunts in the mountains through different terrains. It guarantees perfect comfort and insulation in all weather with full grain leather and leather lining. The GORE-TEX® membrane makes the boot waterproof and breathable, worthy of a high tech product. The Vibram® sole for a solid grip allows you to cross even the most extreme terrain.



### Veste de chasse femme DIANE

Découpée cintrée et féminine, mélange d'élégance et de technicité... Le dress code Le Chameau hiver 2007-2008 pour les femmes est chic et technique. La veste DIANE, grâce à sa membrane, protège des intempéries et est imper-respirante. Élégante, elle joue sur un mélange de matières ton sur ton aux reflets moirés. Une ceinture permet d'affiner la taille et de souligner la silhouette.

### DIANE women's hunting jacket

A slim-fitting feminine cut, a blend of elegance and technical features... the Le Chameau dress code for winter 2007-2008 for women is decidedly chic and technical. The Diane jacket, with its protective membrane, is weatherproof and has waterproof-breathable qualities. It is elegant with a blend of fabrics in matching hues and a moiré reflection. A slimming belt highlights the silhouette.



### botte SAINT-HUBERT PRESTIGE spécial anniversaire

À l'occasion de son 80<sup>e</sup> anniversaire, Le Chameau lance une édition limitée de la Saint-Hubert Prestige, sa botte de légende robuste, élégante et technique. La Saint-Hubert Prestige spécial anniversaire est en caoutchouc naturel. Elle est entièrement doublée de cuir pour un confort optimal. Des renforts en caoutchouc/Kevlar® ont été ajoutés pour plus de solidité et de résistance à l'usure. La tige est vernie, le haut de la botte est bordé de cuir et piqué sellier. Chaque botte est numérotée et possède un certificat signé du maître bottier, garantie de haute qualité.

### SAINT-HUBERT PRESTIGE special anniversary boot

For its 80<sup>th</sup> anniversary, Le Chameau launched a limited series of the Saint-Hubert Prestige, its legendary boot that is sturdy, elegant and technical. The Saint Hubert Prestige special anniversary boot is in natural rubber and fully lined with leather for optimal comfort. Rubber/Kevlar® reinforcements were added for more strength and resistance to wear and tear. The upper is polished and the top of the boot has leather trim with saddle stitching. Each boot is numbered and comes with a signed master bootmaker certificate, guaranteeing high quality.



## Nos champions / Our champions

**lafuma** 

**OXBOW** 



**Catherine DESTIVELLE** a remporté le Grand Prix du Festival d'Autrans et le Prix Spécial du public 2007 pour son film "Passion des cimes" (réalisateur : Rémi Tézier).

**Patrick GABARROU** a fêté ses 30 ans de collaboration avec LAFUMA, en tant que conseiller technique montagne.

**Christophe DUMAREST** a réalisé en 2006 un enchaînement inédit des 3 Mt-Blanc par des itinéraires mixtes et glaciaires de grande envergure.

**Corinne FAVRE** a fini 1<sup>ère</sup> femme de la "Himal Race 2007".

**Karine HERRY** a été championne de France des 24h 2007.

**Catherine DESTIVELLE** won the Grand Prix at the Autrans Festival and the "Prix Spécial du public 2007" for her film "Passion des cimes" (produced by Rémi Tézier).

**Patrick GABARROU** celebrated his 30 year partnership with Lafuma as a mountain technical advisor.

**Christophe DUMAREST** succeeded a royal 3 Mt-Blanc sequence in 2006 that included the most difficult glacial and mixed climbing.

**Corinne FAVRE** finished 1<sup>st</sup> in the women's category for the "Himal Race 2007".

**Karine HERRY** was champion for France in the 24 hour race in 2007.



**Laird HAMILTON** a définitivement lancé le "Stand Up Paddle".

**Dan ROSS** a été qualifié au "World Championship Tour" de surf.

**Nat YOUNG** a parrainé la 1<sup>ère</sup> édition du "World Longboard Championship" d'Anglet.

**Laird HAMILTON** has indisputably launched the "Stand Up Paddle".

**Dan ROSS** qualified for the lineup in the surfing "World Championship Tour".

**Nat YOUNG** will be patron of the 1<sup>st</sup> edition of the "World Longboard Championship" in Anglet on the Basque Coast.

## Nos champions / Our champions



Nouvelle dans le team MILLET, **Alexia ZUBERER** représente l'alpinisme au féminin. Monitrice de ski et accompagnatrice en montagne, Alexia Zuberer a gravi l'Everest (8 850 m).

**Christian TROMMSDORFF** : Une vingtaine d'expéditions sur tous les continents à son actif, chamoniard d'adoption, il exerce son métier de guide de haute montagne dans les Alpes comme dans le monde entier. Sa passion de la haute altitude l'a amené au sommet de l'Everest sans oxygène. Fervent défenseur du style alpin, l'engagement absolu en autonomie complète est son mot d'ordre. Il a réalisé l'ascension du Pumari Chhish (Pakistan) en mai 2007.

**Alexia ZUBERER** is new on the Millet team and represents the women's world of mountaineering. She is a ski instructor and mountain guide. Alexia Zuberer climbed Everest (8,850 m).

**Christian TROMMSDORFF** has about twenty expeditions under his belt spanning across all continents. He lives and works in Chamonix as a mountain guide in the Alps and around the world. His passion for high altitude led him to the summit of Everest without oxygen. A militant for an alpine style, total commitment in complete autonomy is his motto. He succeeded an ascent Pumari Chhish (Pakistan) in May 2007.



**Markus FUCHS** (jumping)

- 1<sup>er</sup> au Grand Prix de Zurich (2007)
- 1<sup>er</sup> World Cup Wellington (2007)
- 1<sup>er</sup> au Grand Prix Hamburg (2007)
- 1<sup>er</sup> au Grand Prix Humlikon (2007)
  
- 4<sup>ème</sup> position mondiale (2007)

**Anne-Laure DAVID** : Jeune championne française.

**Markus FUCHS** (jumping)

- 1<sup>st</sup> "Grand Prix Zurich" (2007)
- 1<sup>st</sup> World Cup Wellington (2007)
- 1<sup>st</sup> "Grand Prix Hamburg" (2007)
- 1<sup>st</sup> "Grand Prix Humlikon" (2007)

- Ranking 4<sup>th</sup> worldwide (2007)

**Anne-Laure DAVID** : Young French champion.

## Notre communication / Our communication



- Une campagne institutionnelle internationale présente en affichage et en presse grand public.
- Une campagne Trail en presse grand public et presse spécialisée Trail/Running mettant en relation les performances de nos produits avec celles de nos champions.
- Une campagne produits sur des supports plus spécialisés.
- Des outils d'aide à la vente valorisant les produits auprès des clients : PLV, ILV (publicité ou information sur le lieu de vente), leaflets consommateurs...
- Un site web ([www.lafuma.com](http://www.lafuma.com)) et un site marchand ([www.lafuma-boutique.com](http://www.lafuma-boutique.com)).

- An international advertising campaign was presented on billboards and in the general interest press.
- A Trail campaign in the general interest press and the Trail/Running press linking the performance of our products with the success of our champions.
- A product campaign on more specialized advertising mediums.
- Sales tools drawing customers' attention to our products: point of sale advertising / messaging, consumer leaflets...
- A website ([www.lafuma.com](http://www.lafuma.com)) and an e-business site ([www.lafuma-boutique.com](http://www.lafuma-boutique.com)).



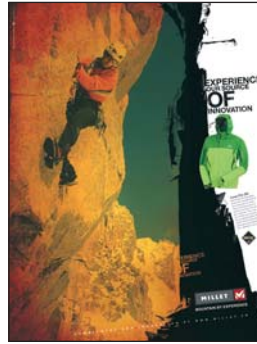
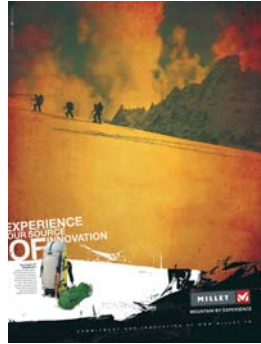
- Campagne de 26 visuels déclinée dans toute la presse spécialisée française et européenne, ainsi que dans la presse généraliste, accompagnée d'une campagne Internet sur des sites spécialisés et généralistes.
- Organisation d'événements de renommée internationale : Tignes Airwaves, OXBOW Kid's week, Championnat du monde de longboard, Crossing de la manche, des îles Hawaii en "stand up paddle" par Laird Hamilton.
- Des actions RP visant à augmenter notre présence dans tout type de médias (de la presse à la télévision en passant par Internet) : conception de dossier de presse, communication événementielle, placement de produits...

- A campaign with 26 ads in all of the French and European special interest press, along with ads in the general interest press and an Internet campaign on specialist / generalist websites.
- Organization of renowned international events: Tignes Airwaves, Oxbow Kid's week, World Longboard Championship, Crossing of the English Channel, the Hawaii islands in a "stand up paddle" by Laird Hamilton.
- Public relations actions aimed at more media visibility (press, TV, internet), creation of press kits, event communication, product placement...



## Notre communication / Our communication

MILLET



- Une campagne presse spécialisée et grand public.
- Une campagne d'affichage dans les plus grandes gares et les aéroports.
- Une campagne d'affichage dans les grandes stations de sport d'hiver.
- Un site web Millet [www.millet.fr](http://www.millet.fr) (France et international).
- Millet Expedition Project, bourse d'aides aux expéditions.
- Nettoyage des camps de base et d'altitude de l'Everest dans le programme Clean Mountain (11 camps des sommets de plus de 8000 mètres nettoyés), création d'une expo photo itinérante.

- A special and general-interest press campaigns.
- A billboard campaign in the biggest train stations and airports.
- A billboard campaign at the major ski resorts.
- A Millet website: [www.millet.fr](http://www.millet.fr) (France and international).
- Millet Expedition Project, grants for expeditions.
- Cleanup of base and altitude camps of Everest in the program Clean Mountain (11 summit camps of over 8,000 meters were cleaned up), creation of an itinerant photo exhibition.



Développement de nouveaux visuels clés ayant pour objectifs de :

- Repositionner la marque vers un segment haut de gamme.
- Valoriser les produits phares de la marque.
- Elargir le territoire de marque vers du "Country chic".

Development of new key ads with the following goals:

- Reposition the brand to a top-of-the-line segment.
- Promote the flagship products of the brand.
- Expand the brand's market territory to "Country chic".

# 8. Sustainable development

---

LAFUMA has been pursuing its commitment to sustainable growth for almost 15 years now, driven by a will to find new ways of manufacturing products that consume fewer resources and materials, yet with the ambition of offering highly versatile, technical, hard-wearing and ergonomic products. A tall order that implies a unified and integrated effort, resulting in eco-designed products, environmental and welfare partnerships, environmental protection programs and operations as well as major changes in our industrial set-ups and in our logistics.

## > In products:

LAFUMA features eco-designed products in all of its product lines (footwear, backpacks, clothing and furniture). Ober launched a line of jeans in organic cotton and Oxbow also has a line of tee-shirts in organic cotton. Our goal is for every brand to expand its eco-designed offering.

## > In industry and sourcing:

The 8 Group industrial sites located in France (4 sites), Morocco, Tunisia, Hungary and China are closely monitored as to their water and energy consumption as well as for industrial waste. These indicators enable us to track the environmental impact of these sites on the environment.

Each site has devised its own strategy to reduce its environmental impact according to the particularities of each site's activities, which includes investing in cleaner technologies, raising the awareness of employees...

The Group's sub-contractors have all signed 2 charters, one for labor practices and one for environmental practices. The commitments in these charters are an integral condition included in their terms of sale; breaches can easily lead to the termination of business relations with the Group. Two internal auditors audit Group suppliers.

## > In logistics:

Multimodal transport is now systematically used for all shipments to our American subsidiary and certain shipments to French clients are done through piggy-back rail transport. Our goal is to systematically use clean transport whenever technical and economic conditions are met.

## > In human resources:

Different actions have been set up to encourage internal cohesion and a corporate culture of sustainable development. Each brand devises actions from environmental volunteer day to waste sorting, consciousness raising for employees and other targeted operations.

## > In sales:

All of the players that participate in eco-designed products are made sensitive to this cause: sales teams, distributors and even consumers. Promotional activities are carried out by Lafuma, Millet and Oxbow that include the principle of respecting the environment.

**All of our achievements in 2007 are included in the 2007 Sustainable Development Report and can be accessed at <http://www.groupe-lafuma.com/>.**

# 8. Développement Durable

---

LAFUMA s'engage dans la voie du développement durable depuis près de 15 ans, guidé par sa croyance en une nouvelle façon de produire, moins consommatrice en énergie et matières premières tout en offrant plus de polyvalence, de résistance, de technicité et d'ergonomie. Lafuma développe une démarche cohérente autour de son engagement : produits éco-conçus, partenariats sociaux et environnementaux opérations pour la protection de la nature, évolution de son outil industriel et logistique...

## > En termes de produit :

LAFUMA propose des produits éco-conçus dans toutes ses gammes (chaussures, sacs, vêtements et mobilier). OBER a lancé une gamme de jeans en coton organique et OXBOW propose également des tee-shirts en coton biologique. L'objectif étant pour chaque marque de renforcer l'offre éco-conçue.

## > Au niveau de l'industrie et du sourcing :

Les 8 sites industriels du Groupe situés en France (4 sites), au Maroc, en Tunisie, en Hongrie et en Chine font l'objet d'un suivi de leur consommation d'eau, d'énergie et de leur production de déchets industriels. Ces indicateurs permettent de suivre l'évolution de l'impact environnemental de ces sites.

Chaque site développe sa propre stratégie en fonction des particularités de son activité pour réduire son impact : investissement dans des technologies plus propres, sensibilisation du personnel...

Les sous-traitants du Groupe s'engagent par la signature de 2 chartes, une charte sociale et une charte environnementale. Ces chartes font parties intégrantes de leur condition de vente et leur non respect engendre la cessation des accords commerciaux. Deux auditrices internes contrôlent les fournisseurs du Groupe.

## > Au niveau logistique :

La généralisation du transport multimodal a été mise en place sur l'ensemble de nos expéditions vers la filiale américaine et certaines livraisons de clients français se font via le ferroutage. Le transport propre a pour but d'être systématisé dès que les conditions techniques et économiques sont requises.

## > Au niveau de la gestion des ressources humaines :

Différentes actions sont mises en place pour favoriser la cohésion interne et ainsi la culture d'entreprise « développement durable ». Chaque marque développe des actions : journée d'éco-volontariat, tri sélectif, sensibilisation des salariés, opérations spécifiques...

## > Au niveau commercial :

Tous les acteurs concernés par les produits éco-conçus sont sensibilisés à la démarche : force de vente, distributeurs mais aussi consommateurs. Des opérations commerciales alliant le respect de l'environnement sont menées chez LAFUMA, MILLET et OXBOW.

**Les réalisations 2007 sont énoncées dans le Rapport Développement Durable 2007 disponible sur <http://www.groupe-lafuma.com/>.**

# 9. Shareholders

## Share capital (on 09/30/2007)

The capital stock of LAFUMA totals €16,911,104. It includes 2,113,888 shares with a nominal value of €8.

### 1. Share capital evolution

Changes in capital pursuant to:

- The payment in shares for dividends from FY 2005/2006 resulting in the creation of 37,856 shares.
- The exercise of 3,459 stock options gave rise to the creation of an equivalent number of shares.

Changes in capital stock:

Year	Change in capital	Issue of cash shares		Consecutive capital amount	Total number of company shares
		Nominal	Paid-in capital		
12/90	Incorporation of the company	100 F		32,082,100 F	320,821
7/94	Merger absorption of LAFUMA SA by TENSING DEVELOPPEMENT	100 F	13,586,251 F	57,338,900 F	573,389
8/94	Conversion of bonds	100 F	520,800 F	58,818,100 F	588,181
01/95	Increase in capital	100 F	201,204 F	59,381,200 F	593,812
12/96	Stock split	50 F	-	59,381,200 F	1,187,624
05/97 to 02/99	Exercise of subscribed options	50 F	2,011,100	61,071,200 F	1,221,424
04/2000	Exercise of equity warrants	50 F	2,952,000	64,671,200 F	1,293,424
09/2001	Conversion of capital into euros	€8	€488,331	€10,347,392	1,293,424
10/2001	Exercise of subscribed options	€8	€87,959	€10,371,392	1,296,424
02/2002	Cash increase in capital	€8	€4,000,000	€11,171,392	1,396,424
	Payment of dividends in shares	€8	€437,790	€11,288,136	1,411,017
09/2002	Exercise of subscribed options	€8	€30,000	€11,296,136	1,412,017
02/2003	Payment of dividends in shares	€8	€701,404	€11,458,152	1,432,269
09/2003	Exercise of subscribed options	€8	€150,000	€11,498,152	1,437,269
02/2004	Payment of dividends in shares	€8	€1,019,732	€11,673,552	1,459,194
04/2004	Increase in capital for the acquisition of OBER shares	€8	€2,194,560	€11,978,992	1,497,374
09/04 to 12/04	Exercise of equity warrants and of subscribed options	€8	€1,392,160	€12,426,352	1,553,294
02/2005	Payment of dividends in shares	€8	€1,321,178	€12,667,608	1,583,451
06/2005	Exercise of subscribed options	€8	€326,500	€12,747,608	1,593,451
02/2006	Increase in capital	€8	€21,052,944	€16,571,888	2,071,486
08/2006	Exercise of subscribed options	€8	€44,458	€8,696	2,072,573
02/2007	Payment of dividends in shares	€8	€1,714,877	€16,883,432	2,110,429
09/2007	Exercise of subscribed options	€8	€141,473	€16,911,104	2,113,888

### 2. Modifications in the breakdown of the capital in the past three fiscal years

Shareholders	09/30/2007		09/30/2006		09/30/2005	
	% of capital	% of voting rights	% of capital	% of voting rights	% of capital	% of voting rights
Joffard family	11.6	15.9	12.1	16.3	14.0	18.9
Chapuis family	6.8	9.9	7.5	10.8	9.8	11.7
Bossard family	2.8	4.1	2.9	4.1	3.7	5.1
Other Lafuma family	0.4	0.6	0.4	0.6	0.5	0.7
Comir	21.8	27.5	21.1	26.8	21.1	27.7
Fortis	7.4	5.4	5.1	3.7	/	/
Sofinavi	0.5	0.3	1.4	1.0	5.0	3.4
Bestinver	6.1	4.5	5.5	4.0	4.1	2.8
France Vendôme	4.3	3.1	4.4	3.2	8.7	6.0
Other registered shareholders	0.9	1.2	1.1	1.4	2.9	2.8
Employees	0.5	0.7	0.6	0.7	0.7	0.8
Lafuma SA	0.1	/	0.2	/	0.1	/
Public	36.8	26.8	37.7	27.4	29.4	20.1
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

# 9. Actionnariat

## Capital Social (au 30/09/2007)

Le capital social de LAFUMA s'élève à 16 911 104 €. Il est composé de 2 113 888 actions d'une valeur nominale de 8 €.

### 1. Evolution du capital social

Les modifications du capital ont fait suite :

- Au paiement en actions du dividende relatif à l'exercice 2005/2006 qui a donné lieu à la souscription de 37 856 actions.
- A l'exercice de 3 459 options de souscription qui a donné lieu à la création d'un nombre équivalent d'actions.

Evolution du capital social :

Année	Evolution du capital	Emission d'action de numéraire		Montant successif du capital	Nombre cumulé d'actions de la société
		Nominal	Prime d'émission et de fusion		
12/90	Constitution de la société	100 F		32 082 100 F	320 821
7/94	Fusion absorption de LAFUMA SA par TENSING DEVELOPPEMENT	100 F	13 586 251 F	57 338 900 F	573 389
8/94	Conversion d'obligations	100 F	520 800 F	58 818 100 F	588 181
01/95	Augmentation de capital en numéraire	100 F	201 204 F	59 381 200 F	593 812
12/96	Division du nominal	50 F	-	59 381 200 F	1 187 624
05/97 à 02/99	Levée d'options de souscription	50 F	2 011 100	61 071 200 F	1 221 424
04/2000	Exercice de bons de souscription	50 F	2 952 000	64 671 200 F	1 293 424
09/2001	Conversion de capital en Euros	8 €	488 331 €	10 347 392 €	1 293 424
10/2001	Levée d'options de souscription	8 €	87 959 €	10 371 392 €	1 296 424
02/2002	Augmentation de capital en numéraire	8 €	4 000 000 €	11 171 392 €	1 396 424
	Païement du dividende en actions	8 €	437 790 €	11 288 136 €	1 411 017
09/2002	Levée d'options de souscription	8 €	30 000 €	11 296 136 €	1 412 017
02/2003	Païement du dividende en actions	8 €	701 404 €	11 458 152 €	1 432 269
09/2003	Levée d'options de souscription	8 €	150 000 €	11 498 152 €	1 437 269
02/2004	Païement du dividende en actions	8 €	1 019 732 €	11 673 552 €	1 459 194
04/2004	Augmentation de capital en rémunération de l'apport des titres OBER	8 €	2 194 560 €	11 978 992 €	1 497 374
09/04 à 12/04	Exercice de bons de souscription et levées d'options de souscription	8 €	1 392 160 €	12 426 352 €	1 553 294
02/2005	Païement du dividende en actions	8 €	1 321 178 €	12 667 608 €	1 583 451
06/2005	Levées d'options de souscription	8 €	326 500 €	12 747 608 €	1 593 451
02/2006	Augmentation de capital en numéraire	8 €	21 052 944 €	16 571 888 €	2 071 486
08/2006	Levées d'options de souscription	8 €	44 458 €	8 696 €	2 072 573
02/2007	Païement du dividende en actions	8 €	1 714 877 €	16 883 432 €	2 110 429
09/2007	Levées d'options de souscription	8 €	141 473 €	16 911 104 €	2 113 888

### 2. Modifications intervenues dans la répartition du capital au cours des trois derniers exercices

Actionnaires	30/09/2007		30/09/2006		30/09/2005	
	% Capital	% DDV	% Capital	% DDV	% Capital	% DDV
Famille Joffard	11,6	15,9	12,1	16,3	14,0	18,9
Famille Chapuis	6,8	9,9	7,5	10,8	9,8	11,7
Famille Bossard	2,8	4,1	2,9	4,1	3,7	5,1
Autres familles Lafuma	0,4	0,6	0,4	0,6	0,5	0,7
Comir	21,8	27,5	21,1	26,8	21,1	27,7
Fortis	7,4	5,4	5,1	3,7	/	/
Sofinavi	0,5	0,3	1,4	1,0	5,0	3,4
Bestinver	6,1	4,5	5,5	4,0	4,1	2,8
France Vendôme	4,3	3,1	4,4	3,2	8,7	6,0
Autres nominatifs	0,9	1,2	1,1	1,4	2,9	2,8
Salariés	0,5	0,7	0,6	0,7	0,7	0,8
Lafuma SA	0,1	/	0,2	/	0,1	/
Public	36,8	26,8	37,7	27,4	29,4	20,1
	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

### 3. Breakdown in Capital (on 11/30/2007)

Shareholders	Number of shares	% of capital	% of voting rights
Joffard <sup>(1)</sup> family	244,322	11.6	15.8
Chapuis family	144,519	6.8	9.9
Bossard family	59,715	2.8	4.1
Other LAFUMA family	8,468	0.4	0.6
Comir	460,977	21.8	27.5
Fortis	156,325	7.4	5.4
Sofinavi	10,000	0.5	0.3
Bestinver	129,338	6.1	4.5
France Vendôme	90,540	4.3	3.1
Other registered shareholders	18,956	0.9	1.2
Employees	10,622	0.5	0.7
Lafuma S.A.	2,630	0.1	/
Public	777,466	36.8	26.9
	2,113,888	100.0	100.0

<sup>(1)</sup> includes SHERPA FINANCE : 224,750 shares (10.6% of the capital and 14.5% of the voting rights). The capital of this company of which LAFUMA is the majority shareholder is held by individuals who are in the family group.

An agreement was signed on April 23, 1997 and registered with the *Conseil des Marchés Financiers* at the closing of the initial public offering between the shareholders of the family groups Joffard, Chapuis and Bossard and the financier Norbert Dentressangle, representing 44.5% of the capital and 57.7% of the voting rights. This agreement was registered with the *Conseil des Marchés Financiers* and published on July 16, 1997 under the reference 197 C 0272.

The parties to this agreement signed a supplementary agreement that terminated this agreement on January 21, 2002.

To the knowledge of the company, there is no other shareholder that holds more than 3% (statutory limit) of the capital or voting rights.

## Identity of the individuals or legal entities holding a significant percentage of share

In conformity with article L233-13 of French Commercial law, we inform you that the individuals or legal entities that hold more than a twentieth, a tenth, a three-twentieth, a fifth, a quarter, half or nineteen-twentieth of the share capital or voting rights for the general meetings are the following:

> Holdings exceeding the quarter of the total share capital or voting rights:

on 09/30/2007	on 09/30/2006
COMIR	COMIR

> Holdings exceeding a tenth of the total share capital or voting rights:

on 09/30/2007	on 09/30/2006
SHERPA FINANCE (President : Philippe JOFFARD) Mr Philippe JOFFARD	SHERPA FINANCE (President : Philippe JOFFARD) Mr Philippe JOFFARD

> Holdings exceeding a twentieth of the total share capital or voting rights:

on 09/30/2007	on 09/30/2006
BESTINVER FORTIS	BESTINVER FORTIS

## Stock Options

(Report in accordance with article L285-184 of French commercial law)

The extraordinary General Meeting of January 22, 2002 approved a stock option plan capped at 55,000 shares. In the framework of this plan, the board of directors attributed 48,886 options exercisable from June 1<sup>st</sup>, 2006 and December 31. 4,546 options were exercised by this date.

The extraordinary General Meeting of January 25, 2006 approved a stock option plan capped at 2% of capital.

In the framework of this plan the board of directors attributed:

- 26,800 options which can be exercisable from 11/30/2010 to 12/31/2011
- 1,000 options which can be exercisable from 01/31/2011 to 12/31/2011

### 1. Summary of stock options

	Plan n°4	Plan n°5	Plan n°6
Date of General Meeting	01/22/02	01/25/06	01/24/07
Date of Board Meeting	01/25/05	11/30/06	01/24/07
Total number of stock options granted	48,886	26,800	1,000
Number of options authorized for			
• the management board	9,775	/	/
• the first ten eligible employees	28,788	14,300	1,000
Starting date for the exercise of options	06/01/2006	11/30/2010	01/31/2011
Expiry date for options	12/31/2007	12/31/2011	12/31/2011
Subscription price	€48.90	€60.28	€60.52
Number of shares subscribed on 09/30/2007	4,546	/	/
Stock options cancelled during the year	1,631	4,000	/
Total number of stock options remaining	36,192	22,800	1,000

### 3. Répartition du Capital (au 30/11/2007)

Actionnaires	Nombre d'actions	% du capital	% droits de vote
Famille Joffard <sup>(1)</sup>	244 322	11,6	15,8
Famille Chapuis	144 519	6,8	9,9
Famille Bossard	59 715	2,8	4,1
Autres familles LAFUMA	8 468	0,4	0,6
Comir	460 977	21,8	27,5
Fortis	156 325	7,4	5,4
Sofinavi	10 000	0,5	0,3
Bestinver	129 338	6,1	4,5
France Vendôme	90 540	4,3	3,1
Autres nominatifs	18 956	0,9	1,2
Salarisés	10 622	0,5	0,7
Lafuma S.A.	2 630	0,1	/
Public	777 466	36,8	26,9
	2 113 888	100,0	100,0

<sup>(1)</sup> dont SHERPA FINANCE : 224 750 titres (10,6% du capital et 14,5% des droits de vote). Le capital de cette société, dont la principale participation est LAFUMA, est détenu par des personnes physiques appartenant à la famille JOFFARD.

Un pacte entre les actionnaires des groupes familiaux Joffard, Chapuis et Bossard et la Financière Norbert Dentressangle représentant 44,5 % du capital, et 57,7 % des droits de vote à l'issue de l'introduction en bourse a été signé le 23 avril 1997, déposé auprès du Conseil des Marchés Financiers et publié par ce dernier le 16 juillet 1997 sous la référence 197 C 0272.

Les signataires de cet accord ont signé un avenant portant résiliation du pacte le 21 janvier 2002.

A la connaissance de la société, il n'existe aucun autre actionnaire détenant plus de 3% (seuil statutaire) du capital ou des droits de vote.

## Identité des personnes physiques ou morales détenant une participation significative

En application des dispositions de l'article L 233-13 du Code de commerce, nous vous informons que les personnes physiques ou morales détenant directement ou indirectement plus du vingtième, du dixième, des trois vingtièmes, du cinquième, du quart, du tiers, de la moitié ou des dix-neuf vingtièmes du capital social ou des droits de vote aux assemblées générales sont les suivantes :

> Participations excédant le quart du capital social ou des droits de vote :

<b>au 30/09/2007</b>	<b>au 30/09/2006</b>
COMIR	COMIR

> Participations excédant le dixième du capital social ou des droits de vote :

<b>au 30/09/2007</b>	<b>au 30/09/2006</b>
SHERPA FINANCE (Président : Philippe JOFFARD) Mr Philippe JOFFARD	SHERPA FINANCE (Président : Philippe JOFFARD) Mr Philippe JOFFARD

> Participations excédant le vingtième du capital social ou des droits de vote :

<b>au 30/09/2007</b>	<b>au 30/09/2006</b>
BESTINVER FORTIS	BESTINVER FORTIS

## Options de souscriptions d'actions

(Rapport Spécial en application de l'article L225-184 du code de commerce)

L'Assemblée Générale extraordinaire du 22 janvier 2002 a autorisé un plan de souscriptions d'actions dans la limite de 50 000 actions. Au titre de ce plan, le Conseil d'Administration a attribué 48 886 options exerçables entre le 1<sup>er</sup> juin 2006 et le 31 décembre 2007. A ce jour, 4 546 options ont été levées.

L'Assemblée Générale extraordinaire du 25 janvier 2006 a autorisé un plan de souscription d'actions dans la limite de 2 % du capital social.

Au titre de ce plan, le Conseil d'Administration a attribué :

- 26 800 options exerçables entre le 30/11/2010 et le 31/12/2011
- 1 000 options exerçables entre le 31/01/2011 et le 31/12/2011

### 1. Tableau récapitulatif des options de souscription d'actions

	Plan n°4	Plan n°5	Plan n°6
Date de l'Assemblée Générale	22/01/02	25/01/06	24/01/07
Date du Conseil d'Administration	25/01/05	30/11/06	24/01/07
Nombre total d'options de souscription d'actions attribuées	48 886	26 800	1 000
Nombre d'options pouvant être souscrites par			
• les mandataires sociaux	9 775	/	/
• dix premiers attributaires salariés	28 788	14 300	1 000
Point de départ d'exercice des options de souscription d'actions	01/06/2006	30/11/2010	31/01/2011
Date d'expiration des options de souscription d'actions	31/12/2007	31/12/2011	31/12/2011
Prix de souscription	48,90 €	60,28 €	60,52 €
Nombre d'actions souscrites au 30/09/2007	4 546	/	/
Options de souscription d'actions annulées durant l'exercice	1 631	4 000	/
Nombre total d'options de souscription d'actions restantes	36 192	22 800	1 000

## 2. Information on stock subscription options

Stock options granted to the board members and options exercised by them	Number of options granted/shares subscribed	Price	Expiry date	Plan n°
Options granted during the fiscal year to each member of the management board by the issuer and by each company in the Group	None			
Options exercised during the fiscal year by each member of the management board	None			
Stock options granted to the top ten employees not on the management board and options exercised by them				
Options granted during the fiscal year by the issuer and by any company within the scope of attribution of stock options, to the ten employees of the issuer and of any company that falls within its scope for which the number of stock options thus attributed is the highest				
Options held on the issuer and the afore-mentioned companies, exercised during the fiscal year by the ten employees of the issuer and by the companies for which the number of options thus purchased or subscribed is the highest	3,459	€48.90	12/31/2007	4

In the case where all of the options granted and to be granted were exercised, the number of shares would be 2,177,949 new shares representing 2.9% of the new capital.

## Allotment of free shares

(Special report pursuant to articles L255-194-4 and L 255-197-5 of the french commercial Code)

The Board of Directors did not use the authorization granted by the Mixed General Meeting of January 25, 2006 (fourteenth resolution) to grant to employees and/or corporate officers in the Group free shares from the existing shares to be issued.

## Information regarding share transactions of directors and individuals or entities as stated in article L-621-18-2 of the french monetary and financial Code

In accordance with article 223-26 of the AMF (French Securities regulator), on the transactions stated in article 6-681-18-2 of the French monetary and financial Code, in the course of fiscal 2006-2007 these Lafuma share transactions were the following:

Name	Function	Nature of the transaction <sup>(1)</sup>	Date of the transaction	Number of shares	Share price (euros)	Transaction amount (euros)
Audit Management <sup>(2)</sup>	Board member	C	06/05/2007	1,000	62.26	62,260.00
François Chapuis	Board member	C	02/05/2007	500	59.00	29,500.00
			05/21/2007	700	57.20	40,040.00
			05/21/2007	400	57.50	23,000.00
			06/28/2007	104	62.95	6,546.80
			06/29/2007	196	62.62	12,273.52
Comir	Board member	A	11/15/2006	11,941	52.94	632,108.78
Christian Haas <sup>(3)</sup>	Board member	A	10/20/2006	3,000	57.01	171,024.50
Philippe Joffard	Board member	C	05/04/2007	5,000	58.00	290,000.00
Sherpa Finance <sup>(4)</sup>	Board member	C	04/19/2007	5,000	56.60	283,000.00
			05/04/2007	5,000	58.00	290,000.00
			06/14/2007	5,000	62.80	314,000.00
Sofinavi	Board member	C	02/23/2007	10,000	57.50	575,000.00
			03/29/2007	5,000	56.50	282,000.00
			08/29/2007	5,000	54.00	270,000.00
Félix Sulzberger	Board member	A	01/10/2007	100	60.90	6,090.00

(1) Nature of the operation: A : Acquisition, C: Divestiture

(2) Audit Management is an asset management company held by the Bossard family (Frédéric Bossard, General Manager).

(3) Sherpa Finance is an asset management company held by the Joffard family (Philippe Joffard, President).

(4) Christian Haas is the permanent representative of the company Comir, a board member company.

## Authorized capital not issued

Nature of authorization	Date of E.G.M.	Authorized nominal amount	Authorized nominal amount not issued	Duration of authorization
Stock issued with pre-emptive rights of subscription	January 25, 2006	€5m	€5m	26 months
Stock issued without pre-emptive rights of subscription	January 25, 2006	€5m	€5m	26 months

On December 31, 2006, these authorizations were not used by the Board of Directors.

New delegations are proposed for approval at the General Meeting of January 24, 2008 (resolutions 10 to 16).

## Pledges on securities and on on-going business assets

Part of the loan contract with an initial value of €42m (remaining capital due at 30<sup>th</sup> September 2007: €30m) will be secured against the entirety of Oxbow's shares.



## 2. Informations sur les options de souscription d'actions

Options de souscription ou d'achat d'actions consenties à chaque mandataire social et options levées par ces derniers	Nombre d'options attribuées/d'actions souscrites	Prix	Date d'échéance	Plan n°
Options consenties durant l'exercice à chaque mandataire social par l'émetteur et par toute société du Groupe	Néant			
Options levées durant l'exercice par chaque mandataire social	Néant			
Options de souscription d'actions consenties aux dix premiers salariés non mandataires sociaux attributaires et options levées par ces derniers				
Options consenties, durant l'exercice, par l'émetteur et par toute société comprise dans le périmètre d'attribution des options, aux dix salariés de l'émetteur et de toute société comprise dans ce périmètre, dont le nombre d'options ainsi consenties est le plus élevé				
Options détenues sur l'émetteur et les sociétés visées précédemment, levées, durant l'exercice, par les dix salariés de l'émetteur et de ces sociétés, dont le nombre d'options ainsi achetées ou souscrites est le plus élevé	3 459	48,90 €	31/12/2007	4

En cas d'exercice de la totalité des options attribuées et à attribuer, le nombre d'actions serait de 2 177 949, les actions nouvelles représentant 2,9% du nouveau capital.

## Attribution d'actions gratuites

(Rapport Spécial en application des articles L255-194-4 et L 255-197-5 du Code de Commerce)

Le Conseil d'Administration n'a pas utilisé l'autorisation donnée par l'Assemblée Générale Mixte du 25 janvier 2006 (quatorzième résolution) de procéder, au profit des salariés et des mandataires sociaux de la société ou du Groupe, à des attributions gratuites d'actions existantes ou à émettre.

## Informations relatives aux opérations sur titres des dirigeants et des personnes mentionnées à l'article L-621-18-2 du Code monétaire et financier

Conformément à l'article 223-26 du règlement de l'AMF, les opérations mentionnées à l'article 6-681-18-2 du Code monétaire et financier au cours de l'exercice 2006-2007 et portant sur des actions LAFUMA ont été les suivantes :

Nom	Fonction	Nature de l'opération <sup>(1)</sup>	Date de l'opération	Nombre de titres	Prix unitaire (euros)	Montant de l'opération (euros)
Audit Management <sup>(2)</sup>	Administrateur	C	05/06/2007	1 000	62,26	62 260,00
François Chapuis	Administrateur	C	05/02/2007	500	59,00	29 500,00
			21/05/2007	700	57,20	40 040,00
			21/05/2007	400	57,50	23 000,00
			28/06/2007	104	62,95	6 546,80
			29/06/2007	196	62,62	12 273,52
Comir	Administrateur	A	15/11/2006	11 941	52,94	632 108,78
Christian Haas <sup>(3)</sup>	Administrateur	A	20/10/2006	3 000	57,01	171 024,50
Philippe Joffard	Administrateur	C	04/05/2007	5 000	58,00	290 000,00
Sherpa Finance <sup>(4)</sup>	Administrateur	C	19/04/2007	5 000	56,60	283 000,00
			04/05/2007	5 000	58,00	290 000,00
			14/06/2007	5 000	62,80	314 000,00
Sofinavi	Administrateur	C	23/02/2007	10 000	57,50	575 000,00
			29/03/2007	5 000	56,50	282 000,00
			29/08/2007	5 000	54,00	270 000,00
Félix Sulzberger	Administrateur	A	10/01/2007	100	60,90	6 090,00

(1) Nature de l'opération : A : Acquisition, C : Cession

(2) Audit Management est une société patrimoniale détenue par la famille Bossard (Frédéric Bossard, gérant).

(3) Sherpa Finance est une société patrimoniale détenue par la famille Joffard (Philippe Joffard, Président).

(4) Monsieur Christian Haas est le représentant permanent de Comir, société administrateur.

## Capital autorisé non émis

Nature de l'autorisation	Date d'A.G.E.	Montant nominal autorisé	Montant nominal autorisé non émis	Durée de l'autorisation
Emission d'actions avec droit préférentiel de souscription	25 janvier 2006	5 Millions d'€	5 Millions d'€	26 mois
Emission d'actions sans droit préférentiel de souscription	25 janvier 2006	5 Millions d'€	5 Millions d'€	26 mois

A la date du 31 décembre 2006, ces autorisations n'ont pas été utilisées par le Conseil d'Administration. De nouvelles délégations sont proposées à l'Assemblée Générale du 24 janvier 2008 (résolutions 10 à 16).

## Nantissements sur titres ou fonds de commerce

Une fraction d'un contrat d'emprunt d'un montant initial de 42M€ (capital restant dû au 30 septembre 2007 : 30M€) fait l'objet du nantissement de l'ensemble des titres Oxbow.

# 10. Lafuma on the stock exchange

The initial public offering for Lafuma stocks on the small cap market of the Paris stock exchange was May 15, 1997, through a public offering of 20.13% of the shares at a price of 197 francs per share (€30).

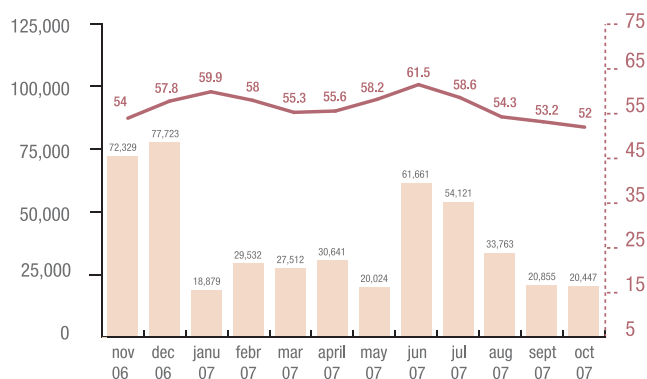
The Isin code is: **FR 00000 35263** (mnemo : LAF). LAFUMA shares are traded on the Next Prime segment of Euronext.

On May 9, 2006, Lafuma was certified as an « innovative company » by the ANVAR (French Innovation Agency). This certification is necessary to enable innovation investments from Venture Capital Funds (French FCPI).

## Changes in share prices over 18 months

Year	Month	Number of shares traded	Stocks traded M€	Share prices highs (in €)	Share prices lows (in €)
2006	June	21,738	1,410	70.00	62.20
	July	32,578	2,087	69.00	62.00
	August	21,277	1,389	66.00	69.90
	September	14,737	942	66.65	62.20
	October	48,664	2,817	64.00	54.15
	November	72,329	3,908	55.80	52.25
2007	December	77,723	4,544	61.30	54.45
	January	18,879	1,138	62.00	57.70
	February	29,532	1,718	59.45	56.60
	March	27,512	1,524	57.60	53.00
	April	30,641	1,709	58.00	53.31
	May	20,024	1,155	59.30	57.00
	June	61,661	3,865	64.00	59.00
	July	54,121	3,277	63.00	54.20
	August	33,763	1,811	55.60	53.00
	September	20,855	1,102	53.99	52.50
	October	20,447	1,065	53.00	51.05
	November	9,524	492	53.20	49.20

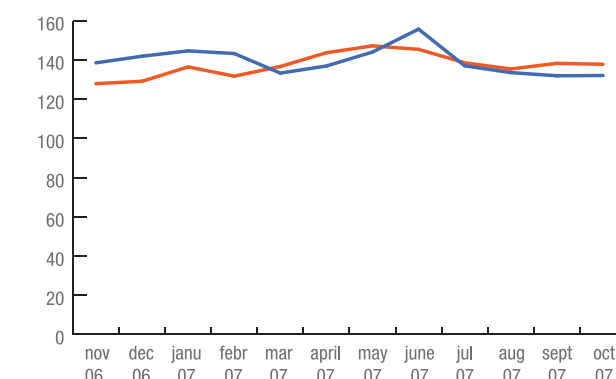
### Changes in price



Number of shares traded

Average stock price in €

### Comparison LAFUMA / SBF 250



LAFUMA

SBF 250

#### Fiscal year 2006/2007:

- Average stock price: €57.44
- Number of shares traded: 495,704 shares
- Monthly average of shares traded: 41,309 shares

#### Over the past 12 months:

- Average stock price: €58.64
- Number of shares traded: 404,682 shares
- Monthly average of shares traded: 33,723 shares

On November 30, 2007, stock exchange capitalization for LAFUMA was €106,751,344.

A liquidity contract was signed between Lafuma S.A. and the company Oddo MidCap (address : 1 Boulevard Vivier Merle - 69443 LYON, Tel : 04-72-68-27-00).

# 10. Lafuma en bourse

L'action LAFUMA a été introduite sur le second marché de la bourse de Paris, le 15 mai 1997, par offre publique de vente de 20,13 % des titres au prix de 197 Frs par action (30 €).

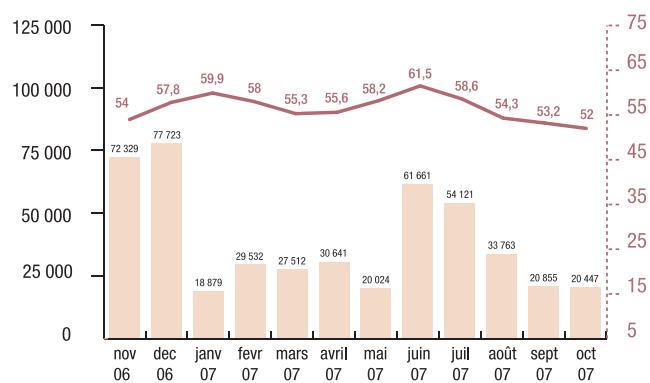
Le code Isin est : **FR 00000 35263** (mnemo : LAF). LAFUMA appartient au segment Next Prime d'Euronext.

Le 9 mai 2006, LAFUMA a reçu de l'ANVAR la qualification "d'entreprise innovante" : à ce titre l'action LAFUMA est éligible aux investissements par les FCPI.

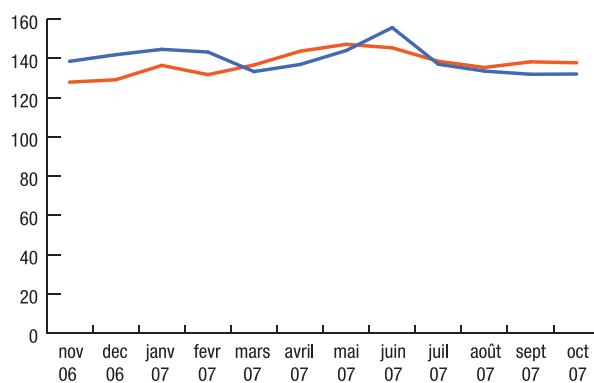
## Evolution du titre sur les 18 derniers mois

Années	Mois	Nombre d'actions échangées	Capitaux échangés en M€	Cours extrêmes le plus haut en €	Cours extrêmes le plus bas en €
2006	Juin	21 738	1 410	70,00	62,20
	Juillet	32 578	2 087	69,00	62,00
	Août	21 277	1 389	66,00	69,90
	Septembre	14 737	942	66,65	62,20
	Octobre	48 664	2 817	64,00	54,15
	Novembre	72 329	3 908	55,80	52,25
2007	Décembre	77 723	4 544	61,30	54,45
	Janvier	18 879	1 138	62,00	57,70
	Février	29 532	1 718	59,45	56,60
	Mars	27 512	1 524	57,60	53,00
	Avril	30 641	1 709	58,00	53,31
	Mai	20 024	1 155	59,30	57,00
	Juin	61 661	3 865	64,00	59,00
	Juillet	54 121	3 277	63,00	54,20
	Août	33 763	1 811	55,60	53,00
	Septembre	20 855	1 102	53,99	52,50
	Octobre	20 447	1 065	53,00	51,05
	Novembre	9 524	492	53,20	49,20

### Evolution du titre sur l'exercice



### Comparaison LAFUMA / SBF 250



Nombre de titres échangés

Cours moyen du titre LAFUMA en €

LAFUMA

SBF 250

#### Exercice 2006/2007 :

- Cours moyen : 57,44 €
- Nombre de titres échangés : 495 704 titres
- Moyenne mensuelle d'échanges : 41 309 titres

#### Douze derniers mois :

- Cours moyen : 58,64 €
- Nombre de titres échangés : 404 682 titres
- Moyenne mensuelle d'échanges : 33 723 titres

Au 30 novembre 2007, la capitalisation boursière de LAFUMA était de 106 751 344 €.

Un contrat de liquidité a été signé entre LAFUMA SA et la société Oddo MidCap (adresse : 1 Boulevard Vivier Merle - 69443 LYON, Tél : 04-72-68-27-00).

## Negotiation of shares on the stock exchange by the company of its own shares

The ordinary General Meeting of January 24, 2007, acting within the given legal framework of article 225-209 of French Commercial law, authorized the company to buy back its own shares on the stock exchange with a view to guaranteeing the liquidity of the stock under the following conditions:

- Maximum purchase price: €99 per share.
- Minimum sale price: €31 per share.
- Maximum number of shares that can be purchased: 10% of the number of existing shares.
- Allocation of dividend balance brought forward to proper shares.

Under these conditions, during the fiscal year:

- 30,988 shares were purchased for an average share price of €57.82.
- 32,012 shares were sold for an average share price of €57.53.

On September 30, 2007, the company held 2,229 shares representing 0.11% of the capital.

A new plan has been submitted for your vote in the context of the present general meeting (see nineteenth resolution).

Under the proposed resolution these purchases, limited to 10% of the number of shares in the capital, can be carried out by order of priority, with a view to:

- ensuring the liquidity management of the stock through a liquidity contract, compliant with the business ethics charter of the AFEI (French Association of Investment companies) approved by the AMF.
- granting free options or shares to employees and managing agents of the company and its subsidiaries under conditions that are in accordance with prevailing laws.
- using shares for payment or exchange in the framework of external growth operations (in conformity with the provisions of article L225-209 paragraph 6 of French commercial law the number of shares acquired by the company with a view to keeping and using them for payment or exchange in the framework of external growth operations cannot exceed 5%).

The shares acquired by the company will be kept, used as exchange or payment in the context of possible external growth operations in the context of a liquidity contract.

Purchasing or selling shares would be carried out under the same pricing conditions as those set out under the previous plan.

## Special offers for shareholders

A special discount offer to shareholders is now directly available on the Lafuma Group website: [www.groupe-lafuma.com](http://www.groupe-lafuma.com) for a selection of products from one brand each season.

## Shareholder information

### > The web:

The Lafuma Group is present on the web through different web sites by brand.

Together, the Groupe websites host nearly 4.5 million visits every year.

[www.lafuma.com](http://www.lafuma.com), [www.lafuma-boutique.com](http://www.lafuma-boutique.com), [www.groupe-lafuma.com](http://www.groupe-lafuma.com), [www.millet.fr](http://www.millet.fr), [www.lechameau.com](http://www.lechameau.com), [www.oxboworld.com](http://www.oxboworld.com), [www.oxbowshop.com](http://www.oxbowshop.com), [www.ober.fr](http://www.ober.fr) : the 8 most dynamic websites are updated after each event and every season.

Many foreign versions attest to the international development of the Group (Japan, USA, Germany...).

Lafuma Group news and financial information can be accessed directly at [www.groupe-lafuma.com](http://www.groupe-lafuma.com) or at [www.lafuma.com](http://www.lafuma.com), under the heading "Lafuma group".

### > Financial analysis:

Information bulletins are published by equity analysts that regularly follow the stock, primarily through:

- CM-CIC SECURITIES
- CRÉDIT AGRICOLE CHEUVREUX
- EUROLAND FINANCE
- FORTIS BANK
- GILBERT DUPONT
- HSBC SECURITIES
- ID MID CAPS
- NATIXIS SECURITIES
- ODDO SECURITIES
- PORTZAMPARC
- SOCIÉTÉ GÉNÉRALE SECURITIES
- WARGNY

### > Projected schedule of financial communication:

- |   |                    |
|---|--------------------|
| • Announcement of 1 <sup>st</sup> quarter sales | : January 24, 2008 |
| • General shareholders' meeting                 | : January 24, 2008 |
| • Announcement of sales at half-year            | : April 15, 2008   |
| • Announcement of earnings at half-year         | : June 10, 2008    |
| • Announcement of 3 <sup>rd</sup> quarter sales | : July 15, 2008    |
| • Announcement of annual sales                  | : October 14, 2008 |
| • Announcement of annual earnings               | : December 9, 2008 |

## Négociation d'actions en bourse par la société de ses propres actions

L'Assemblée Générale ordinaire du 24 janvier 2007, agissant dans le cadre des dispositions prévues à l'article L 225-209 du Code de Commerce, a autorisé la société à racheter en bourse ses propres actions en vue d'assurer la liquidité du titre aux conditions suivantes :

- Prix maximum d'achat : 99 € par action.
- Prix minimum de vente : 31 € par action.
- Nombre maximum d'actions à acquérir : 10 % du nombre d'actions existantes.
- Affectation au report à nouveau des dividendes revenant aux actions propres.

A ce titre, et au cours de l'exercice :

- Il a été acquis 30 988 actions au cours moyen de 57,82 €.
- Il a été cédé 32 012 actions au cours moyen de 57,53 €.

Au 30 septembre 2007, la société détenait 2 229 titres soit 0,11 % du capital.

Un nouveau programme est soumis à votre vote dans le cadre de la présente assemblée (cf. neuvième résolution).

Au terme de la résolution proposée, ces achats limités à 10% du nombre d'actions composant le capital, pourront être réalisés, par ordre de priorité décroissant, en vue :

- d'assurer l'animation du titre au travers d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie de l'AFEI reconnue par l'AMF.
- de consentir des options d'achats d'actions ou des attributions gratuites d'actions aux salariés et mandataires sociaux de la société et de ses filiales aux conditions prévues par la loi.
- de remettre les titres en paiement ou en échange, dans le cadre d'opération de croissance externe (conformément aux dispositions de l'article L.225-209 alinéa 6 du Code de Commerce, le nombre d'actions acquises par la société en vue de leur conservation et de leur remise en paiement ou en échange, dans le cadre d'opérations de croissance externe ne pourra excéder 5%).

Les actions propres acquises seront soit conservées, soit remises à l'échange ou en paiement dans le cadre d'opérations éventuelles de croissance externe, soit cédées dans le cadre d'un contrat de liquidité.

Les achats et les ventes seront réalisés dans des conditions de prix identiques à celles du programme précédent.

## Offres spéciales aux actionnaires

L'offre aux actionnaires est désormais directement disponible sur le site Groupe de LAFUMA [www.groupe-lafuma.com](http://www.groupe-lafuma.com).

Elle permet à tous ses actionnaires de profiter de tarifs avantageux sur une sélection de produits en mettant en avant une marque par saison.

## Informations des actionnaires

### > Internet :

Le Groupe Lafuma est présent sur internet avec une visibilité spécifique à chaque marque : chaque année, l'ensemble des sites du Groupe totalise près de 4,5 millions de visites par an.

[www.lafuma.com](http://www.lafuma.com), [www.lafuma-boutique.com](http://www.lafuma-boutique.com), [www.groupe-lafuma.com](http://www.groupe-lafuma.com), [www.millet.fr](http://www.millet.fr), [www.lechameau.com](http://www.lechameau.com), [www.oxboworld.com](http://www.oxboworld.com), [www.oxbowshop.com](http://www.oxbowshop.com), [www.ober.fr](http://www.ober.fr) : 8 sites dynamiques et réactualisés régulièrement selon les événements et les saisons.

A l'image des actions de développement à l'international du Groupe, de nombreuses versions étrangères répondent aux différentes problématiques (Japon, USA, Allemagne...).

L'actualité du Groupe Lafuma et les informations financières le concernant peuvent être consultées directement à l'adresse [www.groupe-lafuma.com](http://www.groupe-lafuma.com) ou via le site [www.lafuma.com](http://www.lafuma.com), rubrique « groupe LAFUMA ».

### > Analyses financières :

Des notes d'information sont publiées par les bureaux d'analyse qui suivent régulièrement la valeur dont notamment :

- CM-CIC SECURITIES
- CRÉDIT AGRICOLE CHEUVREUX
- EUROLAND FINANCE
- FORTIS BANK
- GILBERT DUPONT
- HSBC SECURITIES
- ID MID CAPS
- NATIXIS SECURITIES
- ODDO SECURITIES
- PORTZAMPARC
- SOCIÉTÉ GÉNÉRALE SECURITIES
- WARGNY

### > Calendrier indicatif de diffusion de l'information financière :

- Annonce du chiffre d'affaires du 1<sup>er</sup> trimestre : 24 janvier 2008
- Assemblée générale des actionnaires : 24 janvier 2008
- Annonce du chiffre d'affaires semestriel : 15 avril 2008
- Annonce des résultats semestriels : 10 juin 2008
- Annonce du chiffre d'affaires du 3<sup>ème</sup> trimestre : 15 juillet 2008
- Annonce du chiffre d'affaires annuel : 14 octobre 2008
- Annonce des résultats annuels : 9 décembre 2008

# 11. Group history

---

## 1930

- 1930** Creation of the company by 3 brothers: Victor, Alfred and Gabriel Lafuma. Through their skills in tanning and saddlery, they launched the manufacture and marketing of all types of bags and sacs, including the backpack.
- 1936** Invention of the modern backpack with a metallic frame, coinciding with the introduction of paid holidays. The "LAFUMA" brand is born.
- 1954** Creation of a camping furniture line, met with immediate success as it coincided with an increase in leisure and automobiles.
- 1970's** Growth and the beginning of international business.
- 1985** LAFUMA launches its school bag range.
- 1980's** New generation at the head of the company, and a strategic decision to develop a complete range of hiking products based around the backpack. Creation of a manufacturing subsidiary in Tunisia, which today employs 312 people.
- 1987** First opening up of capital to new investors - AXA and SIPAREX.
- 1988** Creation of the LAFUMA USA subsidiary.
- 1989** Creation of the LAFUMA Hong Kong subsidiary, in charge of both sourcing and sales in Asia.
- 1992** Creation of the LAFUMA Hungary subsidiary specialised in the manufacture of technical clothing in Sarvar, which today employs 201 people.
- 1994** Merger through the absorption of the company LAFUMA by TENSING DEVELOPPEMENT (a holding company which held 54.16% of the capital stock of LAFUMA S.A.). The new entity took the name of LAFUMA S.A.
- 1995** Takeover of the companies MILLET, and LE CHAMEAU.
- 1997** In May, LAFUMA S.A. was listed on the second-tier Paris stock exchange. In September it took over the company « RIVORY ET JOANNY » (mountaineering ropes), and merged it with MILLET.
- 1998** Takeover of the company LA DUNOISE to launch a textile collection under the LE CHAMEAU brand.
- 1999** Opening of the first LAFUMA flagship store in Hong Kong.
- 2000** Opening of LAFUMA stores in Nice and Lyons.
- 2001** Takeover of Lallemand, a company specialized in aluminium camping furniture and the manufacture of plastic units.
- 2002** Takeover of « BIG PACK », a German outdoor equipment specialist.
- 2003** Takeover of the MILLET licensee's business activity in Japan, which was then integrated into a new subsidiary created to market group brands in that territory.
- 2004** Takeover of the jean manufacturer « OBER » in response to a market trend for a demand in more casual clothing. Licensing agreement with the LG Group in South Korea.
- 2005** Creation of the « Boardsports » division with the takeover of OXBOW. Opening of a LAFUMA flagship store in Chamonix.
- 2006** Takeover of the company GEORG SCHUMACHER to strengthen the riding offering of LE CHAMEAU. Equity capital raised through the issue of shares on the stock exchange, representing a capital increase of €25 million. Takeover of BISHOES, specialized in upmarket flip-flops.
- 2007** The opening of stores in symbolic locations: Paris for Lafuma, Biarritz, Hossegor, Bordeaux and Chamonix for Oxbow, Tokyo and Chamonix for Millet. A good start-up for the Lafuma and Oxbow e-business websites. Launch of the collections by Thierry Mugler and Agatha Ruiz de la Prada for Lafuma.

## 2007

# 11. Historique du Groupe

## 1930

- 1930** Création de l'entreprise par trois frères : Victor, Alfred et Gabriel LAFUMA qui se lancent, à partir de leur compétence de tanneur et de sellier, dans la fabrication et la commercialisation de tout type de sac, dont le sac à dos.
- 1936** Invention de l'armature du sac à dos en même temps que celle des congés payés. Le " LAFUMA " était né.
- 1954** Création du mobilier de camping. Ce lancement coïncide avec l'ère de la voiture et des loisirs. Le succès est immédiat.
- 1970'** Poursuite du développement et début à l'international.
- '1980'** Changement de génération a la tête de l'entreprise et décision stratégique de développer, autour du sac à dos, une gamme complète de produits de randonnée. Création d'une filiale de fabrication en Tunisie qui emploie aujourd'hui 312 personnes.
- 1987** Première ouverture extra familiale du capital avec l'arrivée d'AXA et de SIPAREX.
- 1988** Naissance de LAFUMA USA.
- 1989** Création de LAFUMA HONG KONG, filiale chargée à la fois du sourcing et de la commercialisation sur la zone Asie.
- 1992** Création de LAFUMA HONGRIE spécialisée dans la fabrication de vêtements techniques à Sarvar, qui emploie aujourd'hui 201 personnes.
- 1994** Fusion, par voie d'absorption, de la société LAFUMA par TENSING DEVELOPPEMENT (holding qui détenait 54,16 % du capital social de LAFUMA SA). La nouvelle entité a repris le nom de LAFUMA SA.
- 1995** Reprise de la société MILLET et acquisition de LE CHAMEAU.
- 1997** En mai Introduction au Second Marché de LAFUMA S.A.  
En septembre reprise de la société RIVORY et JOANNY (cordes de montagne) fusionnée avec MILLET.
- 1998** Reprise de la société LA DUNOISE afin de lancer une collection textile sous la marque LE CHAMEAU.
- 1999** Ouverture du premier magasin à Hong Kong.
- 2000** Ouverture de boutiques LAFUMA à Nice et Lyon.
- 2001** Reprise de la société LALLEMAND, spécialisée le mobilier en aluminium et dans la fabrication de pièces plastiques.
- 2002** Reprise de la société BIG PACK, société allemande de matériel d'Outdoor.
- 2003** Reprise de l'activité du licencié MILLET au JAPON intégrée dans une nouvelle filiale créée pour commercialiser les marques du Groupe dans l'archipel.
- 2004** Achat du jeanner OBER en réponse à l'évolution du marché vers le « casual ». Accord de licence avec le Groupe LG en Corée.
- 2005** Création d'un pôle « Surf » avec l'acquisition d'OXBOW.  
Ouverture d'une boutique LAFUMA à Chamonix.
- 2006** Reprise de la société GEORG SCHUMACHER pour renforcer l'offre équitation de LE CHAMEAU.  
Renforcement des fonds propres par un appel au marché via une augmentation de capital de 25 M d'€. Reprise de la société de Tongs BISHOES intégrée dans OXBOW.
- 2007** Ouverture de boutiques dans des lieux symboliques : Paris pour LAFUMA, Biarritz, Hossegor, Bordeaux et Chamonix pour OXBOW, Tokyo et Chamonix pour MILLET.  
Bon démarrage des sites de ventes en ligne LAFUMA et OXBOW.  
Lancement des collections Thierry MUGLER et AGATHA RUIZ DE LA PRADA pour LAFUMA.

## 2007





# Bilan consolidé et annexes

Consolidated  
balance sheet  
and notes



# Consolidated income statement

(in thousands of €)

	2007	2006
- Revenues	250,553	242,966
- Operating expenses	(241,081)	(233,211)
- Restructuring costs	-876	3
<b>PROFIT FROM OPERATION</b>	<b>8,596</b>	<b>9,758</b>
- Finance Costs	(4,845)	(3,506)
- Income from associates	3	4
<b>PROFIT BEFORE TAX</b>	<b>3,754</b>	<b>6,256</b>
- Income tax expense	(584)	(1,638)
<b>PROFIT AFTER TAX</b>	<b>3,170</b>	<b>4,618</b>
- Minority interests	(155)	(158)
<b>NET PROFIT FOR THE YEAR</b>	<b>3,015</b>	<b>4,460</b>
- Earning per share (basic) in €	1.43	2.15
- Earning per share (diluted) in €	1.43	2.15

# Compte de résultat consolidé

(montants exprimés en milliers d'€)

	Notes	2007	2006
<b>- Produits des activités ordinaires</b>	5.1	250 553	242 966
- Achats consommés		-115 084	-114 347
- Autres achats et charges externes		-61 880	-56 830
- Charges de personnel	5.2.1	-54 092	-50 992
- Impôts et taxes		-3 935	-3 556
- Dotations aux amortissements		-6 123	-5 605
- Dotations aux provisions		-580	-209
- Autres produits et charges d'exploitation	5.3	613	-1 672
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL COURANT</b>		<b>9 472</b>	<b>9 755</b>
- Autres produits et charges opérationnels	5.4	-876	3
<b>RÉSULTAT OPÉRATIONNEL</b>		<b>8 596</b>	<b>9 758</b>
- Produits de trésorerie et équivalents de trésorerie		29	59
- Coût de l'endettement financier brut		-5 057	-4 286
<b>COÛT DE L'ENDETTEMENT FINANCIER NET</b>	6.1	<b>-5 028</b>	<b>-4 227</b>
- Autres produits et charges financiers	6.2	183	721
- Quote part du résultat net des entreprises associées		3	4
<b>RÉSULTAT AVANT IMPÔTS</b>		<b>3 754</b>	<b>6 256</b>
- Impôts sur les résultats	7.2	-584	-1 638
<b>RÉSULTAT NET</b>		<b>3 170</b>	<b>4 618</b>
- Part revenant aux minoritaires		155	158
<b>RÉSULTAT NET (PART DU GROUPE)</b>		<b>3 015</b>	<b>4 460</b>
- Résultat net par action (part du Groupe) en €	8	1,43	2,15
- Résultat net dilué par action (part du Groupe) en €	8	1,43	2,15

Afin de rendre comparables les exercices 2006 et 2007, des reclassements ont été effectués sur les comptes au 30/09/2006. Ces reclassements sont détaillés dans le paragraphe 2.2.

# Consolidated balance sheet

(in thousands of €)

ASSETS	2007	2006
<b>NON-CURRENT ASSETS</b>		
- Goodwill	23,605	23,605
- Intangible assets	44,309	41,651
- Property, plant and equipment	25,479	22,589
- Investments in associates	139	135
- Other non-current financial assets	3,170	2,584
- Other non-current assets	1,045	1,263
- Deferred tax assets	103	120
<b>TOTAL NON-CURRENT ASSETS</b>	<b>97,850</b>	<b>91,947</b>
<b>CURRENT ASSETS</b>		
- Inventories	69,261	60,562
- Trade and other receivables	83,006	76,884
- Current taxes	1,605	1,815
- Bank balances & cash	9,768	14,838
<b>TOTAL CURRENT ASSETS</b>	<b>163,640</b>	<b>154,099</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>261,490</b>	<b>246,046</b>

EQUITY AND LIABILITIES	2007	2006
<b>CAPITAL AND RESERVES</b>		
- Issued capital	55,091	52,905
- Reserves	39,966	39,021
- Retained earnings	3,015	4,460
<b>EQUITY ATTRIBUTABLE TO EQUITY HOLDERS OF THE PARENT</b>	<b>98,072</b>	<b>96,386</b>
- Minority interest	1,425	1,105
<b>TOTAL EQUITY</b>	<b>99,497</b>	<b>97,491</b>
<b>NON-CURRENT LIABILITIES</b>		
- Borrowings	55,786	58,592
- Deferred tax liabilities	7,342	7,896
- Provisions	3,324	3,888
<b>TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES</b>	<b>63,128</b>	<b>70,376</b>
<b>CURRENT LIABILITIES</b>		
- Trade payables	40,859	36,384
- Borrowings	27,855	16,342
- Current tax liabilities	82	649
- Provisions	2,057	1,503
- Other liabilities	28,012	23,301
<b>TOTAL CURRENT LIABILITIES</b>	<b>98,865</b>	<b>78,179</b>
<b>TOTAL EQUITY AND LIABILITIES</b>	<b>261,490</b>	<b>246,046</b>

# Bilan consolidé

(montants exprimés en milliers d'€)

ACTIF	Notes	2007	2006
- Ecart d'acquisition	9	23 605	23 605
- Immobilisations incorporelles	10	44 309	41 651
- Immobilisations corporelles	11	25 479	22 589
- Autres actifs financiers	12	3 170	2 584
- Participations dans les entreprises associées		139	135
- Actifs d'impôt différé	7.3	103	120
- Autres actifs non courants	13	1 045	1 263
<b>ACTIFS NON COURANTS</b>		<b>97 850</b>	<b>91 947</b>
- Stocks et en cours	14	69 261	60 562
- Créances clients	15	72 696	71 830
- Autres créances et actifs courants		10 310	5 054
- Actifs d'impôt exigible		1 605	1 815
- Trésorerie et équivalents de trésorerie	16	9 768	14 838
<b>ACTIFS COURANTS</b>		<b>163 640</b>	<b>154 099</b>
<b>TOTAL ACTIF</b>		<b>261 490</b>	<b>246 046</b>

PASSIF	Notes	2007	2006
- Capital social	17.2	16 911	16 581
- Primes		38 180	36 324
- Réserves consolidées		41 341	39 600
- Ecart de conversion		-1 375	-579
- Résultat de l'exercice		3 015	4 460
<b>CAPITAUX PROPRES - PART DU GROUPE</b>		<b>98 072</b>	<b>96 386</b>
- Intérêts minoritaires		1 425	1 105
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>		<b>99 497</b>	<b>97 491</b>
- Provisions pour risques et charges - part à long terme	18	3 324	3 888
- Dettes financières à long terme	20	52 435	58 592
- Passifs d'impôt différé	7.3	7 342	7 896
- Autres passifs non courants		27	0
<b>PASSIFS NON COURANTS</b>		<b>63 128</b>	<b>70 376</b>
- Provisions pour risques et charges - part à court terme	21	2 057	1 503
- Dettes financières - part à court terme	22	27 855	16 342
- Dettes fournisseurs		40 859	36 384
- Passifs d'impôt exigible		82	649
- Autres dettes et passifs courants	23	28 012	23 301
<b>PASSIFS COURANTS</b>		<b>98 865</b>	<b>78 179</b>
<b>TOTAL PASSIF</b>		<b>261 490</b>	<b>246 046</b>

# Consolidated cash flow statement

(in thousands of €)

	2007	2006
<b>CASH FLOW</b>	<b>15,196</b>	<b>15,485</b>
NET CASH FLOW FROM OPERATING ACTIVITIES	5,469	8,176
NET CASH USED IN/(GENERATED BY) INVESTING ACTIVITIES	(11,984)	(11,345)
NET CASH FROM (USED IN) FINANCING ACTIVITIES	(9,847)	1,869
<b>NET INCREASE (DECREASE) IN CASH &amp; CASH EQUIVALENTS</b>	<b>(16,362)</b>	<b>(1,300)</b>
Cash and cash equivalents at the beginning of the financial year	7,141	8,556
- Effects of exchange rate changes on the balance of cash held in foreign currencies	989	(115)
<b>Cash and cash equivalents at the end of the financial year</b>	<b>(8,232)</b>	<b>7,141</b>

# Tableau des flux de trésorerie consolidés

(montants exprimés en milliers d'€)

	2007	2006
<b>RÉSULTAT NET CONSOLIDÉ</b>	<b>3 170</b>	<b>4 618</b>
Incidence des sociétés mises en équivalence	-3	-4
Dotations et reprises aux amortissements et provisions	6 527	5 001
Gains et pertes latents liés aux variations de juste valeur	195	-268
Résultats sur cession d'actif, subventions	-349	43
+/- charges et produits calculés liés aux stocks options	44	230
+ coût de l'endettement financier net	5 028	4 227
+/- charge d'impôt (y compris impôts différés)	584	1 638
<b>CAPACITÉ D'AUTOFINANCEMENT avant coût de l'endettement financier net et impôts sur les résultats</b>	<b>15 196</b>	<b>15 485</b>
+/- Variation du BFR lié à l'activité (y compris dette liée aux avantages au personnel)	-6 034	-3 769
- impôt versé	-3 693	-3 540
<b>FLUX NET DE TRÉSorerIE GÉNÉRÉ PAR L'ACTIVITÉ</b>	<b>5 469</b>	<b>8 176</b>
- Acquisitions d'immobilisations incorporelles et corporelles	-13 811	-9 146
financières	-1	-605
- Créances et dettes sur immobilisations	-361	496
+ cessions d'immobilisations incorporelles et corporelles	2 189	425
financières	0	0
- Acquisitions de société nettes de la trésorerie acquise	0	-2 515
<b>FLUX NET DE TRÉSorerIE LIÉ AUX OPÉRATIONS D'INVESTISSEMENT</b>	<b>-11 984</b>	<b>-11 345</b>
Augmentation de capital (y compris stock-options)	2 430	24 905
Acquisition et ventes d'actions propres	50	-115
Nouveaux emprunts	4 566	311
- Remboursements d'emprunts	-9 161	-17 227
- Intérêts financiers nets versés	-5 008	-3 900
- Dividendes distribués	-2 724	-2 105
<b>FLUX NET DE TRÉSorerIE LIÉ AUX OPÉRATIONS DE FINANCEMENT</b>	<b>-9 847</b>	<b>1 869</b>
Impact de la variation des taux de change	989	-115
<b>VARIATION DE LA TRÉSorerIE NETTE</b>	<b>-15 373</b>	<b>-1 415</b>
<b>AUGMENTATION OU DIMINUTION DE LA TRÉSorerIE</b>		
Trésorerie en début d'exercice	7 141	8 556
Trésorerie en fin d'exercice	-8 232	7 141
<b>VARIATION DE LA TRÉSorerIE NETTE</b>	<b>-15 373</b>	<b>- 1415</b>

# Etat des produits et charges comptabilisés

(montants exprimés en milliers d'€)

	2007	2006
<b>Résultat net de la période</b>	<b>3 170</b>	<b>4 618</b>
Changements de méthode (IAS 32 & 39)		675
Résultats sur titres d'auto-contrôle	-42	-1
Juste valeur sur instruments dérivés	-399	-677
Ecarts actuariels sur engagements de retraite	274	155
Juste valeur options d'achat d'actions	44	230
Ecarts de conversion	-796	-879
<b>Total des produits et charges comptabilisés</b>	<b>2 251</b>	<b>4 121</b>
Part revenant aux actionnaires de la société mère	2 096	3 693
Part revenant aux minoritaires	155	158

## Notes annexes aux comptes consolidés

### 1. PRÉSENTATION DU GROUPE ET FAITS MARQUANTS

#### 1.1. Présentation du Groupe

Créé en 1930, le Groupe Lafuma conçoit, fabrique et commercialise différentes gammes de produits destinés à la pratique des activités de plein air. Les produits concernent l'équipement de la personne (vêtements, chaussures) et le matériel (sacs, sacs de couchage, tentes, cordes, mobilier de jardin et de camping).

Le développement du Groupe s'est fait par croissance interne et par croissance externe (notamment depuis 1995) ; aujourd'hui les principales marques de diffusion sont Lafuma, Millet, Le Chameau et Oxbow.

Les comptes consolidés du Groupe ont été arrêtés par le conseil d'administration du 29 novembre 2007. Ils seront soumis à l'approbation de l'assemblée générale du 24 janvier 2008.

#### 1.2. Faits marquants

Depuis la clôture du dernier exercice, les principaux faits marquants sont :

- novembre 2006, mai et juillet 2007 : fusion des sociétés Lafuma, YMC, Brest Diffusion et Sport Evasion,
- mars 2007 : fusion des sociétés Lafprom et Ober,
- septembre 2007 : la société Lafuma a engagé un plan de restructuration (plan de sauvegarde de l'emploi) au titre duquel une provision de 848 K€ a été constituée au 30 septembre 2007.

A la connaissance du Groupe, il n'existe pas d'autre fait marquant susceptible de remettre en cause la pertinence des comptes arrêtés.

### 2. RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES

En application du règlement n° 1606/2002 du conseil européen adopté le 19 juillet 2002, les comptes consolidés du Groupe publiés au titre de l'exercice 2006/2007 sont établis, conformément aux International Financial Reporting Standards adoptés par l'Union Européenne.

Les principes retenus pour l'établissement de ces informations financières 2006/2007 résultent de l'application de toutes les normes et interprétations adoptées par l'Union Européenne et d'application obligatoire au 30 septembre 2007.

Les options retenues par le Groupe, conformément à la norme IFRS 1, dans le cadre de la première adoption des IFRS au 1<sup>er</sup> octobre 2004 sont rappelées dans les notes relatives aux postes des états financiers concernés.

Par ailleurs, le Groupe a choisi d'appliquer les normes IAS 32 & 39 relatives aux instruments financiers à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2005, les informations comparatives de l'exercice 2004/2005 n'ayant pas été retraitées conformément à l'option offerte par IFRS 1.

Le Groupe a également choisi d'appliquer par anticipation, à compter de l'exercice 2005/2006, l'amendement IAS 19 sur les écarts actuariels, les régimes Groupe et les informations à fournir, permettant d'opter pour la comptabilisation par capitaux propres des écarts actuariels générés chaque année.



Les nouvelles normes IFRS et les interprétations de l'IFRIC, telles qu'adoptées par l'Union Européenne pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2006, n'ont pas fait l'objet d'application anticipée au cours d'exercices antérieurs. Leur mise en œuvre n'a pas entraîné de changement significatif sur les modalités d'évaluation et de présentation des comptes.

Le Groupe n'a pas choisi d'appliquer de façon anticipée les normes et interprétations publiés par l'Union européenne mais non encore entrés en vigueur, telles que :

- IFRS 7 Instruments financiers - informations à fournir
- IAS 1 révisée - informations à fournir sur le capital
- IFRIC 11 - actions propres et transactions intra-groupe

## 2.1. Bases de préparation

Les états financiers sont présentés en euros arrondis au millier d'euros le plus proche.

Les actifs et passifs suivants sont évalués à leur juste valeur : instruments financiers dérivés, instruments financiers détenus à des fins de transaction, instruments financiers classés comme disponibles à la vente.

## 2.2. Présentation des états financiers

Le Groupe présente ses états financiers selon les principes contenus dans la norme IAS 1 "Présentation des états financiers".

Le Groupe procède à la ventilation de ses actifs et passifs en courant et non courant.

- les actifs et passifs constitutifs du besoin en fonds de roulement entrant dans le cycle d'exploitation normal de l'activité concernée dont on s'attend à une réalisation ou un règlement dans les 12 mois suivant la date de clôture sont classés en courant,
- les actifs immobilisés sont classés en non courant,
- les actifs financiers sont ventilés en courant et non courant,
- les dettes financières devant être réglées dans les 12 mois après la date de clôture de l'exercice sont classées en courant.

Inversement, la part des dettes financières dont l'échéance est supérieure à 12 mois est classée en passif non courant,

- les provisions entrant dans le cycle d'exploitation normal de l'activité concernée et la part à moins d'un an des autres provisions pour risques et charges sont classées en courant. Les provisions ne répondant pas à ces critères sont classées en tant que passifs non courants,
- les impôts différés sont présentés en totalité en actifs et passifs non courants.

Des reclassements ont été effectués sur la présentation du compte de résultat des exercices 2005/2006 et 2004/2005 afin de la rendre comparable à celle de l'exercice 2006/2007 :

- les reprises de provisions pour dépréciation des stocks ont été reclassées des "autres produits et charges d'exploitation" vers les "achats consommés" pour un montant de 475 K€ au 30.09.2006,
- les dotations aux provisions pour dépréciation des stocks ont été reclassées des "dotations aux provisions" vers les "achats consommés" pour un montant de 1 095 K€ au 30.09.2006,
- les dotations aux provisions pour dépréciation des créances clients ont été reclassées des "dotations aux provisions" vers les "autres produits et charges d'exploitation" pour un montant de 774 K€ au 30.09.2006.

## 2.3. Estimations et hypothèses affectant les actifs et les passifs

Pour préparer les informations financières conformément aux IFRS, la direction du Groupe doit procéder à des estimations et faire des hypothèses qui affectent, d'une part, les montants présentés au titre des éléments d'actif et de passif ainsi que les informations fournies sur les actifs et passifs éventuels à la date d'établissement de ces informations financières et d'autre part, les montants présentés au titre des produits et charges de l'exercice.

La direction revoit ses estimations et appréciations de manière régulière sur la base de son expérience passée ainsi que de divers autres facteurs jugés raisonnables, qui constituent le fondement de ses appréciations de la valeur comptable des éléments d'actif et de passif. Les résultats réels pourraient différer sensiblement de ces estimations en fonction d'hypothèses ou de conditions différentes.

Les estimations concernent plus particulièrement la dépréciation des actifs non courants (cf. 9 et 10), les engagements de retraite et assimilés (cf. 19) et les paiements fondés sur des actions (cf. 17.3).

## 2.4. Méthodes de consolidation

Les entreprises d'importance significative contrôlées de manière exclusive par le Groupe, sont intégrées globalement ; les sociétés dans lesquelles le Groupe exerce une influence notable sont mises en équivalence.

Toutes les transactions, ainsi que les actifs et passifs réciproques significatifs entre les sociétés consolidées par intégration globale sont éliminées, ainsi que les résultats internes au Groupe.

La consolidation est réalisée à partir des comptes arrêtés au 30 septembre 2007 pour une période de 12 mois à l'exception des sociétés nouvellement acquises ou créées (cf. 3.2.).

## 2.5. Transactions en monnaie étrangère

Les transactions en monnaie étrangère sont enregistrées en appliquant le cours de change en vigueur à la date de transaction.

Les actifs et passifs monétaires libellés en monnaie étrangère à la date de clôture sont convertis en euros en utilisant le cours de change à cette date. Les écarts de change résultant de la conversion sont comptabilisés en produits ou en charges.

Les actifs et passifs non monétaires libellés en monnaie étrangère qui sont évalués au coût historique sont convertis en utilisant le cours de change à la date de transaction. Les actifs et passifs non monétaires libellés en monnaie étrangère qui sont évalués à la juste valeur sont convertis en utilisant le cours de change de la date à laquelle la juste valeur a été déterminée.

## 2.6. Etats financiers des activités à l'étranger

Les actifs et les passifs d'une activité à l'étranger y compris le goodwill et les ajustements de juste valeur découlant de la consolidation sont convertis en euros en utilisant le cours de change à la date de clôture. Les produits et les charges d'une activité à l'étranger, en dehors des activités à l'étranger dans une économie hyperinflationniste, sont convertis en euros en utilisant des cours approchant les cours de change aux dates de transactions. Les écarts de change résultant des conversions sont comptabilisés en réserve de conversion, en tant que composante distincte des capitaux propres.

## 2.7. Regroupements d'entreprises

En application d'IFRS 3, les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode dite de l'acquisition, qui consiste à évaluer les actifs, les passifs et les passifs éventuels de la société acquise à la juste valeur. L'écart entre le coût d'acquisition des actifs apportés ou des actions acquises et la part de l'acquéreur dans les actifs, les passifs et les passifs éventuels identifiables à la date d'acquisition est constaté sous la rubrique « Ecart d'acquisition ». Les écarts d'acquisition ne sont pas amortis mais font l'objet d'un test de dépréciation annuel. Si le coût d'acquisition est inférieur à la part du Groupe dans les actifs nets de la filiale acquise évalués à leur juste valeur, cette différence est comptabilisée directement en résultat de l'exercice. Des ajustements de la juste valeur peuvent être opérés au cours des douze mois suivant l'acquisition.

## 2.8. Immobilisations incorporelles

### 2.8.1. Frais de recherche et développement

Conformément à IAS 38 « Immobilisations incorporelles », les frais de recherche sont comptabilisés en charges et les frais de développement sont immobilisés comme des actifs incorporels.

Compte tenu de ces activités essentiellement liées à des évolutions de tendances, la majeure partie des frais engagés par les bureaux d'études sont comptabilisés en charges car les projets en cours de développement ne rentrent que très tardivement dans l'étape où ils sont susceptibles de remplir les critères d'activation d'IAS 38.

### 2.8.2. Ecart d'acquisition

Conformément aux dispositions d'IFRS 3 - Regroupements d'entreprises et IAS 36 - Dépréciation d'actifs, les écarts d'acquisition ne sont plus amortis depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2004 (date de transition aux IFRS) mais font l'objet d'un test de dépréciation au minimum une fois par an, ou en cas d'indice de perte de valeur.

Après leur comptabilisation initiale, les écarts d'acquisition sont évalués au coût, diminué du cumul des éventuelles pertes de valeur.

### 2.8.3. Marques

Les marques sont des actifs à durée de vie indéfinie et ne sont pas amorties mais font l'objet d'un test de dépréciation annuel ou lorsqu'il existe des indices de perte de valeur conformément à la norme IAS 36.

### 2.8.4. Autres immobilisations incorporelles

Elles comprennent essentiellement des droits au bail, concessions et licences qui sont amortis selon le mode linéaire sur leur durée d'utilité. Les immobilisations incorporelles sont comptabilisées au coût, diminué du cumul des amortissements et des éventuelles pertes de valeur.

Compte tenu du caractère indéfiniment renouvelable des droits au bail, leur durée d'utilité ne peut être déterminée, ils ne sont donc pas amortis. Ils font l'objet d'un test de dépréciation annuel ou lorsqu'il existe des indices de perte de valeur conformément à la norme IAS 36.

Désignations	Durées d'utilité
Frais de dépôt de brevets	10 ans
Droit au bail	Non amortis
Logiciels informatiques	3 ans
Progiciels de gestion	10 ans

## 2.9. Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées à leur coût diminué des amortissements cumulés et des éventuelles pertes de valeur.

Les coûts d'emprunt sont exclus du coût des immobilisations.

Les différentes composantes d'une immobilisation corporelle sont comptabilisées séparément lorsque leur durée d'utilité estimée et donc leur durée d'amortissement sont significativement différentes. Compte tenu des incidences non significatives de l'approche par composant, cette dernière n'a trouvé à s'appliquer que sur les constructions.

L'amortissement utilisé par le Groupe pour les immobilisations corporelles est calculé suivant le mode linéaire, sur la base du coût d'acquisition ou de production, sous déduction d'une valeur résiduelle éventuelle, et sur une période correspondant à la durée d'utilité de chaque catégorie d'actif.

Les principales durées d'utilité retenues selon la nature des immobilisations sont :

Désignations	Durées d'utilité
Constructions	5, 10 ou 20 ans
Agencements des constructions	5 ou 10 ans
Install. techniques, matériel et outillage	5, 8 ou 10 ans
Matériel de transport	4 ans
Mobilier et matériel de bureau	3, 5, 8 ou 10 ans

Les frais d'entretien et de réparation sont comptabilisés en charges de l'exercice au cours duquel ils sont encourus.  
Les subventions d'équipement sont enregistrées en déduction de la valeur brute des immobilisations au titre desquelles elles ont été reçues.  
Les immobilisations corporelles font l'objet d'un test de dépréciation dès lors qu'un indice de perte de valeur est identifié.  
Lorsque la valeur recouvrable de l'actif est inférieure à sa valeur comptable, une dépréciation de l'actif est comptabilisée.

Les biens utilisés au moyen d'un contrat de location financement, tel que défini par la norme IAS 17, qui, en substance, ont pour effet de transférer au Groupe de façon substantielle les risques et avantages inhérents à la propriété du bien sont comptabilisés en actifs immobilisés. Les obligations financières correspondantes figurent en passifs financiers.

Les immobilisations destinées à être cédées cessent d'être amorties et sont évaluées au montant le plus bas entre leur valeur comptable et leur juste valeur.

## 2.10. Test de perte de valeur des actifs immobilisés

La valeur recouvrable doit être estimée pour chaque actif pris individuellement. Si cela n'est pas possible, IAS 36 impose à une entreprise de déterminer la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie (UGT) à laquelle l'actif appartient.

Une unité génératrice de trésorerie est le plus petit groupe identifiable d'actifs dont l'utilisation continue génère des entrées de trésorerie. Celles-ci sont largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupe d'actifs.

Après analyse, les UGT correspondent aux secteurs d'activité du Groupe.

La valeur comptable des écarts d'acquisition a été affectée aux UGT définies par le Groupe et fait l'objet d'un test de dépréciation chaque année ou lorsque des événements indiquent qu'une perte de valeur est susceptible d'intervenir.

Ces événements correspondent à des changements significatifs qui affectent les objectifs et les hypothèses retenues lors de l'acquisition.  
L'examen porte sur les actifs d'exploitation immobilisés et le besoin en fonds de roulement.  
La valeur recouvrable est définie comme la valeur la plus élevée entre la valeur vénale nette des coûts de cession et la valeur d'utilité.  
La valeur d'utilité est déterminée sur la base des flux de trésorerie futurs actualisés établis à partir des plans d'activité à 6 ans et au delà de cet horizon.  
Le taux de croissance retenu au delà de 6 ans correspond au taux de croissance des secteurs d'activité et à la zone géographique concernée.  
L'actualisation des flux de trésorerie est effectuée sur la base du coût moyen du capital.

Une dépréciation est comptabilisée lorsque la valeur recouvrable est inférieure à la valeur comptable et enregistrée sur la ligne « autres produits et charges opérationnels » du compte de résultat. Les dépréciations des écarts d'acquisition comptabilisées ne peuvent pas faire l'objet d'une reprise.

## 2.11. Participations dans les entreprises associées

Les participations du Groupe dans les entreprises associées sont comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence. Les sociétés associées sont des entreprises dans lesquelles le Groupe exerce une influence notable en matière de politique opérationnelle et financière sans en détenir le contrôle.

La valeur au bilan des titres mis en équivalence comprend le coût d'acquisition des titres (y compris l'écart d'acquisition) augmenté ou diminué des variations de la quote-part du Groupe dans l'actif net de la société associée à compter de la date d'acquisition. Le compte de résultat reflète la quote-part du Groupe dans les résultats de l'entreprise associée.

Les états financiers des sociétés mises en équivalence dans les comptes consolidés du Groupe sont retraités selon les normes IFRS.

## 2.12. Actifs financiers

Le Groupe applique IAS 32 et 39 depuis le 1<sup>er</sup> octobre 2005.

Les actifs financiers sont composés de titres immobilisés, de prêts, d'autres immobilisations financières et de créances.

Ils sont acquis avec l'intention de les conserver jusqu'à leur échéance et le Groupe a la capacité de les conserver jusqu'à cette date.

Après leur comptabilisation initiale à leur juste valeur majoré des coûts de transaction directement imputables à l'acquisition, ils sont évalués et comptabilisés au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Les actifs détenus jusqu'à leur échéance font l'objet d'un suivi d'éventuelle perte de valeur. L'actif financier est déprécié si sa valeur comptable est supérieure à sa valeur recouvrable estimée lors des tests de dépréciation.

## 2.13. Instruments dérivés

Le Groupe procède à des couvertures de taux d'intérêt afin de gérer son risque de taux et de maîtriser le coût global de sa dette, sans risque spéculatif.

Il se couvre également pour les risques de change liés aux variations monétaires.

L'ensemble des instruments de couverture est comptabilisé au bilan, à l'actif, en autres actifs financiers non courants et au passif en emprunts et dettes financières non courants et évalué à la juste valeur.

La variation de juste valeur des instruments dérivés est enregistrée au compte de résultat sur la ligne « coût de l'endettement financier net ».

Les instruments dérivés peuvent être désignés comme instruments de couverture dans une relation de couverture de juste valeur ou de flux futurs de trésorerie :

- une couverture de juste valeur permet une couverture de l'exposition aux variations de la juste valeur d'un actif ou passif comptabilisé, ou d'une partie identifiée de cet actif ou de ce passif, qui est attribuable à un risque particulier, notamment les risques de taux et de change et qui affecterait le résultat net présent,
- une couverture de flux futurs de trésorerie couvre l'exposition aux variations de flux de trésorerie qui sont attribuables à un risque particulier associé à un actif ou passif comptabilisé ou à une transaction hautement probable et qui affecterait le résultat net présent.

La comptabilité de couverture est applicable si :

- la relation de couverture est clairement définie et documentée à la date de sa mise en place,
- l'efficacité de la relation de couverture est démontrée dès son origine, et tant qu'elle perdure.

L'application de la comptabilité de couverture a les conséquences suivantes :

- pour les couvertures de juste valeur d'actifs ou de passifs existants, la partie couverte de ces éléments est évaluée au bilan à sa juste valeur. La variation de cette juste valeur est enregistrée en contrepartie du compte de résultat, où elle est compensée par les variations symétriques de juste valeur des instruments financiers de couverture, dans la mesure de leur efficacité,
- pour les couvertures de flux futurs de trésorerie, la partie efficace de la variation de juste valeur de l'instrument de couverture est enregistrée directement en contrepartie des capitaux propres, la variation de juste valeur de la partie couverte de l'élément couvert n'étant pas enregistrée au bilan. La variation de valeur de la part inefficace est comptabilisée en autres produits et charges financiers. Les montants enregistrés en capitaux propres sont repris au compte de résultat symétriquement au mode de comptabilisation des éléments couverts.

## 2.14. Stocks et en-cours

Les stocks sont évalués au plus faible du coût et de la valeur de réalisation.

Le coût des stocks de matières premières, marchandises et autres approvisionnements est composé du prix d'achat hors taxes déduction faite des rabais, remises et ristournes obtenus, majoré des frais accessoires sur achats (transport, frais de déchargement, frais de douane, commissions sur achats...). Ces stocks sont évalués au coût moyen pondéré.

Le coût des en-cours de production de biens, des produits intermédiaires et finis, est constitué des coûts d'acquisition, de transformation et autres coûts encourus pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent, frais financiers exclus. Les coûts de revient incluent les matières premières, fournitures et main d'œuvre de production et les frais généraux industriels directs et indirects affectables aux processus de transformation et de production, sur la base d'un niveau d'activité normal.

Les dépréciations nécessaires sont constatées sur les stocks présentant un risque de dépréciation ou d'obsolescence.

## 2.15. Créances clients

L'évaluation initiale des créances s'effectue à la juste valeur, celle-ci correspondant généralement au montant facturé.

Lorsqu'ils comportent des conditions avantageuses pour la contrepartie (délai de paiement par exemple) et que l'effet de l'actualisation est significatif, ces créances sont comptabilisées à la valeur des flux futurs de trésorerie actualisés au taux de marché. L'évaluation ultérieure se fait au coût amorti.

Les créances clients sont affectées en clients douteux dès l'ouverture d'une procédure de règlement judiciaire ou lorsque la créance est mise en recouvrement contentieux. Elles sont dépréciées au cas par cas en fonction de leur ancienneté et de la situation dans laquelle se trouve le client. Une dépréciation est également effectuée lorsque les créances ont un retard significatif et lorsqu'un risque de litige est décelé.

## 2.16. Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie correspond aux soldes bancaires ainsi qu'aux caisses.

Les concours bancaires sont classés au passif sur la ligne des emprunts et dettes financières à court terme.

Les équivalents de trésorerie sont des OPCVM qui correspondent à des placements à court terme, très liquides, facilement convertibles en un montant connu de trésorerie et soumis à un risque négligeable de changement de valeur.

Les valeurs mobilières de placement sont, selon IAS 39, évaluées à la juste valeur à chaque clôture.

## 2.17. Emprunts

Lors de la comptabilisation initiale, les emprunts sont comptabilisés à leur juste valeur sur laquelle sont imputés les coûts de transaction directement attribuables à l'émission du passif.

À la clôture, les emprunts sont évalués au coût amorti, basé sur la méthode du taux d'intérêt effectif.

## 2.18. Autres dettes

Les autres dettes financières et d'exploitation sont initialement comptabilisées au bilan à la juste valeur. Celle-ci correspond généralement au montant de la facture lorsqu'il s'agit de dettes à court terme. De plus, lorsque des dettes à plus long terme sont contractées à des conditions plus avantageuses que les conditions de marché, le Groupe peut être amené à constater en résultat un gain ou une perte au moment de l'enregistrement initial de la dette, si la différence entre les conditions contractuelles et les conditions de marché est significative.

## 2.19. Titres auto-détenus

Indépendamment de l'objectif fixé, tous les titres d'autocontrôle sont comptabilisés en déduction des capitaux propres.

Les éventuels profits ou pertes au titre de la dépréciation, de la vente, de l'émission ou de l'annulation d'actions propres, sont imputés sur les capitaux propres.

## 2.20. Plans de souscription et d'achat d'actions

Des options d'achat et de souscription d'actions sont accordées aux dirigeants et à certains salariés du Groupe.

Conformément à la norme IFRS 2 « Paiement fondé sur des actions », les options sont évaluées à la date d'octroi.

Le Groupe utilise pour les valoriser le modèle mathématique Black & Scholes. Ce dernier permet de tenir compte des caractéristiques du plan (prix d'exercice, période d'exercice), des données du marché lors de l'attribution (taux sans risque, cours de l'action, volatilité, dividendes attendus) et d'une hypothèse comportementale des bénéficiaires. Les évolutions de valeur postérieures à la date d'octroi sont sans incidence sur cette évaluation initiale.

La valeur des options est notamment fonction de leur durée de vie attendue, que le Groupe estime correspondre à leur période d'indisponibilité fiscale. Cette valeur est enregistrée en charges de personnel linéairement entre la date d'octroi et la date de maturité (période d'acquisition des droits) avec une contrepartie directe en capitaux propres.

Conformément à la norme IFRS 2, seuls les plans accordés après le 7 novembre 2002 et dont les droits ne sont pas acquis le 1<sup>er</sup> octobre 2005 sont évalués et comptabilisés en charges de personnel. En conséquence, les plans antérieurs au 7 novembre 2002 ne sont ni évalués, ni comptabilisés.

## 2.21. Provisions pour retraites et avantages assimilés

### 2.21.1 Régimes à cotisations définies

Les cotisations à payer à un régime à cotisations définies sont comptabilisées en charges lorsqu'elles sont encourues.

### 2.21.2 Régimes à prestations définies

L'obligation nette du Groupe au titre de régimes à prestations définies est évaluée séparément pour chaque régime en estimant le montant des avantages acquis par le personnel en échange des services rendus au cours de la période présente et des périodes antérieures ; ce montant est actualisé pour déterminer sa valeur actuelle, et minoré de la juste valeur des actifs du régime. Le taux d'actualisation est égal au taux, à la date de clôture, fondé sur les obligations d'Etat dont la date d'échéance est proche de celle des engagements du Groupe. Les calculs sont effectués en utilisant la méthode des unités de crédit projetées.

Selon cette méthode, chaque période de service donne lieu à une unité supplémentaire de droits à prestations, et chacune de ces unités est évaluée séparément de l'obligation finale.

Lorsque les avantages du régime sont améliorés, la quote-part des avantages complémentaires relatifs aux services passés rendus par les membres du personnel est comptabilisée en charges selon un mode linéaire sur la durée moyenne restant à courir jusqu'à ce que les droits correspondants soient acquis au personnel. Si les droits à prestations sont acquis immédiatement, le coût des avantages est comptabilisé immédiatement dans le compte de résultat.

Tous les écarts actuariels au 1<sup>er</sup> octobre 2004, date de la transition aux IFRS, ont été comptabilisés par les capitaux propres.

S'agissant des écarts actuariels survenus après le 1<sup>er</sup> octobre 2005, le Groupe a décidé d'appliquer par anticipation l'amendement IAS 19 publié dans le règlement CE n° 1910/2005 du 8 novembre 2005. Cet amendement introduit une option comptable supplémentaire pour la comptabilisation des écarts actuariels, en les comptabilisant directement en capitaux propres dans l'état des variations des capitaux propres.

Lorsque les calculs de l'obligation nette conduisent à un actif pour le Groupe, le montant comptabilisé au titre de cet actif ne peut pas excéder le montant net total des pertes actuarielles nettes cumulées non comptabilisées et du coût des services passés non comptabilisé et de la valeur actualisée de tout remboursement futur du régime ou de diminution des cotisations futures du régime.

Les régimes à prestations définies dans le Groupe Lafuma sont composés des indemnités de départ en retraite (IDR) en France, qui sont le plus souvent liées à des conventions collectives signées avec les salariés, et qui concernent principalement des indemnités de départ à la retraite ou de fin de carrière versées en cas de départ volontaire ou de mise en retraite des salariés.

### 2.21.3 Autres avantages à long terme

L'obligation nette du Groupe au titre des avantages à long terme autres que les régimes de retraite, est égale à la valeur des avantages futurs acquis par le personnel en échange des services rendus au cours de la période présente et des périodes antérieures. Le montant de l'obligation est déterminé en utilisant la méthode des unités de crédit projetées.

Ce montant est actualisé et minoré de la juste valeur des actifs dédiés. Le taux d'actualisation est égal au taux, à la date de clôture, fondé sur des obligations d'Etat dont les dates d'échéances sont proches de celles des engagements du Groupe.

Ces avantages à long terme sont composés, au sein du Groupe Lafuma, par :

- les programmes de médaille du travail, prévus en cas échéant par des accords d'entreprise, qui constituent des gratifications supplémentaires versées aux salariés qui justifient d'une certaine ancienneté au sein de leur société,
- le Droit individuel à la formation (DIF), reconnu à tout salarié titulaire d'un contrat de travail à durée indéterminée et disposant d'une durée d'ancienneté d'au moins un an dans l'entreprise. Ce droit est de 20 heures par an cumulables sur 6 ans, soit une limite maximale de 120 heures.

## 2.22. Provisions pour risques et charges

Des provisions sont comptabilisées lorsque, à la clôture de l'exercice, il existe pour le Groupe une obligation actuelle résultant d'événements passés dont il est probable qu'une sortie de ressources représentatives d'avantages économiques sera nécessaire pour éteindre l'obligation et que le montant de l'obligation peut être estimé de manière fiable.

Les provisions sont actualisées si l'effet de la valeur temps est significatif (par exemple dans le cas de provisions pour risques environnementaux). L'augmentation de la provision liée à l'écoulement du temps est alors comptabilisée « autres produits et charges financiers ».

La provision est évaluée en fonction de la meilleure estimation des dépenses prévisibles.

Elles comprennent notamment :

- le coût estimé des restructurations ou réorganisations,
- les indemnités estimées par les sociétés et leurs conseils, au titre de litiges, contentieux et actions de réclamation de la part de tiers.

## 2.23. Produits des activités ordinaires

Les produits des activités ordinaires sont composés de la valeur hors taxes des biens et services rendus par les sociétés intégrées dans le cadre normal de leur activité après élimination des ventes intra-Groupe.

Le produit des ventes est enregistré s'il est probable que les avantages économiques associés aux transactions iront au Groupe et si le montant des produits et des coûts encourus ou à encourir sur la transaction peuvent être évalués de façon fiable.

Le montant des ventes est évalué à la juste valeur de la contrepartie reçue ou à recevoir après, le cas échéant, déduction de toutes remises commerciales, rabais sur volumes et similaires, participations commerciales, escomptes financiers. Les ventes de biens sont comptabilisées lorsqu'une entité du Groupe a délivré à l'acheteur les risques et avantages inhérents à la propriété d'un bien, généralement lorsque le bien a été livré à un client qui l'a accepté et dont le recouvrement est raisonnablement assuré.

Le Groupe évalue ses provisions pour ristournes différées accordées aux clients sur la base de ses engagements contractuels ou implicites identifiés à la clôture.

Les produits des redevances portant sur des licences sont classés en produits des activités ordinaires.

## 2.24. Information sectorielle

L'information sectorielle est organisée selon deux critères :

- un premier niveau d'information est constitué par l'activité : l'organisation actuelle du Groupe a permis de définir quatre secteurs dits "pôles" (Outdoor, Montagne, Country et Surf),
  - un second niveau d'information correspond aux grandes zones géographiques dans lesquelles le Groupe exerce son activité.
- Les produits des activités ordinaires sont ventilés en fonction de la zone géographique du client.

## 2.25. Impôts sur le résultat

La charge d'impôt portée au compte de résultat est constituée de l'impôt exigible sur les résultats dû au titre de la période concernée et de toute autre charge ou produit d'impôt différé.

Les impôts différés sont calculés selon la méthode bilancielle du report variable sur les différences temporelles entre la valeur comptable des actifs et passifs, et leur valeur fiscale.

Un impôt différé actif est comptabilisé sur les différences temporelles déductibles et sur les pertes fiscales reportables et crédits d'impôt dans la mesure où leur réalisation future paraît probable.

Les impôts différés sont calculés en fonction des derniers taux d'impôt adoptés ou quasi-adoptés à la date de clôture de chaque exercice.

Tous les montants résultant de modification de taux d'imposition sont comptabilisés au compte de résultat de l'année où la modification de taux est votée ou quasi-votée. En outre, l'incidence peut également être comptabilisée en capitaux propres si elle se rapporte à des éléments précédemment comptabilisés par capitaux propres.

Les actifs et passifs d'impôts différés ne sont pas actualisés et sont classés au bilan en actifs et passifs non courants.

## 2.26. Résultat par action

Le résultat par action avant dilution est obtenu en divisant le résultat net (part du Groupe) par le nombre d'actions moyen pondéré en circulation en fin d'exercice, diminué des titres auto-détenus.

Le résultat par action après dilution est obtenu en divisant le résultat net (part du Groupe augmenté du montant net d'impôt des économies de frais financiers en cas de conversion des éléments dilutifs) par le nombre d'actions moyen pondéré en circulation majoré des actions diluées en fin d'exercice.

Les actions diluées tiennent compte de la date de réception des fonds correspondant à la création potentielle d'actions dès la date d'ouverture de l'exercice des droits et calculées prorata temporis.

## 2.27. Tableau de flux de trésorerie

La trésorerie du Groupe, dont la variation est analysée dans le tableau des flux, est définie comme la différence entre les soldes bancaires créditeurs et la trésorerie et équivalents de trésorerie.

# 3. ÉVOLUTION DU PÉRIMÈTRE DE CONSOLIDATION

## 3.1. Périmètre de consolidation

Les comptes consolidés du Groupe Lafuma au 30 septembre 2007 regroupent les comptes de trente deux sociétés dont la liste est donnée au paragraphe 29 ; trente et une sont en intégration globale et une mise en équivalence.

## 3.2. Principales variations du périmètre de consolidation

	Contribution aux produits des activités ordinaires (%)
<b>Acquisitions :</b> Néant	
<b>Créations :</b> LTH Offices of Trident Trust Company (B.V.I.) Limited Trident Chambers P.O. Box 146, Road Town Tortola, Iles vierges britanniques	0
Big Pack New Technology Nanjing Binjiang Kaifaqu Feiyong road No 6 Nanjing Chine	0
<b>Cessions :</b> Néant	
<b>Dissolutions :</b> Néant	

### 3.3. Principales restructurations internes

**Fusions :** LAFPROM SAS a absorbé la société OBER SAS.  
**TUP :** Lafuma SA a absorbé la SARL YMC, l'EUURL Brest Diffusion et la SARL Sport Evasion.

Ces restructurations internes n'ont pas d'impact sur les comptes consolidés.

### 3.4. Incidence de la variation de périmètre

Il n'y a pas eu d'acquisition significative sur 2005/2006 et 2006/2007 (cf. 3.2).

## 4. INFORMATIONS SECTORIELLES

#### Informations par pôle d'activité

Désignations	2007	2006
<b>Produits des activités ordinaires</b>	<b>250 553</b>	<b>242 966</b>
- LAFUMA - Outdoor	110 397	112 490
- MILLET - Montagne	40 715	40 301
- LE CHAMEAU - Country	28 688	25 737
- OXBOW - Surf	70 753	64 438
<b>Résultat opérationnel courant</b>	<b>9 472</b>	<b>9 755</b>
- LAFUMA - Outdoor	-2 723	-3 018
- MILLET - Montagne	3 095	4 260
- LE CHAMEAU - Country	1 386	417
- OXBOW - Surf	7 714	8 096
<b>Dotation aux amortissements</b>	<b>-6 123</b>	<b>-5 605</b>
- LAFUMA - Outdoor	-3 976	-3 674
- MILLET - Montagne	-557	-516
- LE CHAMEAU - Country	-673	-659
- OXBOW - Surf	-917	-756
<b>Résultat net</b>	<b>3 170</b>	<b>4 618</b>
- LAFUMA - Outdoor	-2 383	-1 968
- MILLET - Montagne	1 750	2 743
- LE CHAMEAU - Country	404	-24
- OXBOW - Surf	3 399	3 867
<b>Actifs non courants</b>	<b>97 850</b>	<b>91 947</b>
- LAFUMA - Outdoor	27 902	27 969
- MILLET - Montagne	6 724	5 721
- LE CHAMEAU - Country	5 018	3 697
- OXBOW - Surf	58 206	54 560
<b>Investissements industriels</b>	<b>9 787</b>	<b>6 263</b>
- LAFUMA - Outdoor	5 160	4 022
- MILLET - Montagne	778	628
- LE CHAMEAU - Country	882	602
- OXBOW - Surf	2 967	1 011
<b>Passifs courants et non courants</b>	<b>161 993</b>	<b>148 555</b>
- LAFUMA - Outdoor	115 050	106 342
- MILLET - Montagne	11 180	8 194
- LE CHAMEAU - Country	8 681	8 371
- OXBOW - Surf	27 082	25 648
<b>Effectif</b>	<b>2 085</b>	<b>1 950</b>
- LAFUMA - Outdoor	1 149	1 076
- MILLET - Montagne	346	340
- LE CHAMEAU - Country	335	319
- OXBOW - Surf	255	215

## Informations par zone géographique

Désignations	2007	2006
<b>Produits des activités ordinaires</b>	<b>250 553</b>	<b>242 966</b>
- France	147 254	147 347
- Europe hors France	71 398	65 762
- Asie	18 880	17 093
- Amérique du Nord	5 501	7 516
- Autres	7 520	5 248
<b>Actifs non courants</b>	<b>97 850</b>	<b>91 947</b>
- France	89 851	85 553
- Europe hors France	3 924	3 346
- Asie	2 075	1 418
- Amérique du Nord	198	299
- Autres	1 802	1 331
<b>Investissements industriels</b>	<b>9 787</b>	<b>6 263</b>
- France	7 509	4 589
- Europe hors France	448	709
- Asie	1 061	472
- Amérique du Nord	7	36
- Autres	762	457

## 5. RÉSULTAT OPÉRATIONNEL

### 5.1. Produits des activités ordinaires

Désignations	2007	2006
Ventes de produits finis et de marchandises	242 554	235 282
Prestations de services	7 999	7 684
<b>TOTAL</b>	<b>250 553</b>	<b>242 966</b>

### 5.2. Charges de personnel

#### 5.2.1. Composition des charges de personnel

Désignations	2007	2006
Salaires et traitements	-40 101	-36 598
- dont indemnités de fin de carrière et médailles du travail	61	28
- dont juste valeur des options d'achat d'actions	44	230
Charges sociales	-13 235	-13 568
Participation et intéressement des salariés	-756	-826
<b>TOTAL</b>	<b>-54 092</b>	<b>-50 992</b>

#### 5.2.2. Effectif à la clôture par catégorie de personnel

Désignations	2007	2006
Cadres	282	252
Vendeurs multiscartes et monocartes	187	102
Employés, techniciens et agents de maîtrise	646	619
Ouvriers	970	977
<b>TOTAL</b>	<b>2 085</b>	<b>1 950</b>

#### 5.2.3. Rémunération des organes de direction

La rémunération allouée au titre de l'exercice 2007 aux membres des organes de direction et d'administration du Groupe Lafuma, à raison de leurs fonctions dans les entreprises contrôlées, s'élevait à 1 861 K€ pour 12 mois.

Elle s'élevait à 1 591 K€ pour l'exercice 2006.

### 5.3. Autres produits et charges d'exploitation

Désignations	2007	2006
Produits et charges nettes de cession d'actifs	348	-39
Dotations et reprises de provisions	833	811
- dont dotations nettes aux provisions pour dépréciation des créances clients	-65	-1 297
- dont reprises aux provisions pour risques et charges	898	2 108
Autres charges et produits	-568	-2 444
<b>TOTAL</b>	<b>613</b>	<b>-1 672</b>



## 5.4. Autres produits et charges opérationnels

Ils sont composés principalement des coûts de restructuration et de réorganisation.

## 6. COUT DE L'ENDETTEMENT FINANCIER NET ET AUTRES PRODUITS ET CHARGES FINANCIERS

### 6.1. Coût de l'endettement financier net

Désignations	2007	2006
<b>Produits de trésorerie et équivalents de trésorerie :</b>	<b>29</b>	<b>59</b>
Intérêts et charges financières assimilées hors escompte	-3 559	-3 142
Escompte	-1 477	-1 114
Frais financiers de locations financements	-21	-30
<b>Coût de l'endettement financier brut :</b>	<b>-5 057</b>	<b>-4 286</b>
<b>TOTAL</b>	<b>-5 028</b>	<b>-4 227</b>

### 6.2. Autres produits et charges financiers

Les autres produits et charges financiers sont notamment composés d'un gain net de change de 132 K€ au 30.09.2007 (contre 440K€ au 30.09.2006).

## 7. IMPÔTS SUR LES RÉSULTATS

### 7.1. Intégration fiscale

Le groupe d'intégration fiscale est constitué des sociétés suivantes :

Lafuma SA	Mère
Le Chateau SAS	Fille
Millet SAS	Fille
Lallemand SAS	Fille
Sherpa Logistique SAS	Fille
Lafprom SAS	Fille (depuis le 01.10.2004)
Paccard Diffusion SARL	Fille (depuis le 01.10.2005)
Oxbow SAS	Fille (depuis le 01.01.2006)
Oxbow Distribution SAS	Fille (depuis le 01.10.2006)

Les filles versent à la mère une somme égale à l'impôt qui aurait grevé leur résultat, si elles avaient été imposées distinctement. A la clôture d'un exercice déficitaire, les filles ne sont titulaires à raison de cette situation d'aucune créance sur la société mère.

L'intégration fiscale a généré une économie d'impôt de 3 002 K€ en 2007 (contre 3 639 K€ en 2006).

### 7.2. Analyse de la charge d'impôt

Désignations	2007	2006
Impôt exigible	-1 315	-222
Impôt différé comptabilisé	731	-1 416
<b>TOTAL</b>	<b>-584</b>	<b>-1 638</b>

L'impôt exigible représente la charge d'impôt des différentes sociétés dans leur pays respectif.

### 7.3. Impôts différés

Les soldes d'impôts différés au bilan sont les suivants :

Désignations	2007	2006
<b>Impôts différés actifs</b>	<b>103</b>	<b>120</b>
<b>Impôts différés passifs</b>	<b>7 342</b>	<b>7 896</b>
Solde net d'impôt différé	-7 239	-7 776
<b>Détail :</b>		
Impôts différés sur différences temporaires	1 963	1 797
Impôts différés sur retraitements fiscaux et d'harmonisation	-972	-563
Impôts différés sur élimination des résultats internes	408	276
Impôts différés sur écarts de juste valeur des regroupements d'entreprise	-9 037	-9 200
Activation des reports déficitaires	-212	466
Impôts différés sur autres retraitements	611	-552

## 7.4. Déficits reportables et amortissements réputés différés

Désignations	2007	2006
Solde en début d'exercice	307	521
+ variation de périmètre		14
+ déficits créés sur l'exercice	3 822	4 230
- déficits imputés	-217	-95
- déf. français prescrits ou non retenus car imputation improbable	1 091	-963
- déficits étrangers non utilisés	-3 832	-3 400
<b>SOLDE EN FIN D'EXERCICE</b>	<b>1 171</b>	<b>307</b>

## 7.5. Analyse de l'écart entre le taux légal en France et le taux effectif d'impôt du compte de résultat consolidé

Désignations	2007		2006	
Résultat avant impôts	3 754		6 256	
Quote part/résultat sociétés MEE	3		4	
Résultat taxable	3 751		6 252	
<b>Charge d'impôt théorique</b>	<b>1 250</b>	<b>33,33%</b>	<b>2 084</b>	<b>33,33%</b>
Différences permanentes	8	0,21%	-826	-13,21%
Taux d'impôt différents	-637	-16,98%	-386	-6,17%
Déficits antérieurs activés sur l'exercice	-273	-7,28%		0,00%
Utilisation des déficits antérieurs non activés	-80	-2,13%	-103	-1,65%
Déficits de l'exercice non activés	337	8,98%	870	13,92%
Autres différences	-21	-0,56%	-1	-0,02%
<b>Charge d'impôt effective</b>	<b>584</b>	<b>15,57%</b>	<b>1 638</b>	<b>26,20%</b>

## 8. RÉSULTAT PAR ACTION

Désignations	2007	2006
<b>Nombre moyen pondéré :</b>		
Nombre d'actions émises en début d'exercice	2 072 573	1 593 451
Nombre pondéré d'actions émises dans l'exercice :		
- augmentation de capital		270 887
- dividendes en actions	26 184	
- exercice des BSA et des stocks options	1 304	106
- exercice des ABSA		
- titres d'auto-contrôle	-2 741	-2 366
<b>NOMBRE D' ACTIONS MOYEN PONDÉRÉ AVANT DILUTION</b>	<b>2 097 320</b>	<b>1 862 077</b>
<b>Nombre d'actions diluées :</b>		
- nombre d'actions émises à la clôture de l'exercice	2 113 888	2 072 573
- options de souscription d'actions	0	2 682
<b>NOMBRE D' ACTIONS MOYEN PONDÉRÉ AVEC DILUTION</b>	<b>2 113 888</b>	<b>2 075 255</b>
Economie nette d'impôt de frais financiers sur instruments dilutifs (en K€)		
<b>RÉSULTAT DILUÉ PAR ACTION (PART DU GROUPE)</b>	<b>1,43</b>	<b>2,15</b>

## 9. ECARTS D'ACQUISITION

Désignations	2007	2006
LAFROM	1 093	1 093
LE CHAMEAU	459	459
SCI LE CHEVRIL	16	16
BIG PACK FAR EAST	15	15
OXBOW	21 813	21 813
LAFUMA	209	209
<b>TOTAL</b>	<b>23 605</b>	<b>23 605</b>

Aucune dépréciation n'a été identifiée et comptabilisée.

## 10. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

### 10.1. Variations des immobilisations incorporelles

Désignations	Concess. brevets licences marques	Droits au bail et fonds de commerce	Autres immobilisations incorporelles	TOTAL
<b>VALEURS BRUTES</b>				
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>33 287</b>	<b>4 106</b>	<b>5 226</b>	<b>42 619</b>
Impacts des variations de périmètre	9	68	25	102
Acquisitions	36	1 916	1 027	2 979
Cessions, sorties et reclassements	190		-253	-63
Ecart de conversion	-4		-1	-5
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>33 518</b>	<b>6 090</b>	<b>6 024</b>	<b>45 632</b>
Impacts des variations de périmètre				0
Acquisitions	459	2 835	731	4 025
Cessions, sorties et reclassements		-630	-590	-1 220
Ecart de conversion	-8		-15	-23
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>33 969</b>	<b>8 295</b>	<b>6 150</b>	<b>48 414</b>

<b>AMORTISSEMENTS ET PERTES DE VALEUR</b>				
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>437</b>	<b>0</b>	<b>2 889</b>	<b>3 326</b>
Impacts des variations de périmètre	2		25	27
Dotations	76	13	628	717
Cessions, sorties et reclassements	3		-83	-80
Ecart de conversion	-2		-7	-9
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>516</b>	<b>13</b>	<b>3 452</b>	<b>3 981</b>
Impacts des variations de périmètre				0
Dotations	98	25	697	820
Cessions, sorties et reclassements		-5	-679	-684
Ecart de conversion	-5		-7	-12
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>609</b>	<b>33</b>	<b>3 463</b>	<b>4 105</b>

<b>VALEURS NETTES</b>				
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>32 850</b>	<b>4 106</b>	<b>2 337</b>	<b>39 293</b>
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>33 002</b>	<b>6 077</b>	<b>2 572</b>	<b>41 651</b>
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>33 360</b>	<b>8 262</b>	<b>2 687</b>	<b>44 309</b>

Les frais de recherche et développement sont enregistrés dans les charges de l'exercice (6 372 K€ au 30.09.2007 contre 5 509 K€ au 30.09.2006).

### 10.2. Dépréciations d'actifs

Des tests de perte de valeur des actifs immobilisés ont été réalisés à chaque clôture suivant les principes définis à la note 2.10. Aucune dépréciation n'a été mise en évidence.

Les principales hypothèses retenues sont les suivantes :

Désignations	2007	2006
Taux d'actualisation	8%	7,7%
Taux de croissance à long terme	1%	1%

Une variation d'un point du taux d'actualisation ou du taux de croissance à long terme n'entraînerait pas de dépréciation des actifs incorporels concernés.

## 11. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Désignations	Terrains et construct.	Matériels et installat.	Autres	Immob. en cours + avances	TOTAL
<b>VALEURS BRUTES</b>					
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>19 775</b>	<b>21 051</b>	<b>12 206</b>	<b>84</b>	<b>53 116</b>
Impacts des variations de périmètre	14	6	58		78
Acquisitions	1 262	1 939	2 714	347	6 262
Cessions, sorties et reclassements	15	-681	-1 928	-59	-2 653
Ecart de conversion	-133	-212	-133	-1	-479
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>20 933</b>	<b>22 103</b>	<b>12 917</b>	<b>371</b>	<b>56 324</b>
Impacts des variations de périmètre					0
Acquisitions	2 284	1 788	4 477	927	9 476
Cessions, sorties et reclassements	-1 266	-662	-1 102	-117	-3 147
Ecart de conversion	135	15	-199	-20	-69
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>22 086</b>	<b>23 244</b>	<b>16 093</b>	<b>1 161</b>	<b>62 584</b>

<b>AMORTISSEMENTS</b>					
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>9 267</b>	<b>14 801</b>	<b>7 109</b>	<b>0</b>	<b>31 177</b>
Impacts des variations de périmètre	14	6	47		67
Dotations	1 154	1 766	1 923		4 843
Cessions, sorties et reclassements	141	-605	-1 651		-2 115
Ecart de conversion	-48	-126	-63		-237
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>10 528</b>	<b>15 842</b>	<b>7 365</b>	<b>0</b>	<b>33 735</b>
Impacts des variations de périmètre					0
Dotations	1 350	1 789	2 161		5 300
Cessions, sorties et reclassements	-466	-248	-1 126		-1 840
Ecart de conversion	-18	36	-108		-90
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>11 394</b>	<b>17 419</b>	<b>8 292</b>	<b>0</b>	<b>37 105</b>

<b>VALEURS NETTES</b>					
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>10 508</b>	<b>6 250</b>	<b>5 097</b>	<b>84</b>	<b>21 939</b>
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>10 405</b>	<b>6 261</b>	<b>5 552</b>	<b>371</b>	<b>22 589</b>
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>10 692</b>	<b>5 825</b>	<b>7 801</b>	<b>1 161</b>	<b>25 479</b>

Les immobilisations corporelles incluent des biens en locations financements pour une valeur nette de 651 K€ au 30 septembre 2007 (construction 449 K€, matériel 3 K€, autres 199 K€), contre 907 K€ au 30 septembre 2006.

Lors de la transition aux IFRS en date du 01.10.2004, un terrain et deux immeubles ont été réévalués.

## 12. AUTRES ACTIFS FINANCIERS

Désignations	2007	2006
Autres titres immobilisés	55	54
Prêts	2 189	1 991
Autres immobilisations financières	926	539
- dont instruments dérivés	554	267
<b>TOTAL</b>	<b>3 170</b>	<b>2 584</b>

## 13. AUTRES ACTIFS NON COURANTS

Ils correspondent à une créance née dans le cadre d'opérations de "barter" pour un montant de 1 045 K€ au 30.09.2007 contre 1 263 K€ au 30.09.2006.

Le Groupe dispose d'un délai de 4 ans pour recouvrer cette créance par voie de compensation.

## 14. STOCKS ET EN-COURS

Désignations	2007	2006
Matières premières	8 307	6 636
- Dépréciation des matières premières	-1 120	-824
Produits et travaux en-cours	4 270	4 429
- Dépréciation des en-cours		
Produits finis	10 332	9 187
- Dépréciation des produits finis	-254	-357
Marchandises	50 638	44 301
- Dépréciation des marchandises	-2 912	-2 810
Avances et acomptes versés sur commandes		
<b>TOTAL</b>	<b>69 261</b>	<b>60 562</b>

## 15. CRÉANCES CLIENTS

Désignations	2007	2006
Créances clients et comptes rattachés	74 644	73 698
- Dépréciation pour créances douteuses	-1 948	-1 868
<b>TOTAL</b>	<b>72 696</b>	<b>71 830</b>

Une opération de cession de créances sans recours a été réalisée avec des effets acceptés de nos clients représentant 4 758 K€ de règlements non échus et 3 459 K€ de cession Dailly au 30.09.2007 (contre 3 364 K€ d'effets non échus et 4 870 K€ de cession Dailly au 30.09.2006). Ces créances sont décomptabilisées.

## 16. TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE

Détail de la trésorerie nette	2007	2006
<b>Disponibilités et équivalents</b>	<b>9 768</b>	<b>14 838</b>
- dont disponibilités	9 461	12 327
- dont placements à court terme	307	2 511
Comptes courants et avances de trésorerie	-931	-898
Soldes créditeurs de banque	-17 069	-6 799
<b>TRÉSORERIE NETTE</b>	<b>-8 232</b>	<b>7 141</b>

## 17. CAPITAUX PROPRES

### 17.1. Variation des capitaux propres consolidés et des intérêts minoritaires

(montants exprimés en milliers d'€)

	Capital	Primes	Titres d'auto-contrôle	Résultats enreg. directement en capitaux propres	Réserves et résultats consolidés	Capitaux propres part groupe	Intérêts minoritaires	Total capitaux propres
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>12 748</b>	<b>15 226</b>	<b>0</b>	<b>614</b>	<b>41 891</b>	<b>70 479</b>	<b>1 973</b>	<b>72 452</b>
Changements de méthode (IAS 32 & 39)			-96	675		579		579
Opérations sur capital	3 833	21 097				24 930		24 930
Opérations sur titres d'auto-contrôle			-115	-1		-116		-116
Dividendes versés					-2 068	-2 068	-38	-2 106
Résultat de l'exercice					4 460	4 460	158	4 618
Résultats enregistrés directement en capitaux propres								
Juste valeur sur instruments dérivés				-677		-677		-677
Ecart actuariels sur engagements de retraite				155		155		155
Juste valeur options d'achat d'actions				230		230		230
Ecart de conversion				-879		-879	-10	-889
Variation de périmètre						0	-1 004	-1 004
Autres variations					-707	-707	26	-681
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>16 581</b>	<b>36 323</b>	<b>-211</b>	<b>117</b>	<b>43 576</b>	<b>96 386</b>	<b>1 105</b>	<b>97 491</b>
Changements de méthode (IAS 32 & 39)						0		0
Opérations sur capital	331	1 856				2 187		2 187
Opérations sur titres d'auto-contrôle			92	-42		50		50
Dividendes versés					-2 690	-2 690	-36	-2 726
Résultat de l'exercice					3 015	3 015	155	3 170
Résultats enregistrés directement en capitaux propres								
Juste valeur sur instruments dérivés				-399		-399		-399
Ecart actuariels sur engagements de retraite				274		274		274
Juste valeur options d'achat d'actions				44		44		44
Ecart de conversion				-796		-796	-44	-840
Variation de périmètre						0	243	243
Autres variations					1	1	2	3
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>16 912</b>	<b>38 179</b>	<b>-119</b>	<b>-802</b>	<b>43 902</b>	<b>98 072</b>	<b>1 425</b>	<b>99 497</b>

### 17.2. Composition du capital social

Désignations	2007	2006
Nombre d'actions en début d'exercice	2 072 573	1 593 451
Augmentation de capital	41 315	479 122
Nombre d'actions en fin d'exercice	2 113 888	2 072 573
Valeur nominale de l'action en euros	8	8
<b>MONTANT DU CAPITAL EN FIN D'EXERCICE</b>	<b>16 911</b>	<b>16 581</b>

### 17.3. Options d'achat d'actions

Désignations	2007	2006
Options au début de l'exercice	41 282	48 886
Options perdues par les bénéficiaires initiaux	-5 631	-6 517
Options émises au cours de l'exercice	27 800	
Options exercées au cours de l'exercice	-3 459	-1 087
<b>TOTAL</b>	<b>59 992</b>	<b>41 282</b>

Les options d'achat d'actions en cours au 30.09.2007 ont les caractéristiques suivantes :

Désignations	Plan n°6	Plan n°5	Plan n° 4
Date de décision	24/01/2007	30/11/2006	25/01/2005
Point de départ d'exercice des options de souscription d'actions	31/01/2011	30/11/2010	01/06/2006
Date d'expiration des options de souscription d'actions	31/12/2011	31/12/2011	31/12/2007
Nombre de bénéficiaires	1	23	16
Prix d'exercice	60,52 €	60,28 €	48,90 €
Juste valeur globale du plan d'options (en €)	11 393	235 615	627 750
<b>Hypothèses retenues pour la valorisation du plan :</b>			
Maturité attendue	4,5 ans	4,5 ans	2,9 ans
Taux d'intérêt	4,06%	3,75%	2,60%
Volatilité	20,40%	20,71%	20%
Dividende projeté	2%	2%	2%
<b>NOMBRE D'OPTIONS RESTANTES</b>	<b>1 000</b>	<b>22 800</b>	<b>36 192</b>

## 17.4. Titres d'auto-contrôle

Nombre de titres d'auto-contrôle détenus	2007	2006
Nombre de titres à l'ouverture	3 253	1 479
Achats de titres	30 988	26 109
Annulation de titres		
Vente de titres	-32 012	-24 335
<b>NOMBRE DE TITRES À LA CLÔTURE</b>	<b>2 229</b>	<b>3 253</b>

Valeur des titres d'auto-contrôle	2007	2006
Solde à l'ouverture	212	96
Achats de titres	1 792	1 825
Annulation de titres		
Vente de titres	-1 885	-1 709
<b>SOLDE À LA CLÔTURE</b>	<b>119</b>	<b>212</b>

## 17.5. Dividendes versés

Les dividendes versés par la société consolidante sur l'exercice 2006/2007 se sont élevés à 2 694 K€.  
Les dividendes prévus concernant l'exercice 2006/2007 s'élèvent à 2 114 K€.

## 18. ENGAGEMENTS DE RETRAITE ET ASSIMILÉS

Désignation	2007	2006
Provision pour indemnités de fin de carrière	3 207	3 751
Provision pour médailles du travail	117	137
<b>TOTAL</b>	<b>3 324</b>	<b>3 888</b>

## 19. ÉVOLUTIONS ET HYPOTHÈSES ACTUARIELLES DES ENGAGEMENTS DE RETRAITE ET ASSIMILÉS

### 19.1. Évolution des engagements pour indemnités de fin de carrière sur l'exercice

	2007	2006
Valeur actualisée des engagements à l'ouverture	3 751	3 769
Coûts des services rendus	-211	-115
Coût financier	76	62
Écarts actuariels	-409	35
<b>VALEUR ACTUALISÉE DES ENGAGEMENTS À LA CLÔTURE</b>	<b>3 207</b>	<b>3 751</b>

Les coûts des services rendus ainsi que les coûts financiers sont comptabilisés dans le compte de résultat.

En application de l'amendement IAS 19, les écarts actuariels sont comptabilisés dans les capitaux propres à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2005 (cette imputation est nette d'impôt sociétés).

## 19.2. Évolution des engagements pour médailles du travail

	2007	2006
Valeur de l'engagement pour médailles du travail à l'ouverture	137	163
Coût de droits requis sur l'exercice	-20	-26
<b>VALEUR DE LA PROVISION POUR MÉDAILLES DU TRAVAIL À LA CLÔTURE</b>	<b>117</b>	<b>137</b>

## 19.3. Hypothèses actuarielles

	2007	2006
- taux d'inflation des 12 derniers mois	1,18%	1,91%
- taux de rendement des obligations des sociétés privées	4,47%	4,00%
- âge de départ : entre 60 et 65 ans		
- taux d'augmentation des salaires	3 à 7%	3 à 7%

Les taux de rotation utilisés correspondent aux taux effectivement constatés par tranche d'âge.

## 20. DETTES FINANCIÈRES À LONG TERME

Désignations	2007	2006
Emprunts à long et moyen terme	51 593	57 909
Emprunts liés aux locations financements	241	487
Emprunts et dettes financières divers	506	1
Avances conditionnées	95	195
<b>TOTAL</b>	<b>52 435</b>	<b>58 592</b>

Analyse par échéances

• A plus d'un an et moins de cinq ans	51 242	44 830
• A plus de cinq ans	1 193	13 762

Les emprunts à long et moyen terme ont été souscrits en euro.

Une partie significative des emprunts (55 M€ sur un total de 61,9 M€ au 30 septembre 2007) incluent des "covenants" financiers évalués à la fin de chaque exercice, en tant que "garanties", pouvant conduire à une exigibilité anticipée de ces crédits.

Les ratios font référence aux éléments suivants :

- fonds propres consolidés,
- dettes financières nettes,
- capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôts sur les résultats.

Les principaux ratios utilisés sont les suivants :

- dettes financières nettes / fonds propres consolidés inférieur ou égal à 1,
- dettes financières nettes / capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôts sur les résultats inférieur ou égal à 2,7.

Au 30.09.2007, ce dernier ratio n'avait pas été respecté (valeur réelle : 4,64).

Un accord de levée de "cas de défaut" a été donné par les établissements bancaires concernés.

Ces ratios ne sont calculés que lors de la clôture annuelle des comptes.

Par ailleurs, une fraction d'un contrat d'emprunt d'un montant initial de 42 M€ (capital restant dû au 30 septembre 2007 : 30M€) fait l'objet du nantissement de l'ensemble des titres Oxbow.

## 21. PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES - PART À COURT TERME

Désignations	2007	2006
Prov. pour charges de réorganisation	848	434
Prov. pour autres risques et charges	1 209	761
Prov. pour litiges et contentieux		308
<b>TOTAL</b>	<b>2 057</b>	<b>1 503</b>



	Solde d'ouverture	Dotation de l'exercice	Reprise de l'exercice (provision utilisée)	Reprise de l'exercice (provision non utilisée)	Variation de périmètre et autres variations	Solde de clôture
Prov. pour charges de réorganisation	957	121	-486	-158		434
Prov. pour autres risques et charges	1 394	560	-1 148	-46	1	761
Prov. pour litiges et contentieux	62	246				308
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>2 413</b>	<b>927</b>	<b>-1 634</b>	<b>-204</b>	<b>1</b>	<b>1 503</b>
Prov. pour charges de réorganisation	434	848	-159	-118	-157	848
Prov. pour autres risques et charges	761	511	-261	-168	366	1 209
Prov. pour litiges et contentieux	308		-90	-9	-209	0
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>1 503</b>	<b>1 359</b>	<b>-510</b>	<b>-295</b>	<b>0</b>	<b>2 057</b>

## 22. DETTES FINANCIÈRES - PART À COURT TERME

Désignations	2007	2006
Emprunts et autres financements	10 329	8 806
Emprunts liés aux locations financements	247	244
Avances conditionnées	165	121
Solde créditeurs de banque et intérêts courus	17 114	7 171
<b>TOTAL</b>	<b>27 855</b>	<b>16 342</b>

## 23. AUTRES DETTES ET PASSIFS COURANTS

Désignations	2007	2006
Dettes sociales	12 551	11 184
Dettes fiscales	4 944	2 541
Autres dettes diverses	10 517	9 576
<b>TOTAL</b>	<b>28 012</b>	<b>23 301</b>

Au 30.09.2007, les autres dettes diverses comportent notamment un montant de 1 082 K€ correspondant aux instruments dérivés.

## 24. RISQUES DE MARCHE

Les principaux risques attachés aux instruments financiers du Groupe sont les risques de taux et de change.

Le Groupe détient des instruments financiers dérivés, principalement des swaps de taux et des achats à terme de devises, qui ont pour objectif la gestion du risque de taux et de change.

Aucun instrument dérivé n'est souscrit à des fins de spéculation.

### 24.1. Risques de taux d'intérêt

La répartition de l'endettement par type de taux est le suivant :

	Total	à -1 an	de 2 ans à - 5 ans	à + 5 ans
Emprunts et autres dettes à taux variable (Euribor)	66 685	8 773	44 226	13 686
Emprunts et autres dettes à taux fixe	32	32		0
Locations financements à taux fixe	731	244	487	0
Autres dettes financières à court terme à taux variable	7 486	7 293	117	76
<b>Totaux au 30 septembre 2006</b>	<b>74 934</b>	<b>16 342</b>	<b>44 830</b>	<b>13 762</b>
Emprunts et autres dettes à taux variable (Euribor)	61 842	10 319	50 352	1 171
Emprunts et autres dettes à taux fixe	82	10	72	0
Locations financements à taux fixe	487	247	240	0
Autres dettes financières à court terme à taux variable	17 879	17 279	578	22
<b>Totaux au 30 septembre 2007</b>	<b>80 290</b>	<b>27 855</b>	<b>51 242</b>	<b>1 193</b>

Ces dettes sont essentiellement en euro.

Les instruments dérivés correspondants sont décrits dans la note 25.1.

## 24.2. Risques de taux de change

	Euro	Livre Sterling	Dollar Hong Kong	Yen	Dollar Américain	Autres Devises
Actifs monétaires	82 195	4 076	2 640	2 873	2 741	3 663
Passifs monétaires	125 304	1 799	472	2 821	3 548	1 277
<b>Exposition nette au 30.09.2006</b>	<b>-43 109</b>	<b>2 277</b>	<b>2 168</b>	<b>52</b>	<b>-807</b>	<b>2 386</b>
Actifs monétaires	79 707	3 590	1 844	3 564	1 453	5 267
Passifs monétaires	136 082	1 429	414	4 542	4 476	2 300
<b>Exposition nette au 30.09.2007</b>	<b>-56 375</b>	<b>2 161</b>	<b>1 430</b>	<b>-978</b>	<b>-3 023</b>	<b>2 967</b>

Les instruments dérivés correspondants sont décrites dans la note 25.2. Ceux-ci font face, aussi en partie, à l'exposition nette relative à l'exercice suivant ; la situation ci-dessus ne reflète pas les besoins nets de l'exercice puisque le Groupe présente un montant d'achat en dollars supérieur à celui de ses ventes, dans cette devise.

Les autres devises sont essentiellement constituées du CHF.

## 25. INSTRUMENTS DÉRIVÉS

### 25.1. Instruments dérivés de taux

Au 30 septembre 2007, 96 % de l'endettement à taux variable font l'objet de couvertures.

Les principaux instruments utilisés par le Groupe sont :

- le SWAP
- le CAP (simple ou tunnel)

Au 30 septembre 2007, les couvertures étaient les suivantes :

SWAPS			
→ contre Euribor 3 mois		2,805 % jusqu'à avril 2008	Montant : 2 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,01 % jusqu'à septembre 2008	Montant : 2 500 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,07 % jusqu'à décembre 2009	Montant : 4 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,0925 % jusqu'à décembre 2009	Montant : 4 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		2,945 % jusqu'à septembre 2008	Montant : 2 500 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,825 % jusqu'à décembre 2010	Montant : 3 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,62 % jusqu'à juin 2011 désactivant à 4,40 %	Montant : 4 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		4,47 % jusqu'à septembre 2009	Montant : 3 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		4,28 % jusqu'à septembre 2010	Montant : 3 000 K€
→ contre Euribor 12 mois	amortissable	3,86 % jusqu'à février 2016	Montant : 696 K€

Au 30.09.2007, la valeur de marché de ces swaps était de 386 K€.

Au 30.09.2006, le montant de couverture des swaps en cours était de 36 696 K€ pour une valeur de marché de 258 K€.

CAPS			
→ contre Euribor 3 mois		4,25 % jusqu'à décembre 2009	Montant : 5 500 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,35 % jusqu'à septembre 2009 désactivant à 4,25 %	Montant : 7 500 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,35 % jusqu'à décembre 2010 désactivant à 4,05 %	Montant : 3 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,75 % jusqu'à septembre 2009	Montant : 5 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		4,5 % jusqu'à septembre 2009	Montant : 5 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		5,5 % jusqu'à septembre 2009	Montant : 5 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		4,75 % jusqu'à septembre 2011	Montant : 4 000 K€

CAPS et FLOOR			
→ contre Euribor 3 mois		mini 2,50 % maxi 3,55 % jusqu'à juillet 2008	Montant : 2 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		mini 2,38 % maxi 2,70 % jusqu'à novembre 2007 désactivant à 3,70 %	Montant : 2 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		mini 2,80 % maxi 4,25 % jusqu'à septembre 2009	Montant : 7 500 K€
→ contre Euribor 3 mois		mini 3,64 % maxi 4,35 % jusqu'à décembre 2011	Montant : 4 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		mini 4,04 % maxi 4,25 % jusqu'à septembre 2011 désactivant à 4,75 %	Montant : 4 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		mini 3,88 % maxi 4,15 % jusqu'à septembre 2011 désactivant à 4,75 %	Montant : 4 000 K€

Au 30.09.2007, la valeur de marché de ces caps et tunnels était de 168 K€.

Au 30.09.2006, le montant de couverture des caps et floor en cours était de 49 500 K€ pour une valeur de marché de 75 K€.

Bien qu'ils ne soient pas tous éligibles à la comptabilité de couverture, tous les instruments de taux d'intérêt sont souscrits dans le cadre de la politique de gestion du risque de taux décrite ci-dessus.

## 25.2. Instruments dérivés de devises

Le Groupe se couvre sur :

- le dollar à l'achat, le montant des achats du Groupe étant supérieur à celui des encaissements dans cette devise,
- la livre sterling, le franc suisse et le yen à la vente.

Les couvertures sont conclues en fonction des cours budgétaires avec comme objectif de ne pas se couvrir à des taux moins favorables que les cours ainsi fixés.

Il s'agit généralement de termes fixes et dans certains cas d'instruments dérivés (pour le dollar uniquement) permettant de profiter des fluctuations baissières de la devise.

Au 30 septembre 2007, les montants des couvertures étaient les suivants :

→ dollar	30,850 millions	taux moyen : 1,3437 €
→ livre sterling	2,100 millions	taux moyen : 0,6864 €
→ yen	1,250 millions d'USD	taux moyen : 117,16 yens

Au 30.09.2007, la valeur de ces couvertures de devises était de - 1 082 K€.

Au 30.09.2006, la valeur de ces couvertures de devises était de - 67 K€.

## 26. TRANSACTIONS AVEC LES PARTIES LIÉES

La seule entreprise associée identifiée est LWA. Cette société est mise en équivalence dans les comptes consolidés.

Le tableau des parties liées ayant une influence notable sur le Groupe reprend les montants mettant en relation le Groupe et la société Sherpa Finance (président Philippe Joffard).

### 26.1. Transactions avec les entreprises associées

Désignations	2007	2006
Prêts ou avances accordés		16
Dettes	-247	-277
Créances	315	228
Produits des activités ordinaires	626	568
Achats consommés	-19	-23
Charges externes	-934	-963
Charges de personnel	1	-2
Impôts et taxes		3
Coût de l'endettement financier net	-19	-9

### 26.2. Parties liées ayant une influence notable sur le Groupe

Désignations	2007	2006
Produits des activités ordinaires		3
Dividendes versés	292	259

## 27. ENGAGEMENTS HORS-BILAN

### 27.1. Cautions données

Sociétés	Cautionnement maximum autorisé par le conseil d'administration	Cautionnement donné aux organismes financiers au cours de l'exercice	Cautionnement engagé au 30.09.2007 auprès des organismes financiers	Cautionnement engagé au 30.09.2006 auprès des organismes financiers
Oxbow	8 000 K€			
Millet	2 000 K€	1 500 000 €	59 512 €	
Le Chameau	5 000 K€	2 000 000 €	218 642 €	372 859 €
Lafprom	5 000 K€			
Lafprom Hong Kong	100 K€	100 000 €		
Lafuma Hong Kong	100 K€	50 000 €		
Lafuma Group Gmbh	1 000 K€	500 000 €		49 213 €
Lallemand	400 K€			
Lafuma BV	100 K€			
Sherpa Logistique	100 K€			
Lafuma Group SL	25 K€			
Lafuma Canada	100 K€			
Lafuma America	100 K€			
LMKK	3 500 K€	360 000 000 JPY	142 954 867 JPY	78 067 788 JPY
LMO	25 K€			
Lafuma China	50 K€			
Context	100 K€			
Lafuma Hungaria	100 K€			

### 27.2. Autres engagements donnés

Désignations	2007	2006
Privilège de prêteur de deniers et hypothèque sur immeuble	1 174 K€	1 283 K€
Caution loyer immobilier LE CHAMEAU	241 K€	241 K€
Effets portés à l'escompte et non échus	0 K€	0 K€

### 27.3. Contrats de location

#### 27.3.1 Contrats de location financement

Les paiements futurs minimaux au 30 septembre 2007 sont les suivants :

Désignations	Moins d'un an	de 1 à 5 ans	Plus de 5 ans	Total
Location financement	250	254		504

#### 27.3.2 Contrats de location simple

Les paiements futurs minimaux au 30 septembre 2007 sont les suivants :

Désignations	Moins d'un an	de 1 à 5 ans	Plus de 5 ans	Total
Locations simples	8 377	13 890	158	22 425

## 28. AUTRES INFORMATIONS

### 28.1. Passifs éventuels

A notre connaissance, il n'existe pas d'autres passif pouvant avoir ou ayant eu, dans un passé récent, une incidence significative sur l'activité, les résultats, la situation financière et le patrimoine de la société Lafuma SA et de ses filiales.

### 28.2. Evénements postérieurs à la clôture

A notre connaissance, il n'est pas intervenu depuis le 30 septembre 2007 d'événement susceptible d'avoir une influence significative sur les comptes du Groupe.

### 28.3. Droit individuel de formation

Dans le cadre de la politique de formation, le Groupe a intégré les principes de la loi de mai 2004 relative à la formation continue et a notamment informé les salariés quant à leurs droits individuels de formation (DIF).

## 29. LISTE DES SOCIÉTÉS CONSOLIDÉES

Nom	Siège Social	N° SIREN	Pourcentage Capital détenu	Date entrée périmètre	Date de clôture des exercices	Méthode consolidation
LAFUMA SA Société Mère	6, rue Victor Lafuma - BP 60 26140 Anneyron	380192807	100,00 %		30.09.07	
CONTEXT	Rue 729 - BP 8 - Ibn Khaldoun 4000 Sousse (Tunisie)		99,80 %	jan-88	30.09.07	I.G.
LAFUMA HONG KONG	1st Floor, Chinachem Hollywood Centre 1-13 Hollywood Road - CENTRAL HONG KONG		99,00 %	mai-89	30.09.07	I.G.
LAFUMA HUNGARIA	Kemeny Istvan U.1 - 9600 Sarvar (Hongrie)		100,00 %	juil-92	30.09.07	I.G.
LAFROM	5, rue de la Terrasse - 75017 Paris	393708748	100,00 %	jan-94	30.09.07	I.G.
L.W.A.	Eekhout n°23 - 1090 Overijse (Belgique)		33,33 %	sep-90	30.09.07	EQUIV.
MILLET	21, rue du Pré Faucon - PAE des Glaisins BP 60348 - 74940 Annecy-le-Vieux	400313318	100,00 %	fév-95	30.09.07	I.G.
LE CHAMEAU	Route de Bussy - 18130 Dun sur Auron	345046536	100,00 %	mai-95	30.09.07	I.G.
SOCIETE CAOUTCHOUTIÈRE DES ZENATAS	1, Place Gallinou - Ain Sebaa Casablanca (Maroc)		98,57 %	mai-95	30.09.07	I.G.
LAFUMA AMERICA	8835 W. 116th. Suite F 80021 Boulder - Colorado (Etats-Unis)		100,00 %	sep-96	30.09.07	I.G.
LAFUMA BV	Plesmanstraat 2. - 3833 Leusden (Pays-Bas)		100,00 %	sep-96	30.09.07	I.G.
COUSIN-RIVORY	8, rue Abbé Bonpain - 59117 Wervicq-Sud	422374280	50,00 %	fév-99	31.12.06	I.G.
LAFROM HONG KONG	1st Floor, Chinachem Hollywood Centre 1-13 Hollywood Road - CENTRAL HONG KONG		98,00 %	déc-99	30.09.07	I.G.
L . M . O .	Vicolo Boccacavalla, 18 31044 Montebelluna (Italie)		100,00 %	juil-00	30.09.07	I.G.
LAFUMA CANADA	433 Chabanel Ouest/West - Tour Nord, suite 701 H2N 2J9 Montréal / Québec (Canada)		100,00 %	juil-00	30.09.07	I.G.
LAFUMA SUISSE	14, route de Rennex, c/Sport Concept 1294 Genthod (Suisse)		96,67 %	sep-01	30.09.07	I.G.
SHERPA LOGISTIQUE	ZI du Cappa - 26140 Saint Rambert d'Albon	439531005	100,00 %	sep-01	30.09.07	I.G.
LALLEMAND	Le Balmay - 01430 Maillat	773201108	100,00 %	oct-01	30.09.07	I.G.
SCI LE-CHEVRIL	Le Balmay - 01430 Maillat	316807239	64,75 %	oct-01	31.12.06	I.G.
LLC	Bear House - Concorde Way - Segensworth North PO155 RL Fareham - Hampshire (Royaume-Uni)		50,00 %	avr-02	30.09.07	I.G.
LAFUMA GROUP GMBH	Fabrikstrasse 35 73266 Bissingen/Teck (Allemagne)		100,00 %	mai-02	30.09.07	I.G.
BIG PACK FAR EAST Outdoor Products LTD	Shuang Qiaoxin Cun - Yu Hua Men Wai Nanjing 2100-12 (Chine)		55,00 %	mai-02	31.12.06	I.G.
LAFUMA CHINA Trading	Room 426 - Heng Shan Int of Build 38 Yinglun Road - 200121 - Shanghai (Chine)		100,00 %	juil-02	31.12.06	I.G.
LAFUMA MILLET K.K.	Mita Plaza Bldg. 3F - 5-4-3 Mita Minato-ku 108-0073 Tokyo (Japon)		100,00 %	sep-02	30.09.07	I.G.
LAFUMA GROUP SL	Edificio BMC - Ronda Maiols, 1 Sant Quirze des Vallès - 08192 Barcelona (Espagne)		80,00 %	déc-02	30.09.07	I.G.
SCI EVEREST	21, rue du Pré Faucon - PAE des Glaisins BP 60348 - 74940 Annecy-le-Vieux	451115380	80,00 %	déc-03	30.09.07	I.G.
OXBOW	20, avenue de Pythagore - BP 307 33695 Mérignac Cedex	332349232	100,00 %	juin-05	30.09.07	I.G.
PACCARD DIFFUSION	165, rue du docteur Paccard - 74400 Chamonix	379675044	100,00 %	juin-05	30.09.07	I.G.
OXBOW DISTRIBUTION	20, avenue de Pythagore - BP 307 33695 Mérignac Cedex	483450946	100,00 %	juil-05	30.09.07	I.G.
LOT	12E, 999 Pudong Road(S) - Xin Mei Union Square 200120 Shanghai (Chine)		99,00 %	sep-06	31.12.06	I.G.
LTH	Offices of Trident Trust Company (B.V.I.) Limited Trident Chambers - P.O. Box 146 - Road Town Tortola (Iles vierges britanniques)		50,00 %	déc-06	30.09.07	I.G.
BIG PACK NEW TECHNOLOGY	Nanjing Binjiang Kaifaqu - Feiyang road No 6 Nanjing (Chine)		100,00 %	juin-07	31.12.07	I.G.

# Rapport des Commissaires aux Comptes sur les comptes consolidés

## GRANT THORNTON Commissaire aux Comptes

42, avenue Georges Pompidou  
69003 LYON

## DELOITTE & ASSOCIES Commissaire aux Comptes

81, boulevard de Stalingrad  
69100 VILLEURBANNE

## LAFUMA

Société Anonyme  
au capital de 16 911 104 €  
ANNEYRON  
26140 SAINT-RAMBERT D'ALBON

## RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Comptes Consolidés  
Exercice clos le 30 septembre 2007

Mesdames, Messieurs,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée Générale, nous avons procédé au contrôle des comptes consolidés de la société **LAFUMA** relatifs à l'exercice clos le 30 septembre 2007, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le Conseil d'Administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

### 1. Opinion sur les comptes consolidés

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en oeuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Nous certifions que les comptes consolidés de l'exercice sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

### 2. Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

- Le Groupe procède systématiquement, à chaque clôture, à un test de dépréciation des écarts d'acquisition et des actifs à durée de vie indéfinie et évalue également s'il existe un indice de perte de valeur des actifs à long terme, selon les modalités décrites dans les notes 2.8.2, 2.8.3 et 2.10 aux états financiers. Nous avons examiné les modalités de mise en oeuvre de ce test de dépréciation ainsi que les prévisions de flux de trésorerie et les hypothèses utilisées et nous avons vérifié que les notes aux états financiers donnent une information appropriée.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

### 3. Vérification spécifique

Par ailleurs, nous avons également procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, à la vérification des informations relatives au groupe données dans le rapport de gestion. Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Lyon et Villeurbanne, le 09 janvier 2008

Les Commissaires aux Comptes

## GRANT THORNTON

Membre français de Grant Thornton International  
Thierry CHAUTANT  
Associé

## DELOITTE & ASSOCIES

Dominique NATALE  
Associé

Présentation  
des résultats  
sociaux  
de LAFUMA S.A.

Presentation  
of corporate  
earnings for  
LAFUMA S.A.



# Corporate earnings

	09/30/2007	09/30/2006	Variation
	(in thousands of €)	(in thousands of €)	
Sales	97,723	98,134	- 0.60 %
Operating earnings	- 40,57	- 2,275	/
Financial loss / gain	- 2,982	- 1,179	/
Pre-tax earnings	- 7,039	- 3,454	/
<b>Net earnings</b>	<b>- 3,805</b>	<b>456</b>	<b>/</b>

An analysis of corporate earnings shows a substantial drop in operating earnings and in net earnings.

Although strongly affected by unfavorable weather conditions, business was maintained in a market context that was impacted by strains on retail prices.

The increase in operating expenditure, and in particular costs relating to sales development (sales costs, advertising, stores...) led to a drop in operating income.

Further, financial results were down (- €1.6m) owing to dividends paid by Group subsidiaries.

Finally, a restructuring provision was posted (€0.9m) to cover costs for the restructuring plan that commenced at the end of fiscal 2006/2007.

The main financial objectives over 2008 will be to improve profitability and the group's key financial fundamentals, with a major focus on lowering our cash requirements.

## Subsidiaries and holdings in other companies

### 1. Main changes in scope of consolidation

**L.T.H.** : Lafuma holds a 50% stake in this company that finances the company LOT that handles distribution activities for the Lafuma brand in China.

**Big Pack New Technology** : this company took-over our industrial activities in China in the framework of our partnership with the Chinese government that will ultimately allow for a 75% holding in this company.

### 2. Changes in legal forms of entities

- The companies Y.M.C., Brest Diffusion and Sport Evasion were absorbed by Lafuma SA through the transfer all assets and liabilities.
- The companies Lafprom and Ober were merged.

### 3. Activity and earnings of wholly-owned subsidiaries and majority-interest subsidiaries

A table of wholly-owned and majority-interest subsidiaries of LAFUMA S.A. on September 30, 2007 are enclosed with this report. The following points are noteworthy:

- Losses posted by Lafuma Group GmbH, Lafuma Group SL, Lafuma BV, Lafuma Canada (winding up of activities in 2006/2007). Reorganization measures for these entities should lead to a significant turnaround over 2008.
- Lafuma America and LMKK posted losses and are aiming to break-even over 2008.
- The positive impact of our industrial subsidiaries (CONTEXT, SHERPA LOGISTIQUE, LALLEMAND).
- The return to profitability of Le Chateau and the solid resistance of Millet in a difficult market context.
- The very positive contribution of our purchasing unit (Lafprom), our English subsidiary and Oxbow.



# Résultats sociaux

	30/09/2007	30/09/2006	Variation
	Milliers d'€	Milliers d'€	
Chiffre d'Affaires	97 723	98 134	- 0,60 %
Résultat d'exploitation	- 40 57	- 2 275	/
Résultat financier	- 2 982	- 1 179	/
Résultat Courant avant impôts	- 7 039	- 3 454	/
<b>Résultat net</b>	<b>- 3 805</b>	<b>456</b>	<b>/</b>

L'analyse des résultats sociaux fait apparaître une forte contraction de la rentabilité.

Fortement affectée par des conditions météorologiques défavorable, l'activité s'est maintenue dans un contexte de marché impacté par des tensions sur les prix de vente.

La progression des charges d'exploitation et notamment celles portant sur le développement commercial (frais commerciaux, communications, boutiques...) ont entraîné la baisse du résultat d'exploitation.

Par ailleurs, le résultat financier a été pénalisé par la baisse (- 1,6 M€) des dividendes versés par les filiales du Groupe.

Enfin, on notera la comptabilisation d'une provision pour restructuration (0,9 M€) destinée à couvrir les charges du plan de restructuration engagé sur la fin de l'exercice 2006/2007.

Pour 2008, les principaux objectifs financiers viseront à améliorer la rentabilité et les principaux fondamentaux financiers de la société, la diminution du besoin en fond de roulement constituant un enjeu majeur.

## Filiales et participations (principales évolutions)

### 1. Prises de participation et de contrôles

**L.T.H.** : Lafuma détient 50% dans cette société qui finance la société LOT en charge de la distribution de la marque LAFUMA en Chine.

**Big Pack New Technology** : cette société a repris notre activité industrielle en Chine dans le cadre de notre partenariat avec l'état chinois qui prévoit à terme une détention de 75% de cette société.

### 2. Opérations de restructuration juridique

- Les sociétés Y.M.C., Brest Diffusion et Sport Evasion ont été absorbées par Lafuma SA par transmission universelle de patrimoine.
- Les sociétés Lafprom et Ober ont été fusionnées.

### 3. Activité et résultats des filiales et sociétés contrôlées

Le tableau des filiales et participations de LAFUMA S.A. au 30 septembre 2007 est joint au présent rapport. Il convient de noter plus particulièrement les points suivants :

- Les pertes enregistrées par LAFUMA Group GmbH, LAFUMA Group SL, LAFUMA BV, LAFUMA CANADA (activité arrêtée en 2006/2007) pour lesquelles les mesures de réorganisation engagées devraient conduire à un redressement significatif sur 2008.
- Les résultats déficitaires de LAFUMA America et de LMKK qui viseront un retour à l'équilibre dès 2008.
- La contribution positive des filiales industrielles (CONTEXT, SHERPA LOGISTIQUE, LALLEMAND).
- Le retour à la profitabilité de LE CHAMEAU et la bonne résistance de MILLET dans un contexte de marché difficile.
- La contribution très positive de la centrale d'achats (LAFPROM), de la filiale anglaise L.L.C. et d'OXBOW.

## Allocation of earnings

The board invites you to approve the accounts that are presented and to allocate losses for the fiscal year of €3,805,137 to the "balance carried forward" account from €8,313,442 to €4,508,305.

It is proposed to withdraw from the distributable income the amount of €2,113,888 that will allow for the payment of a global dividend of €1.00 per share (third resolution).

It is also proposed to grant to each shareholder the option of either cash payment of the dividend or to pay the dividend voted at the end of the third resolution in shares (fourth resolution).

A reminder of the dividends paid over the past five fiscal years in €:

Fiscal year	Net dividends	Net dividends per share	Tax credit per share <sup>(1)</sup>	Total revenue per share
2001/2002	€1,412,017	€1.00	€0.50	€1.50
2002/2003	€1,724,723	€1.20	€0.60	€1.80
2003/2004	€1,982,882	€1.30		€1.30
2004/2005	€2,071,486	€1.30		€1.30
2005/2006	€2,694,345	€1.30		€1.30

(1) According to the conditions governed by French law.

The present LAFUMA policy for distribution is to pay 20% to 25% of net earnings (Group portion) in dividends.

Dividends paid are eligible for a 40% deduction under French tax law.

The Finance Bill proposed by the French government for 2008 includes setting up a withholding tax (on option for taxpayers) for individuals as of January 1, 2008; the rate for this tax is 18% excluding social contributions.

In the same framework, in 2008 a plan for a withholding tax for social contributions has been set up for individuals who receive dividends and related income, except for dividends from shares held in a French PEA account.

## Article 223 in the Code Général des Impôts (French tax law)

In accordance with article 223 in French tax law, we inform you that the accounts for this past fiscal year included the amount of €26,998, which corresponds to expenses that were not tax deductible.

## Profit and loss account

(in thousands of €)

	2007	2006
- Sales	97,723	98,134
- Other income	2,259	(991)
- Operating expenses	(104,039)	99,418
<b>OPERATING INCOME</b>	<b>(4,057)</b>	<b>(2,275)</b>
<b>NET FINANCIAL INCOME</b>	<b>(2,982)</b>	<b>(1,179)</b>
<b>PROFIT ON ORDINARY ACTIVITIES</b>	<b>(7,039)</b>	<b>(3,454)</b>
- Other expenses	425	627
<b>TAX</b>	<b>2,809</b>	<b>3,283</b>
<b>NET PROFIT</b>	<b>-3,805</b>	<b>456</b>

## Affectation des résultats

Le conseil vous propose d'approuver les comptes qui vous sont présentés et d'imputer la perte de l'exercice de 3 805 137 € sur le compte « Report à nouveau » ramené de 8 313 442 € à 4 508 305 €.

Il est proposé de prélever sur le résultat distribuable la somme de 2 113 888 € permettant le versement d'un dividende global de 1,00 € par action (troisième résolution).

Il est également proposé de donner à chaque actionnaire une option entre le paiement du dividende en numéraire ou en action du dividende voté au terme de la troisième résolution (quatrième résolution).

Il est rappelé que les dividendes mis en paiement au titre des cinq derniers exercices ont été les suivants :

Exercice	Dividendes nets	Dividende net par action	Avoir fiscal par action <sup>(1)</sup>	Revenu global par action
2001/2002	1 412 017 €	1,00 €	0,50 €	1,50 €
2002/2003	1 724 723 €	1,20 €	0,60 €	1,80 €
2003/2004	1 982 882 €	1,30 €		1,30 €
2004/2005	2 071 486 €	1,30 €		1,30 €
2005/2006	2 694 345 €	1,30 €		1,30 €

(1) selon conditions prescrites par la loi.

La politique actuelle de Lafuma, en matière de distribution, est d'affecter au versement du dividende 20 % à 25% du résultat net (part du Groupe).

Le montant des revenus distribués est éligible à la refaction de 40% dans le cadre législatif en vigueur.

Dans le cadre du projet de loi de finances pour 2008, il est prévu d'instaurer un prélèvement forfaitaire à la source (sur options du contribuable) pour les personnes physiques à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2008 ; le taux de ce prélèvement serait fixé à 18% hors prélèvements sociaux.

Dans le même cadre, il est prévu d'appliquer, dès 2008, à tous les particuliers qui reçoivent des dividendes et revenus assimilés, sauf sur les dividendes de leurs titres inscrits dans un PEA, le prélèvement à la source des prélèvements sociaux.

## Disposition de l'article 223 quater du Code Général des Impôts

Conformément aux dispositions de l'article 223 quater du Code Général des Impôts, nous vous informons que les comptes de l'exercice écoulé prennent en charge une somme de 26 998 € correspondant aux dépenses non déductibles fiscalement.

## Compte de résultat

(montants exprimés en milliers d'€)

	Notes	2007	2006
- Chiffre d'affaires net hors taxes		97 723	98 134
- Production stockée		1 388	-1 819
- Autres produits d'exploitation	2.1	871	828
<b>TOTAL DES PRODUITS D'EXPLOITATION</b>		<b>99 982</b>	<b>97 143</b>
- Achats		-52 412	-51 616
- Variation de stocks		2 607	1 234
- Autres achats et charges externes		-32 349	-29 384
<b>TOTAL DES CONSOMMATIONS EXTERNES</b>		<b>-82 154</b>	<b>-79 766</b>
- Impôts et taxes		-1 366	-1 236
- Charges de personnel	2.2	-16 403	-15 255
- Dotation aux amortissements	2.3	-2 521	-2 176
- Dotation aux provisions	2.4	-1 256	-603
- Autres charges d'exploitation		-339	-382
<b>TOTAL CHARGES</b>		<b>-21 885</b>	<b>-19 652</b>
<b>RESULTAT D'EXPLOITATION</b>		<b>-4 057</b>	<b>-2 275</b>
<b>RESULTAT FINANCIER</b>	3	<b>-2 982</b>	<b>-1 179</b>
<b>RESULTAT COURANT AVANT IMPOT</b>		<b>-7 039</b>	<b>-3 454</b>
- Résultat exceptionnel	4	425	627
- Impôt sur les bénéfices	5	-2 809	-3 283
<b>RESULTAT NET</b>		<b>-3 805</b>	<b>456</b>

# Balance sheet

(in thousands of €)

ASSETS	2007	2006
<b>FIXED ASSETS</b>		
- Intangible fixed assets	3,776	2,248
- Tangible fixed assets	8 913	7,850
- Financial assets	99,534	101,789
<b>TOTAL</b>	<b>112,223</b>	<b>111,887</b>
<b>CURRENT ASSETS</b>		
- Inventories	24,972	21,007
- Accounts receivable-trade	19,893	28,392
- Others receivables	8,810	8,013
- Cash	1,659	6,356
<b>TOTAL</b>	<b>55,334</b>	<b>63,768</b>
<b>DEFERRED EXPENSES</b>	<b>1,038</b>	<b>237</b>
<b>TOTAL ASSETS</b>	<b>168,595</b>	<b>175,892</b>

LIABILITIES AND SHAREHOLDER'S EQUITY	2007	2006
<b>SHAREHOLDER'S EQUITY</b>		
- Share capital	16,911	16,581
- Share premium	38,180	36,324
- Reserves	13,162	15,935
- Net income for the year	-3,805	456
- Provisions	955	1,054
<b>TOTAL</b>	<b>65,403</b>	<b>69,810</b>
<b>PROVISIONS FOR LIABILITIES AND CHARGES</b>	<b>2,383</b>	<b>1,596</b>
<b>LONG TERM LOANS</b>	<b>61,896</b>	<b>71,161</b>
<b>SHORT TERM LIABILITIES</b>		
- Financial liabilities	9,741	1,110
- Accounts payable-trade	20,262	23,368
- Other short term liabilities	8,891	8,846
<b>TOTAL</b>	<b>100,790</b>	<b>33,324</b>
<b>ACCRUALS AND DEFERRED INCOME</b>	<b>19</b>	<b>1</b>
<b>TOTAL LIABILITIES</b>	<b>168,595</b>	<b>175,892</b>

# Bilan

(montants exprimés en milliers d'€)

ACTIF	Notes	2007	2006
<b>ACTIF IMMOBILISE</b>			
- Immobilisations incorporelles	6	3 776	2 248
- Immobilisations corporelles	7	8 913	7 850
- Immobilisations financières	8	99 534	101 789
<b>TOTAL</b>		<b>112 223</b>	<b>111 887</b>
<b>ACTIF CIRCULANT</b>			
- Stocks et en cours	9	24 972	21 007
- Clients et comptes rattachés	10	19 893	28 392
- Créances diverses	11	8 810	8 013
- Disponibilités	13	1 659	6 356
<b>TOTAL</b>		<b>55 334</b>	<b>63 768</b>
COMPTE DE REGULARISATION	14	1 038	237
<b>TOTAL ACTIF</b>		<b>168 595</b>	<b>175 892</b>

PASSIF	Notes	2007	2006
<b>CAPITAUX PROPRES</b>			
- Capital	15	16 911	16 581
- Primes		38 180	36 324
- Réserves		4 849	4 825
- Report à nouveau		8 313	10 570
- Résultat de l'exercice		-3 805	456
- Provisions règlementées	17	955	1 054
<b>TOTAL CAPITAUX PROPRES</b>	<b>16</b>	<b>65 403</b>	<b>69 810</b>
PROVISIONS RISQUES ET CHARGES	18	2 383	1 596
<b>DETTES</b>			
- Emprunts et dettes financières	19	71 637	72 271
- Fournisseurs et comptes rattachés	20	20 262	23 368
- Dettes fiscales et sociales	21	5 138	5 318
- Autres dettes d'exploitation et diverses	22	3 753	3 528
<b>TOTAL</b>	<b>23</b>	<b>100 790</b>	<b>104 485</b>
COMPTE DE REGULARISATION		19	1
<b>TOTAL PASSIF</b>		<b>168 595</b>	<b>175 892</b>

# 1. RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES

Les comptes annuels sont établis en conformité avec le règlement du Comité de la Réglementation Comptable n° 99-03.  
Les montants sont mentionnés en K€.

## 1.1. Application des conventions comptables

Les conventions générales comptables ont été appliquées, dans le respect du principe de prudence, conformément aux hypothèses de base :

- continuité de l'exploitation,
- permanence des méthodes comptables d'un exercice à l'autre,
- indépendance des exercices,

et conformément aux règles générales d'établissement et de présentation des comptes annuels.

L'évaluation des éléments inscrits en comptabilité a été pratiquée par référence à la méthode des coûts historiques.

Les méthodes d'évaluation retenues pour cet exercice n'ont pas été modifiées par rapport aux méthodes pratiquées l'exercice précédent.

Seules sont exprimées les informations significatives.

## 1.2. Comptabilisation des opérations en devises

Les transactions libellées en devises étrangères sont converties au cours de change en vigueur à la date de l'opération ou au taux de la couverture de change qui leur est affectée, le cas échéant.

En fin d'exercice, les actifs et passifs libellés en devises étrangères et non couverts sont convertis au cours de change en vigueur à la date de clôture des comptes. Les pertes latentes font l'objet d'une provision.

## 1.3. Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles sont comptabilisées à leur valeur d'acquisition.

Les amortissements sont calculés sur la durée de vie estimée des immobilisations selon les méthodes suivantes :

Désignations	Modes et durées
Frais de dépôt de brevets	Linéaire sur 10 ans
Droit au bail	Non amorti
Fond de commerce	Non amorti
Logiciels informatiques	Linéaire sur 3 ans
Logiciels de gestion	Linéaire sur 10 ans

Remarques :

- Les frais de recherche et développement sont enregistrés dans les charges de l'exercice (2 230 K€ au 30.09.2007 contre 2 079 K€ au 30.09.2006).
- La valeur des marques acquises et des fonds de commerce fait l'objet d'un suivi. En cas de dépréciation durable, il est procédé à la constitution d'une provision pour dépréciation.

## 1.4. Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées à leur valeur d'acquisition.

Les amortissements sont calculés sur la durée de vie estimée des immobilisations selon les méthodes suivantes :

Désignations	Modes et durées
Constructions	Linéaire sur 5, 10 ou 20 ans
Agencements des constructions	Linéaire sur 5 ou 10 ans
Installations techniques, matériel et outillage	Linéaire ou dégressif sur 5 ou 8 ans
Matériel de transport	Linéaire sur 4 ans
Mobilier et matériel de bureau	Linéaire ou dégressif de 3 à 8 ans

Les majorations temporaires des taux d'amortissement dégressif font l'objet d'amortissements dérogatoires enregistrés en charges exceptionnelles et au passif du bilan en provisions règlementées.

## 1.5. Immobilisations financières

Les titres de participation sont comptabilisés à leur valeur d'acquisition. Les compléments de prix d'acquisition, à payer éventuellement les exercices suivants, sont mentionnés dans les engagements hors bilan.

A la clôture de l'exercice, le coût d'acquisition est comparé à la valeur d'inventaire ; la plus faible de ces deux valeurs est retenue au bilan.

La valeur d'inventaire des titres de participation correspond à la valeur d'usage pour l'entreprise.

Elle est déterminée en fonction des capitaux propres, des résultats de la filiale, de sa valeur consolidée et de ses perspectives d'avenir.

Les créances rattachées aux participations relatives à des sociétés étrangères sont évaluées au cours du jour de la date d'arrêté de bilan.

## 1.6. Stocks et en-cours

Les méthodes de valorisation retenues sont les suivantes :

Désignations	Méthodes
Matières premières	FIFO
En-cours de production	Coût d'en-cours de production
Produits finis	CMP
Marchandises	CMP

Le coût de production comprend les consommations de matières premières, les charges directes et indirectes de production ainsi que les amortissements des biens concourant à la production.

Les stocks font l'objet d'une provision pour dépréciation calculée en fonction de l'ancienneté des collections pour les matières premières, et en fonction de pertes sur les ventes de hors cours pour les produits finis et marchandises.

L'absence de rotation ou la rotation lente des stocks sont également prises en compte dans l'évaluation de cette provision.

## 1.7. Créances clients et modalité de provisionnement

Le montant des provisions sur créances évolue selon l'ancienneté de celles-ci et selon la situation du client.

Le montant de la provision est calculé déduction faite de l'indemnité à percevoir de l'assurance crédit.

## 1.8. Valeurs mobilières de placement

Les valeurs mobilières de placement sont présentées dans la ligne "disponibilités". Elles figurent dans ce bilan à leur valeur d'acquisition. Les provisions pour dépréciation éventuelles sont déterminées par comparaison entre cette valeur d'acquisition et la valeur probable de réalisation.

## 1.9. Instruments financiers

Le recours à des modes de financement diversifiés nécessite de se prémunir contre les risques de fluctuation des taux d'intérêt et des cours des devises.

A ce titre, les résultats dégagés sur les couvertures de taux sont comptabilisés en résultat financier, les achats et les ventes étant évalués directement au taux de couverture des devises.

## 1.10. Indemnités de retraite

Les engagements de retraite ont été valorisés sur la base des indemnités de départ en retraite, charges sociales comprises, prévues par les conventions collectives, applicables dans les sociétés françaises.

La méthode de calcul utilisée est celle des unités de crédit projetées.

Ces engagements correspondent aux indemnités actualisées qui seraient allouées au personnel à l'âge de 65 ans, compte tenu du taux de rotation et de l'espérance de vie évalués pour chaque salarié.

Les engagements de retraite ont été calculés avec la table de mortalité INSEE 2002.

Au 30.09.2007, le montant de la provision s'établit à 1 008 254 euros contre 1 237 793 euros au 30.09.2006.

## 1.11. Faits significatifs

Des transmissions universelles de patrimoine ont été effectuées sur les sociétés YMC, Brest Diffusion et Sport Evasion vers Lafuma. Ces TUP vers Lafuma ont donné lieu à la réintégration dans le résultat fiscal d'un mali de 377 K€ généré par la situation nette négative des sociétés absorbées.

Par ailleurs, la société Lafuma a engagé un plan de restructuration (plan de sauvegarde de l'emploi) au titre duquel une provision de 848 K€ a été constituée au 30 septembre 2007.

## 2. RÉSULTAT D'EXPLOITATION

### 2.1. Autres produits d'exploitation

Désignations	2007	2006
Production immobilisée	144	143
Subventions d'exploitation	17	14
Reprises provisions d'exploitation	531	476
Transferts de charges d'exploitation	174	190
Produits divers	5	5
<b>TOTAL</b>	<b>871</b>	<b>828</b>

### 2.2. Charges de personnel

Désignations	2007	2006
Salaires et traitements	-11 454	-10 586
Charges sociales	-4 949	-4 669
<b>TOTAL</b>	<b>-16 403</b>	<b>-15 255</b>

### 2.3. Dotations aux amortissements

Désignations	2007	2006
Immobilisations incorporelles	-465	-383
Immobilisations corporelles	-2 056	-1 793
<b>TOTAL</b>	<b>-2 521</b>	<b>-2 176</b>

## 2.4. Dotations aux provisions

Désignations	2007	2006
Dotations pour dépréciation des actifs circulants	-749	-319
Dotations pour risques et charges	-507	-284
<b>TOTAL</b>	<b>-1 256</b>	<b>-603</b>

## 3. RÉSULTAT FINANCIER

### 3.1. Charges financières

Désignations	2007	2006
Dotations financières aux provisions	-2 484	-2 516
Intérêts et couverture de taux	-3 401	-2 721
Pertes sur créances de participation	0	-1 100
Charges assimilées	-745	-580
Pertes de change	-111	-166
<b>TOTAL</b>	<b>-6 741</b>	<b>-7 083</b>

Au 30.09.2007, les charges assimilées comprennent notamment 377 K€ de malis de confusion liés aux TUP.

### 3.2. Produits financiers

Désignations	2007	2006
Produits des titres de participation	1 793	3 390
Intérêts et couvertures de taux	1 521	1 197
Produits assimilés	58	55
Autres produits financiers	31	58
Reprises de provisions financières	245	853
Gains de change	111	351
<b>TOTAL</b>	<b>3 759</b>	<b>5 904</b>

## 4. RÉSULTAT EXCEPTIONNEL

Le résultat exceptionnel s'analyse de la manière suivante :

Désignations	2007	2006
Valeur comptable des immobilisations cédées	-336	0
Produit des immobilisations cédées	1 301	0
<b>Résultat sur cessions d'actifs</b>	<b>965</b>	<b>0</b>
Coût de restructuration et de réorganisation	-837	-368
Coût des litiges et contentieux	9	0
Dotations nettes amortissements dérogatoires	100	161
Autres pertes ou profits exceptionnels	188	834
<b>TOTAL</b>	<b>425</b>	<b>627</b>

Les différents coûts et autres pertes ou profits exceptionnels tiennent compte des dotations et reprises de provisions enregistrées durant l'exercice.

## 5. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Un groupe d'intégration fiscale a été constitué à compter du 01.10.2000 comprenant les sociétés Lafuma (mère), Millet, Le Chameau, Lallemand, Sherpa Logistique, Lafprom, Oxbow, Paccard Diffusion et Oxbow Distribution (filles).

La société Oxbow Distribution SAS est entrée dans le groupe d'intégration fiscale au 01.10.2006.

La société Ober SAS ayant fait l'objet d'une fusion de manière rétroactive au 01.10.2006 avec la société Lafprom SAS est de ce fait sortie du groupe d'intégration fiscale à cette date.

Les filles versent à la mère une somme égale à l'impôt qui aurait grevé leur résultat, si elles avaient été imposées distinctement. A la clôture d'un exercice déficitaire, les filles ne sont titulaires à raison de cette situation d'aucune créance sur la société mère.

L'impôt comptabilisé du fait de l'intégration fiscale est de - 2 889 K€. Il aurait été nul en l'absence d'intégration fiscale.

### Situation fiscale latente

La situation fiscale latente résulte de décalages dans le temps entre la comptabilisation de certains produits ou charges et leur incorporation dans le résultat.

Il s'agit notamment de :

- l'Organic,
- la provision pour pertes de change,
- les provisions pour risques et charges divers.



Les bases d'impôt s'analysent comme suit :

Désignations	2007	2006
Organic	149	147
Provision pour pertes de change	470	2
Provision pour risques et charges divers	1 384	1 812
<b>TOTAL</b>	<b>2 003</b>	<b>1 961</b>

#### Évaluation fiscale dérogatoire

Résultat de l'exercice	-3 805
Impôt société	-2 809
Dotations amortissements dérogatoires	216
<b>Résultat hors évaluation fiscale dérogatoire avant impôt société</b>	<b>-6 398</b>

#### Répartition de l'impôt sur le résultat

Répartition	Résultat avant impôt	Impôt dû	Résultat net après impôt
Résultat courant	-7 039	-2 951	-4 088
Résultat exceptionnel	425	-142	283
<b>RESULTAT COMPTABLE</b>	<b>-6 614</b>	<b>-2 809</b>	<b>-3 805</b>

## 6. IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

L'évolution des immobilisations incorporelles s'analyse comme suit :

Désignations	Frais d'établiss. recherche et dévelop.	Concess. brevets licences marques	Fonds commerciaux et droit au bail	Autres immob. incorporelles	TOTAL
<b>VALEURS BRUTES</b>					
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>40</b>	<b>1 212</b>	<b>195</b>	<b>3 322</b>	<b>4 769</b>
Acquisitions		96		653	749
Cessions	-40	-564			-604
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>0</b>	<b>744</b>	<b>195</b>	<b>3 975</b>	<b>4 914</b>
Acquisitions		90	805	501	1 396
Cessions				-569	-569
Reclassements et fusions		13	497	119	629
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>0</b>	<b>847</b>	<b>1 497</b>	<b>4 026</b>	<b>6 370</b>

<b>AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS</b>					
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>40</b>	<b>308</b>	<b>52</b>	<b>1 923</b>	<b>2 323</b>
Dotations		57		326	383
Reprises	-40				-40
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>0</b>	<b>365</b>	<b>52</b>	<b>2 249</b>	<b>2 666</b>
Dotations		59		406	465
Reprises				-569	-569
Reclassements et fusions		5		27	32
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>0</b>	<b>429</b>	<b>52</b>	<b>2 113</b>	<b>2 594</b>

<b>VALEURS NETTES</b>					
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>0</b>	<b>904</b>	<b>143</b>	<b>1 399</b>	<b>2 446</b>
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>0</b>	<b>379</b>	<b>143</b>	<b>1 726</b>	<b>2 248</b>
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>0</b>	<b>418</b>	<b>1 445</b>	<b>1 913</b>	<b>3 776</b>

Les autres immobilisations incorporelles sont essentiellement constituées de logiciels.

## 7. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

L'évolution des immobilisations corporelles s'analyse comme suit :

Désignations	Terrains et construct.	Matériels et installat.	Autres	Immob. en cours + avances	TOTAL
<b>VALEURS BRUTES</b>					
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>7 481</b>	<b>9 639</b>	<b>2 049</b>	<b>58</b>	<b>19 227</b>
Acquisitions	527	895	425	346	2 193
Cessions	-28	-46	-1	-58	-133
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>7 980</b>	<b>10 488</b>	<b>2 473</b>	<b>346</b>	<b>21 287</b>
Acquisitions	1 520	997	495	131	3 143
Cessions	-557	-110	-500		-1 167
Reclassements et fusions	326	59	383	-94	674
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>9 269</b>	<b>11 434</b>	<b>2 851</b>	<b>383</b>	<b>23 937</b>

<b>AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS</b>					
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>3 980</b>	<b>6 323</b>	<b>1 388</b>	<b>0</b>	<b>11 691</b>
Dotations	498	989	313		1 800
Reprises	-7	-46	-1		-54
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>4 471</b>	<b>7 266</b>	<b>1 700</b>	<b>0</b>	<b>13 437</b>
Dotations	666	1 073	317		2 056
Reprises	-284	-47	-499		-830
Reclassements et fusions	141	22	198		361
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>4 994</b>	<b>8 314</b>	<b>1 716</b>	<b>0</b>	<b>15 024</b>

<b>VALEURS NETTES</b>					
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>3 501</b>	<b>3 316</b>	<b>661</b>	<b>58</b>	<b>7 536</b>
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>3 509</b>	<b>3 222</b>	<b>773</b>	<b>346</b>	<b>7 850</b>
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>4 275</b>	<b>3 120</b>	<b>1 135</b>	<b>383</b>	<b>8 913</b>

## 8. IMMOBILISATIONS FINANCIÈRES

Elles comprennent :

Désignations	2007	2006
Participations	67 936	68 196
Créances rattachées à des participations	39 329	39 003
Autres immobilisations financières	1 143	1 220
- Provision sur participations	-1 176	-1 417
- Provision sur créances rattachées à des participations	-7 687	-5 213
- Provision sur autres immobilisations financières	-11	
<b>MONTANT NET</b>	<b>99 534</b>	<b>101 789</b>

Des prêts ou avances en compte courant sont accordés à certaines de nos filiales. En cas de situation nette négative de la filiale, ces prêts ou avances font l'objet d'une provision limitée à la quote-part de situation nette détenue, ce qui représente la perte potentielle pour la société-mère car les actifs de ces sociétés sont généralement limités aux stocks, aux comptes clients (qui font l'objet d'éventuelles dépréciations) et à quelques agencements de faible valeur. Sont notamment concernés Lafuma America, Lafuma Canada, Lafuma BV, Lafuma Group GmbH et Lafuma Group SL.

### 8.1. Participations

Les principales variations sont :

#### Acquisitions et créations :

Le montant total des créations s'élève à 734 K€ se décomposant de la manière suivante :

- la société LTH à laquelle Lafuma a apporté 243 K€, à partir de 12/2006, est détenue à 50%,
- la société Big Pack New Technology à laquelle Lafuma a apporté 491 K€ le 14/06/2007 est détenue à 100%,

**Cessions :** Néant.

**Dissolutions :** Néant.

#### Fusions :

- Des TUP réalisées avec les filiales YMC, Brest Diffusion et Sport Evasion ont réduit le montant des participations de 994 K€.
- Une fusion entre les filiales Lafprom et Ober qui n'a pas eu d'impact sur le montant des participations.

## 8.2. Autres immobilisations financières

Elles comprennent des titres immobilisés (55 K€), des dépôts, des prêts à un organisme gérant l'effort construction.

A compter du 01.10.2005, les titres auto-détenus ainsi que les VMP attachés aux contrats afférents sont également comptabilisés dans cette rubrique. Ces titres auto détenus et VMP représentent un montant de 186 K€ au 30.09.2007 contre 231 K€ au 30/09/2006.

Désignations	2007	2006
<b>Valeur brute des VMP à la clôture</b>	<b>40</b>	<b>26</b>
- acquisitions de l'exercice	635	660
- valeur d'achat des cessions de l'exercice	-620	-682
<b>Valeur brute des actions propres à la clôture</b>	<b>119</b>	<b>211</b>
- acquisitions de l'exercice	1 792	1 825
- valeur d'achat des cessions de l'exercice	-1 885	-1 709
<b>Nombre d'actions à la clôture</b>	<b>2 229</b>	<b>3 253</b>
- nombre d'actions acquises dans l'exercice	30 988	26 109
- nombre d'actions cédées dans l'exercice	-32 012	-24 335
Cours moyen des actions propres détenues à la clôture	53,45	64,85
Cours de clôture	52,95	66,03

## 9. STOCKS ET EN-COURS

Désignations	2007	2006
Matières premières	5 360	4 305
- Provision pour dépréciation des matières premières	-909	-674
Produits et travaux en cours	3 979	4 122
Produits finis	7 713	6 056
- Provision pour dépréciation des produits finis	-178	-134
Marchandises	9 213	7 517
- Provision pour dépréciation des marchandises	-206	-185
<b>MONTANT NET</b>	<b>24 972</b>	<b>21 007</b>

## 10. CRÉANCES CLIENTS ET COMPTES RATTACHÉS

Désignations	2007	2006
Créances clients	20 363	28 617
Factures clients à établir	167	62
- Provision pour créances douteuses	-637	-287
<b>MONTANT NET</b>	<b>19 893</b>	<b>28 392</b>

Une opération de cession de créances sans recours a été réalisée avec des effets acceptés de nos clients et représentant 2 132 K€ d'effets non échus et 1 921 K€ de cessions Dailly au 30.09.2007 (contre 163 K€ d'effets non échus et 2 971 K€ de cessions Dailly au 30.09.2006).

Le montant des créances clients intègre une créance née dans le cadre d'opérations de "barter" pour un montant de 1 045 K€ au 30.09.2007 (contre 1 263 K€ au 30.09.2006).

Le Groupe Lafuma disposera d'un délai de 4 ans pour recouvrer cette créance par voie de compensation.

## 11. AUTRES CRÉANCES

Désignations	2007	2006
Fournisseurs débiteurs	198	222
Avoirs fournisseurs à recevoir	226	167
Avances au personnel	32	4
Etat	2 054	796
Débiteurs groupe	5 692	6 778
Organismes sociaux et divers	608	46
<b>TOTAL</b>	<b>8 810</b>	<b>8 013</b>

## 12. ÉTAT DES ÉCHÉANCES DES CRÉANCES CLIENTS ET AUTRES

Désignations	2007	2006
A moins d'un an	28 437	36 139
A plus d'un an	266	266
<b>TOTAL</b>	<b>28 703</b>	<b>36 405</b>

## 13. DISPONIBILITÉS

Désignations	2007	2006
V.M.P. et actions propres	0	2 511
- Provision sur VMP et actions propres	0	0
Disponibilités	1 659	3 845
<b>TOTAL</b>	<b>1 659</b>	<b>6 356</b>
<b>Valeur brute des VMP à la clôture</b>	<b>0</b>	<b>2 511</b>
- acquisitions de l'exercice	2 000	28 744
- valeur d'achat des cessions de l'exercice	-4 511	-27 766

Les titres auto-détenus, gérés dans le cadre d'un contrat de liquidité, sont depuis le 01.10.2005 comptabilisés dans les autres immobilisations financières.

## 14. COMPTES DE RÉGULARISATION ACTIF

Désignations	2007	2006
Charges constatées d'avance	569	235
Charges à répartir sur plusieurs exercices	0	0
Ecart de conversion actif	469	2
<b>TOTAL</b>	<b>1 038</b>	<b>237</b>

## 15. CAPITAL

Désignations	2007	2006
Capital social	16 911	16 581
Nombre d'actions ordinaires	2 113 888	2 072 573
Nominal de l'action	8,00 €	8,00 €

Les variations s'analysent de la façon suivante :

Désignations	Nombre d'actions	Capital social	Nominal de l'action
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>1 593 451</b>	<b>12 748</b>	<b>8,00</b>
Augmentation de capital	478 035	3 824	8,00
Options de souscription d'actions	1 087	9	8,00
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>2 072 573</b>	<b>16 581</b>	<b>8,00</b>
Options de souscription d'actions	3 459	28	8,00
Paiement du dividende en actions	37 856	302	8,00
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>2 113 888</b>	<b>16 911</b>	<b>8,00</b>

## 16. VARIATION DES CAPITAUX PROPRES

Désignations	2007	2006
<b>Capitaux propres en début d'exercice</b>	<b>69 810</b>	<b>51 813</b>
Affectation résultat exercice précédent	-456	-105
Réserve légale	23	5
Autres réserves	-2 261	0
<i>Dividendes distribués</i>	<i>2 694</i>	<i>100</i>
Augmentation de capital		
Capital social	330	3 833
Primes	1 857	21 097
Autres réserves		
Résultat de l'exercice	-3 805	456
Provisions réglementées	-99	-161
Dividendes actions propres	4	2
Dividendes prélevés sur les réserves		-1 972
Impacts nouvelles réglementations		-5 158
<b>CAPITAUX PROPRES EN FIN D'EXERCICE</b>	<b>65 403</b>	<b>69 810</b>

Au 01.10.2005, les impacts des nouvelles réglementations étaient constituées de reclassements dans le compte "report à nouveau" (frais de dépôts de marques pour 564 K€, charges à répartir pour 2 860 K€, marques pour 655 K€).

Ils étaient également constitués d'un changement de méthode de calcul des indemnités de fin de carrière ayant un impact au 01.10.2005 de 1 079 K€.

## 17. PROVISIONS RÉGLEMENTÉES

Désignations	2007	2006
Provision pour amortissement dérogatoire		
Solde à l'ouverture de l'exercice	1 054	1 215
Dotations de l'exercice	216	150
Reprise de l'exercice	-315	-311
<b>SOLDE À LA CLÔTURE DE L'EXERCICE</b>	<b>955</b>	<b>1 054</b>

## 18. PROVISIONS POUR RISQUES ET CHARGES

Désignations	2007	2006
Résultat d'exploitation		
Couverture USD	469	127
Résultat financier		
Prov. pour risque de change	1	2
Résultat exceptionnel		
Prov. pour départ en retraite et médailles du travail	1 065	1 314
Prov. pour charges de réorganisations	848	54
Prov. pour litiges et contentieux	0	99
Prov. pour autres charges	0	0
<b>TOTAL</b>	<b>2 383</b>	<b>1 596</b>

Les variations s'analysent de la façon suivante :

	Solde d'ouverture	Changem. de méthode	Dotation de l'exercice	Reprise de l'exercice (provision utilisée)	Reprise de l'exercice (prov. non utilisée)	Solde de clôture
<b>AU 30 SEPT. 2005</b>	<b>859</b>	<b>0</b>	<b>695</b>	<b>-390</b>	<b>-15</b>	<b>1 149</b>
<b>Risque d'exploitation</b>						
Couverture USD	24		126	-24		126
Avantages au personnel	289	1 079	158	-72	-139	1 315
<b>Résultat financier</b>						
Risque de change	1		2	-1		2
<b>Résultat exceptionnel</b>						
Réorganisations	654			-428	-172	54
Litiges et contentieux	0		99			99
Autres charges	181			-181		0
<b>AU 30 SEPT. 2006</b>	<b>1 149</b>	<b>1 079</b>	<b>385</b>	<b>-706</b>	<b>-311</b>	<b>1 596</b>
<b>Risque d'exploitation</b>						
Couverture USD	126		469	-126		469
Avantages au personnel	1 315		42	-292		1 065
<b>Résultat financier</b>						
Risque de change	2		1	-2		1
<b>Résultat exceptionnel</b>						
Réorganisations	54		848	-36	-18	848
Litiges et contentieux	99			-90	-9	0
Autres charges	0					0
<b>AU 30 SEPT. 2007</b>	<b>1 596</b>	<b>0</b>	<b>1 360</b>	<b>-546</b>	<b>-27</b>	<b>2 383</b>

Les engagements de retraite sont actualisés et évalués pour des mises à la retraite à 65 ans.

Indices pris en compte pour le calcul des engagements de retraite	2007	2006
- taux d'inflation des 12 derniers mois :	1,18 %	1,91 %
- taux de rendement des obligations des sociétés privées :	4,47 %	4,00 %
- taux d'augmentation des salaires :	3 à 7 %	3 à 7 %

Les taux de rotation utilisés correspondent aux taux effectivement constatés par tranche d'âge.

## 19. DETTES FINANCIÈRES ET AVANCES CONDITIONNÉES

### 19.1. Analyse par catégorie de dettes

Désignations	2007	2006
Emprunts bancaires	60 668	65 402
Avances conditionnées	198	254
Comptes courants groupe	1 024	5 505
Autres financements à long et moyen terme	6	
Financements bancaires à court terme	9 649	1 031
Primes sur options de change		
Intérêts courus à payer	92	79
<b>TOTAL</b>	<b>71 637</b>	<b>72 271</b>

Une partie significative des contrats d'emprunt (55 M€ sur un total de 60,7 M€ au 30.09.2007) incluent des "covenants" financiers évalués à la fin de chaque exercice, en tant que "garanties", pouvant conduire à une exigibilité anticipée de ces crédits.

Les ratios font référence aux éléments consolidés suivants :

- fonds propres consolidés,
- dettes financières nettes,
- capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôts sur les résultats.

Les principaux ratios utilisés sont les suivants :

- dettes financières nettes / fonds propres consolidés inférieur ou égal à 1,
- dettes financières nettes / capacité d'autofinancement avant coût de l'endettement financier net et impôts sur les résultats inférieur ou égal à 2,7.

Au 30.09.2007, ce dernier ratio n'a pas été respecté (valeur réelle : 4,64).

Un accord de levée de "cas de défaut" a été donné par les établissements bancaires concernés.

Par ailleurs, une fraction d'un contrat d'emprunt d'un montant initial de 42 M€ (capital restant dû au 30 septembre 2007 : 30M€) fait l'objet du nantissement de l'ensemble des titres Oxbow.

### 19.2. Avances conditionnées

Ces avances comprennent :

- une aide remboursable de l'Anvar concernant le développement de la nouvelle Relaxe.
- des avances remboursables de l'Agence de l'Eau.

### 19.3. Variations de l'exercice des emprunts et avances conditionnées

Désignations	2006	Nouveaux	Rembours.	2007
Emprunts	65 402	4 000	8 734	60 668
Avances conditionnées	254		56	198
<b>TOTAL</b>	<b>65 656</b>	<b>4 000</b>	<b>8 790</b>	<b>60 866</b>

### 20. DETTES FOURNISSEURS ET COMPTES RATTACHÉS

Désignations	2007	2006
Fournisseurs	15 311	18 133
Effets à payer	2 546	2 648
Factures non parvenues	2 405	2 587
<b>TOTAL</b>	<b>20 262</b>	<b>23 368</b>

### 21. DETTES FISCALES ET SOCIALES

Désignations	2007	2006
Personnel et comptes rattachés	663	621
Charges de personnel à payer	1 984	1 969
Sécurité sociale et organismes sociaux	805	761
Charges sociales à payer	1 092	1 076
Etat, impôts et taxes	244	595
Taxes diverses à payer	350	296
<b>TOTAL</b>	<b>5 138</b>	<b>5 318</b>

### 22. AUTRES DETTES D'EXPLOITATION ET DIVERSES

Désignations	2007	2006
Dettes fournisseurs d'immobilisations	422	796
Clients créditeurs	243	184
Avoirs clients à établir	1 640	1 619
Créditeurs Groupe	1 132	583
Créditeurs divers	316	346
<b>TOTAL</b>	<b>3 753</b>	<b>3 528</b>

### 23. ÉTAT DES ÉCHÉANCES DES DETTES

Désignations	2007	2006
A moins d'un an	50 286	47 609
A plus d'un an et moins de cinq ans	49 892	43 859
A plus de cinq ans	612	13 017
<b>TOTAL</b>	<b>100 790</b>	<b>104 485</b>

### 24. PRODUITS À RECEVOIR ET CHARGES À PAYER

Désignations	2007	2006
<b>PRODUITS A RECEVOIR</b>		
Clients et comptes rattachés	167	62
Autres créances	826	226
<b>CHARGES A PAYER</b>		
Emprunts et dettes financières	12	10
Fournisseurs et comptes rattachés	2 405	2 587
Dettes fiscales et sociales		
- Ind. congés payés, primes, gratifications et intérêt.	1 984	1 969
- Charges soc./ind. CP, primes, gratificat. et organig	1 092	1 074
- Taxes diverses	349	297
Autres dettes clients	1 640	1 620
Autres dettes	38	68
Intérêts bancaires courus	80	69

## 25. EFFECTIFS ET RÉMUNÉRATION DES DIRIGEANTS

### 25.1. Effectif à la clôture par catégorie de personnel

Désignations	2007	2006
Cadres	94	83
Employés, techniciens et agents de maîtrise	168	163
Ouvriers	102	109
<b>TOTAL</b>	<b>364</b>	<b>355</b>

### 25.2. Effectif moyen par catégorie de personnel

Désignations	2007	2006
Cadres	91	78
Employés, techniciens et agents de maîtrise	170	165
Ouvriers	103	115
<b>TOTAL</b>	<b>364</b>	<b>358</b>

### 25.3. Rémunération des organes de direction

La rémunération allouée au titre de l'exercice 2006/2007 aux membres des organes de direction et d'administration de la société Lafuma, à raison de leurs fonctions dans les entreprises contrôlées, s'élève à 1 384 K€ (contre 1 254 K€ en 2006).

## 26. ENGAGEMENTS HORS BILAN

Les engagements hors bilan se répartissent de la manière suivante :

Désignations	2007	2006
Engagements de retraite	0	0
Redevances de crédit-bail restant à courir	79	192

## 27. RISQUES DE MARCHÉ

### 27.1. Risques de taux d'intérêt

Les engagements faisant l'objet d'un risque de taux sont les suivants :

	Total	à -1 an	de 2 ans à - 5 ans	à + 5 ans
Emprunts et autres dettes à taux variable (Euribor)	65 402	8 660	43 741	13 001
Emprunts et autres dettes à taux fixe	0	0	0	0
Autres dettes financières à court terme à taux variable	6 869	6 869	0	0
<b>Totaux au 30 septembre 2006</b>	<b>72 271</b>	<b>15 529</b>	<b>43 741</b>	<b>13 001</b>
Emprunts et autres dettes à taux variable (Euribor)	60 668	10 203	49 853	612
Emprunts et autres dettes à taux fixe	0	0	0	0
Autres dettes financières à court terme à taux variable	10 969	10 969	39	0
<b>Totaux au 30 septembre 2007</b>	<b>71 637</b>	<b>21 172</b>	<b>49 892</b>	<b>612</b>

Ces dettes sont essentiellement en euro.

Les couvertures correspondantes sont décrites dans la note 28.1.



## 27.2. Risques de taux de change

	Euro	Livre Sterling	Hong Kong Dollar	Yen	Dollar Américain	Autres Devises
Actifs monétaires	27 314	13	2	12	1 108	249
Passifs monétaires	87 081	11			252	27
<b>Exposition nette au 30.09.2006</b>	<b>-59 767</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>12</b>	<b>856</b>	<b>222</b>
Actifs monétaires	20 450	15		41	241	311
Passifs monétaires	92 527	1			789	45
<b>Exposition nette au 30.09.2007</b>	<b>-72 077</b>	<b>14</b>	<b>0</b>	<b>41</b>	<b>-548</b>	<b>266</b>

Les instruments dérivés correspondants sont décrits dans la note 28.2. Ceux-ci font face, aussi en partie, à l'exposition nette relative à l'exercice suivant ; la situation ci-dessus ne reflète pas les besoins nets de l'exercice puisque le Groupe présente un montant d'achat en dollars supérieur à celui de ses ventes, dans cette devise.

Les autres devises sont essentiellement constituées du CHF.

## 28. COUVERTURE DE TAUX ET DE CHANGE

### 28.1. Instruments dérivés de taux

Au 30 septembre 2007, 96 % de l'endettement à taux variable font l'objet de couvertures.

Les principaux instruments utilisés par le Groupe sont :

- le SWAP
- le CAP (simple ou tunnel)

Au 30 septembre 2007, les couvertures étaient les suivantes :

SWAPS			
→ contre Euribor 3 mois		2,805 % jusqu'à avril 2008	Montant : 2 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,01 % jusqu'à septembre 2008	Montant : 2 500 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,07 % jusqu'à décembre 2009	Montant : 4 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,0925 % jusqu'à décembre 2009	Montant : 4 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		2,945 % jusqu'à septembre 2008	Montant : 2 500 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,825 % jusqu'à décembre 2010	Montant : 3 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,62 % jusqu'à juin 2011 désactivant à 4,40 %	Montant : 4 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		4,47 % jusqu'à septembre 2009	Montant : 3 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		4,28 % jusqu'à septembre 2010	Montant : 3 000 K€
→ contre Euribor 12 mois	amortissable	3,86 % jusqu'à février 2016	Montant : 696 K€

Au 30.09.2007, la valeur de marché de ces swaps était de 386 K€.

Au 30.09.2006, le montant de couverture des swaps en cours était de 36 696 K€ pour une valeur de marché de 258 K€.

CAPS			
→ contre Euribor 3 mois		4,25 % jusqu'à décembre 2009	Montant : 5 500 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,35 % jusqu'à septembre 2009 désactivant à 4,25 %	Montant : 7 500 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,35 % jusqu'à décembre 2010 désactivant à 4,05 %	Montant : 3 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		3,75 % jusqu'à septembre 2009	Montant : 5 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		4,5 % jusqu'à septembre 2009	Montant : 5 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		5,5 % jusqu'à septembre 2009	Montant : 5 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		4,75 % jusqu'à septembre 2011	Montant : 4 000 K€

CAPS et FLOOR			
→ contre Euribor 3 mois		mini 2,50 % maxi 3,55 % jusqu'à juillet 2008	Montant : 2 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		mini 2,38 % maxi 2,70 % jusqu'à novembre 2007 désactivant à 3,70 %	Montant : 2 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		mini 2,80 % maxi 4,25 % jusqu'à septembre 2009	Montant : 7 500 K€
→ contre Euribor 3 mois		mini 3,64 % maxi 4,35 % jusqu'à décembre 2011	Montant : 4 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		mini 4,04 % maxi 4,25 % jusqu'à septembre 2011 désactivant à 4,75 %	Montant : 4 000 K€
→ contre Euribor 3 mois		mini 3,88 % maxi 4,15 % jusqu'à septembre 2011 désactivant à 4,75 %	Montant : 4 000 K€

Au 30.09.2007, la valeur de marché de ces caps et tunnels était de 168 K€.

Au 30.09.2006, le montant de couverture des caps et floor en cours était de 49 500 K€ pour une valeur de marché de 75 K€.

Bien qu'ils ne soient pas tous éligibles à la comptabilité de couverture, tous les instruments de taux d'intérêt sont souscrits dans le cadre de la politique de gestion du risque de taux décrite ci-dessus.

## 28.2. Instruments dérivés de devises

Le Groupe se couvre sur :

- le dollar à l'achat, le montant des achats du Groupe étant supérieur à celui des encaissements dans cette devise,
- la livre sterling, le franc suisse et le yen à la vente.

Les couvertures sont conclues en fonction des cours budgétaires avec comme objectif de ne pas se couvrir à des taux moins favorables que les cours ainsi fixés.

Il s'agit généralement de termes fixes et dans certains cas d'instruments dérivés (pour le dollar uniquement) permettant de profiter des fluctuations baissières de la devise.

Au 30 septembre 2007, les montants des couvertures étaient les suivants :

→ dollar	30,850 millions	taux moyen : 1,3437 €
→ livre sterling	2,100 millions	taux moyen : 0,6864 €
→ yen	1,250 millions d'USD	taux moyen : 117,16 yens

Au 30.09.2007, la valeur de ces couvertures de devises était de - 1 082 K€.

Au 30.09.2006, la valeur de ces couvertures de devises était de - 67 K€.

## 29. AVALS ET CAUTIONS DONNÉS

Désignations	2007	2006
Millet	60 K€	
Le Chameau	219 K€	373 K€
Lafuma Group GmbH		49 K€
LMKK	143 MJPY	78 MJPY

## 30. AUTRES ENGAGEMENTS DONNÉS

Il n'y a pas d'autre engagement donné.

## 31. TABLEAU CONCERNANT LES ENTREPRISES LIÉES

Désignations	2007	2006
<b>Actif immobilisé</b>		
Participations financières	67 936	68 216
Créances rattachées à des participations	39 329	39 003
<b>Actif circulant</b>		
Créances clients et comptes rattachés	6 935	9 089
Autres créances	1 888	2 470
<b>Dettes</b>		
Emprunts et dettes financières divers	947	5 433
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	9 085	11 786
Autres dettes	1 132	583

## 32. AUTRES INFORMATIONS

### Passifs éventuels

A notre connaissance, il n'existe pas d'autres passifs pouvant avoir ou ayant eu, dans un passé récent, une incidence significative sur l'activité, les résultats, la situation financière et le patrimoine de la société Lafuma SA et de ses filiales.

### 33. FILIALES ET PARTICIPATIONS - VALEURS MOBILIÈRES

Sociétés filiales	Capital	% détenus	Val. brute titres détenus	Prêts et avances	Chiffre d'affaires	Dividendes versés
	Autres capitaux propres en devise locale		Val. nette titres détenus en €	Cautions en €	Résultat en €	
<b>CONTEXT</b> (en TND taux moyen : 1 EUR = 1,730628 TND)	10 000 3 722 337	99,80 %	396 368 396 368		5 071 580 1 342 320	1 166 861
<b>LAFUMA HONG KONG</b> (en HKD taux moyen : 1 EUR = 10,445333 HKD)	10 000 9 756 796	99,00 %	316 571 316 571	834 689	5 820 218 (315 674)	
<b>LAFUMA HUNGARIA</b> (en HUF taux moyen : 1 EUR = 252,2175 HUF)	51 350 000 514 710 154	100,00 %	672 869 672 869		2 971 769 -20 446	444 397
<b>LAFPROM</b> en EUR	94 240 20 444 195	100,00 %	5 365 685 5 365 685	4 373 000	99 697 684 3 314 398	
<b>L.W.A.</b> en EUR	66 931 348 943	33,33 %	19 951 19 951		2 013 435 9 735	
<b>MILLET</b> en EUR	3 234 218 7 706 266	100,00 %	6 880 026 6 880 026	59 512	32 076 020 880 693	
<b>LE CHAMEAU</b> en EUR	3 892 768 2 789 076	100,00 %	8 147 125 8 147 125	6 129 000 218 642	24 929 024 489 584	
<b>LAFUMA AMERICA</b> (en USD taux moyen : 1 EUR = 1,339192 USD)	24 500 (3 978 167)	100,00 %	18 951 0	5 455 025	4 522 847 (395 995)	
<b>LAFUMA BV</b> en EUR	113 445 (1 182 012)	100,00 %	115 000 0	1 680 521	2 186 817 (477 504)	
<b>L.M.O.</b> en EUR	10 000 4 276	100,00 %	6 500 6 500	324 000	2 204 854 (57 555)	
<b>LAFUMA CANADA</b> (en CAD taux moyen : 1 EUR = 1,480858 CAD)	10 000 (2 505 704)	100,00 %	7 591 0	1 763 107	393 698 (446 677)	
<b>LAFUMA SUISSE</b> (en CHF taux moyen : 1 EUR = 1,6294 CHF)	30 000 (52 036)	96,67 %	19 128 0	23 905	0 (2 473)	
<b>SHERPA LOGISTIQUE</b> en EUR	230 000 73 854	100,00 %	230 000 230 000		5 032 410 109 662	
<b>LALLEMAND</b> en EUR	925 540 1 704 009	100,00 %	1 059 796 1 059 796		5 023 203 489 182	182 110
<b>LLC</b> (en GBP taux moyen : 1 EUR = 0,676367 GBP)	100 000 873 596	50,00 %	82 019 82 019	913 783	11 167 575 499 106	
<b>LAFUMA GROUP GMBH</b> en EUR	285 000 (2 093 849)	100,00 %	751 002 0	4 345 925	3 946 146 (1 293 488)	
<b>LAFUMA CHINA</b> (en CNY taux moyen : 1 EUR = 10,302217 CNY)	1 655 420 (7 784 994)	100,00 %	204 625 0	84 414	735 282 (388 400)	
<b>LMKK</b> (en JPY taux moyen : 1 EUR = 159,1875 JPY)	10 000 000 172 528 574	100,00 %	1 200 445 1 200 445	874 074	8 433 902 (142 386)	
<b>LAFUMA GROUP SL</b> en EUR	75 000 (275 702)	80,00 %	60 000 0	380 451	262 344 (189 348)	
<b>OXBOW</b> en EUR	918 274 13 115 390	100,00 %	40 520 757 40 520 757	8 390 000	67 874 419 2 833 213	
<b>PACCARD DIFFUSION</b> en EUR	150 000 109 790	100,00 %	1 127 849 1 127 849	203 000	479 539 12 423	
<b>LTH</b> (en HKD taux moyen : 1 EUR = 10,445333 HKD)	4 971 993 (23 666)	50,00 %	243 403 243 403		0 (2 266)	
<b>BIG PACK NEW TECHNOLOGY</b> (en CNY taux moyen : 1 EUR = 10,302217 CNY)	5 032 448 0	100,00 %	490 597 490 597		0 0	
<b>TOTAL SOCIETES FILIALES</b>			<b>67 936 258</b>			
<b>TITRES IMMOBILISES</b>			<b>54 947</b>			
<b>ACTIONS PROPRES</b>			<b>119 130</b>			
<b>SICAV et FCP</b>			<b>39 834</b>			
<b>TOTAL VALEURS MOBILIERES (valeur brute)</b>			<b>68 150 169</b>			

## 34. RESULTAT DES 5 DERNIERS EXERCICES (montants en milliers d'€)

Date d'arrêté Durée de l'exercice	30/09/2007 12 mois	30/09/2006 12 mois	30/09/2005 12 mois	30/09/2004 12 mois	30/09/2003 12 mois
<b>CAPITAL DE FIN D'EXERCICE</b>					
Capital social	16 911	16 581	12 748	12 202	11 498
Nombre d'actions ordinaires	2 113 888	2 072 573	1 593 451	1 525 294	1 437 269
<b>OPERATIONS ET RESULTATS</b>					
Chiffre d'affaires H.T.	97 723	98 134	96 870	106 579	114 905
Résultat avant impôts, participation, dot. amortissements & provisions	-533	345	2 060	8 938	10 346
Impôts sur les bénéfices	-2 809	-3 283	-2 736	1 016	1 339
Participation des salariés	0	0	0	0	77
Dotations aux amortissements et provisions	6 081	3 172	4 691	4 277	6 039
Résultat net	-3 805	456	105	3 645	2 891
Montant bénéfices distribués		2 694	2 071	1 983	1 725
<b>RESULTAT PAR ACTION</b>					
Résultat après impôt, participation, avant dot. amortissements & provisions	1,08	1,75	3,01	5,19	6,21
Résultat après impôt, participation, dot. amortissements & provisions	-1,80	0,22	0,07	2,39	2,01
Dividende attribué		1,30	1,30	1,30	1,20
<b>PERSONNEL</b>					
Effectif moyen des salariés	364	358	364	365	358
Masse salariale	11 454	10 586	10 218	9 839	9 373
Sommes versées en avant. Sociaux : (Sécurité Soc., œuvres sociales...)	4 949	4 669	4 641	4 329	4 061

# Rapport général des Commissaires aux Comptes sur les comptes annuels

## GRANT THORNTON Commissaire aux Comptes

42, avenue Georges Pompidou  
69003 LYON

## DELOITTE & ASSOCIES Commissaire aux Comptes

81, boulevard de Stalingrad  
69100 VILLEURBANNE

## LAFUMA

Société Anonyme  
au capital de 16 911 104 €  
ANNEYRON  
26140 SAINT-RAMBERT D'ALBON

## RAPPORT GENERAL DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Comptes annuels  
Exercice clos le 30 septembre 2007

Mesdames, Messieurs,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par votre Assemblée Générale, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 30 septembre 2007 sur :

- le contrôle des comptes annuels de la société **LAFUMA**, tels qu'ils sont joints au présent rapport,
- la justification de nos appréciations,
- les vérifications spécifiques et les informations prévues par la loi.

Les comptes annuels ont été arrêtés par le Conseil d'Administration. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

### 1. Opinion sur les comptes annuels

Nous avons effectué notre audit selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en oeuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes annuels ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à examiner, par sondages, les éléments probants justifiant les données contenues dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis et les estimations significatives retenues pour l'arrêté des comptes et à apprécier leur présentation d'ensemble. Nous estimons que nos contrôles fournissent une base raisonnable à l'opinion exprimée ci-après.

Nous certifions que les comptes annuels sont, au regard des règles et principes comptables français, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du résultat des opérations de l'exercice écoulé ainsi que de la situation financière et du patrimoine de la société à la fin de cet exercice.

### 2. Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L.823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

- La société procède à l'évaluation des titres de participation et des créances rattachées selon les modalités décrites aux notes de l'annexe 1.5 « Règles et méthodes comptables - Immobilisations financières » et 8 « Immobilisations financières ».

Nous avons examiné les données et les hypothèses utilisées dans le cadre de la détermination des valeurs d'usage et nous avons vérifié que les notes de l'annexe donnent une information appropriée.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes annuels, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

### 3. Vérifications et informations spécifiques

Nous avons également procédé, conformément aux normes professionnelles applicables en France, aux vérifications spécifiques prévues par la loi.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur :

- la sincérité et la concordance avec les comptes annuels des informations données dans le rapport de gestion du Conseil d'Administration et dans les documents adressés aux actionnaires sur la situation financière et les comptes annuels ;

- la sincérité des informations données dans le rapport de gestion relatives aux rémunérations et avantages versés aux mandataires sociaux concernés ainsi qu'aux engagements consentis en leur faveur à l'occasion de la prise, du changement, de la cessation de fonctions ou postérieurement à celles-ci.

En application de la loi, nous nous sommes assurés que les diverses informations relatives aux prises de participation et de contrôle et à l'identité des détenteurs du capital et des droits de vote vous ont été communiquées dans le rapport de gestion.

Lyon et Villeurbanne, le 09 janvier 2008

Les Commissaires aux Comptes

## GRANT THORNTON

Membre français de Grant Thornton International  
Thierry CHAUTANT  
Associé

## DELOITTE & ASSOCIES

Dominique NATALE  
Associé

# Rapport spécial des Commissaires aux Comptes sur les conventions et engagements réglementés

## GRANT THORNTON Commissaire aux comptes

42, avenue Georges Pompidou  
69003 LYON

## DELOITTE & ASSOCIES Commissaire aux comptes

81, boulevard de Stalingrad  
69100 VILLEURBANNE

## LAFUMA

Société Anonyme  
au capital de 16 911 104 €  
ANNEYRON  
26140 SAINT-RAMBERT D'ALBON

## RAPPORT SPECIAL DES COMMISSAIRES AUX COMPTES

Conventions et engagements réglementés

Exercice clos le 30 septembre 2007

Mesdames, Messieurs,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions et engagements réglementés.

Il ne nous appartient pas de rechercher l'existence éventuelle de conventions et engagements mais de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles de ceux dont nous avons été avisés, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé. Il vous appartient, selon les termes de l'article R.225-31 du Code de commerce, d'apprécier l'intérêt qui s'attache à la conclusion de ces conventions et engagements en vue de leur approbation.

### Conventions et engagements autorisés au cours de l'exercice

Nous vous informons qu'il ne nous a été donné avis d'aucune convention ni d'aucun engagement conclus au cours de l'exercice et soumis aux dispositions de l'article L.225-38 du Code de commerce.

### Conventions et engagements approuvés au cours d'exercices antérieurs dont l'exécution s'est poursuivie durant l'exercice

Par ailleurs, en application du Code de commerce, nous avons été informés que l'exécution des conventions et des engagements suivants, approuvés au cours d'exercices antérieurs, s'est poursuivie au cours du dernier exercice.

#### Avec la société LAFUMA Hong Kong

**Nature et objet :** Votre société se porte garante du remboursement par LAFUMA Hong Kong du prêt consenti par L.T.H.

**Modalités :** L'engagement est limité à 300 000€ au 30 septembre 2007.

#### Avec les sociétés LE CHAMEAU, MILLET, LALLEMAND, SHERPA LOGISTIQUE, LAFPROM, PACCARD DIFFUSION, OXBOW et OXBOW DISTRIBUTION

**Nature et objet :** Une convention d'intégration fiscale a été établie entre les entités suivantes du groupe :

LAFUMA SA	:	Tête de groupe
LE CHAMEAU SAS	:	Fille
MILLET SAS	:	Fille
LALLEMAND SAS	:	Fille
SHERPA LOGISTIQUE SAS	:	Fille
LAFPROM SAS	:	Fille (depuis le 1 <sup>er</sup> octobre 2004)
PACCARD DIFFUSION SARL	:	Fille (depuis le 1 <sup>er</sup> octobre 2005)
OXBOW SAS	:	Fille (depuis le 1 <sup>er</sup> janvier 2006)
OXBOW DISTRIBUTION SAS	:	Fille (depuis le 1 <sup>er</sup> octobre 2006)

**Modalités :** Cette convention prévoit que les éventuelles économies d'impôts constatées sont conservées par la société mère. L'intégration fiscale génère un produit d'impôt au 30 septembre 2007 de 3 002 K€.

## Avec les sociétés du Groupe

**Nature et objet :** Votre société se porte caution des sociétés mentionnées dans le tableau ci-après auprès de tout établissement bancaire ou financier.

**Modalités :**

SOCIETES	Cautionnement maximum autorisé par le conseil d'administration	Cautionnement donné aux organismes financiers au cours de l'exercice	Cautionnement engagé au 30/09/2007 auprès des organismes financiers
OXBOW	8 000 K€		
MILLET	2 000 K€	1 500 000 €	59 512 €
LE CHAMEAU	5 000 K€	2 000 000 €	218 642 €
LAFROM	5 000 K€		
LAFROM Hong Kong	100 K€	100 000 €	
LAFUMA Hong Kong	100 K€	50 000 €	
LAFUMA Group GmbH	1 000 K€	500 000 €	
LALLEMAND	400 K€		
LAFUMA BV	100 K€		
SHERPA LOGISTIQUE	100 K€		
LAFUMA Group SL	25 K€		
LAFUMA Canada	100 K€		
LAFUMA America	100 K€		
LMKK	3 500 K€	360 000 000 JPY	142 954 867 JPY
LMO	25 K€		
LAFUMA China	50 K€		
CONTEXT	100 K€		
LAFUMA Hungaria	100 K€		

Nous avons effectué nos travaux selon les normes professionnelles applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

Lyon et Villeurbanne, le 9 janvier 2008

Les Commissaires aux Comptes

### GRANT THORNTON

*Membre français de Grant Thornton International*  
Thierry CHAUTANT  
Associé

### DELOITTE & ASSOCIES

Dominique NATALE  
Associé

# Rapport du Président du Conseil d'Administration

Relatif aux conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil et aux procédures de contrôle interne mises en place par la Société

Mesdames, Messieurs les actionnaires,

En application des dispositions de l'article L225-37, du Code de Commerce, je vous rends compte :

- Des conditions de préparation et d'organisation des travaux de votre Conseil d'Administration au cours de l'exercice clos le 30 septembre 2007 ;
- Des procédures de contrôle interne mises en place par la société ;
- De l'étendue des pouvoirs du Conseil d'Administration et du Président Directeur Général.

## 1. Conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil

### A. PRINCIPE DE FONCTIONNEMENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

#### 1. Pouvoirs du Conseil d'Administration

Le Conseil d'Administration détermine la stratégie et les orientations de l'activité du Groupe et en contrôle la mise en œuvre.

Sous réserve des pouvoirs expressément attribués aux Assemblées d'Actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent.

#### 2. Composition du Conseil d'Administration

Les statuts disposent que le Conseil d'Administration comprend entre 3 et 18 membres. Le Conseil est aujourd'hui composé de 8 membres :

- trois administrateurs représentant l'actionnariat historique, dont le Président,
- trois administrateurs représentant les principaux actionnaires financiers,
- deux administrateurs indépendants.

Des indications détaillées sur la composition du Conseil d'Administration figurent au chapitre "Gouvernement d'entreprise" du Document de Référence.

Au cours de la vie sociale, les Administrateurs sont nommés par l'Assemblée Générale Ordinaire. La durée de leur fonction est de six années. Tout administrateur sortant est rééligible.

L'Assemblée Générale peut en toute circonstance révoquer un ou plusieurs Administrateurs et procéder à leur remplacement, même si cette révocation ne figurait pas à l'ordre du jour.

#### 3. Convocation du Conseil

Les statuts ne prévoient pas de règles particulières de convocation du conseil.

Un calendrier des conseils (au moins 4 par an) est établi en début d'exercice et des réunions exceptionnelles peuvent être convoquées à tout moment en fonction de l'actualité du Groupe.

Les convocations comportant l'ordre du jour sont adressées au moins huit jours avant chaque réunion, avec les documents nécessaires à leur préparation.

#### 4. Représentation des Administrateurs

Le Conseil d'Administration ne délibère valablement que si la moitié au moins de ses membres est présente.

Tout Administrateur peut donner, par lettre ou télégramme, mandat à un autre Administrateur de le représenter à une séance du Conseil. Chaque Administrateur ne peut disposer, au cours d'une même séance, que d'un seul mandat.

#### 5. Information des Administrateurs

Chaque Administrateur reçoit et peut se faire communiquer les informations nécessaires à l'accomplissement de sa mission. Le Conseil d'Administration procède aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns.

#### 6. Invités du Conseil

L'avocat et le Directeur Administratif et Financier du Groupe assistent à la plupart des réunions du Conseil d'Administration, et à la quasi-intégralité des débats.



## 7. Fréquence des réunions du Conseil et taux moyen de présence des administrateurs

Le Conseil d'Administration se réunit aussi souvent que l'intérêt de la société l'exige.

Si le Conseil ne s'est pas réuni depuis plus de deux mois, des Administrateurs constituant au moins le tiers des membres du Conseil, peuvent demander au Président de le convoquer sur un ordre du jour déterminé.

Le Conseil s'est réuni 4 fois au cours de l'exercice 2007.

Le taux moyen de présence des membres du Conseil (en personne) au cours de l'exercice 2007 a été de 91 %.

## 8. Comités créés par le Conseil

Le Conseil d'Administration peut décider la création de Comités chargés d'étudier les questions que lui-même ou son Président soumet, pour avis, à leur examen.

Deux comités existent au sein du Conseil d'Administration de LAFUMA :

- Le comité d'audit
- Le comité des rémunérations.

Des indications détaillées sur le rôle de ces comités figurent au chapitre "Gouvernement d'entreprise" du Document de Référence.

## B. MODE D'EXERCICE DE LA DIRECTION GENERALE DE LA SOCIETE ET LIMITATIONS APORTEES AUX POUVOIRS DU DIRECTEUR GENERAL PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le Conseil de la société a opté pour le cumul des fonctions de Président du Conseil et de Directeur Général.

Le Conseil n'a pas apporté de limites particulières aux pouvoirs du Directeur Général. Le Président Directeur Général est ainsi investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la société. Il exerce ses pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux Assemblées d'Actionnaires et au Conseil d'Administration. Il représente la société dans ses rapports avec les tiers.

Le Président Directeur Général a la faculté de déléguer partiellement ses pouvoirs à un ou plusieurs mandataires.

## 2. Procédures de contrôle interne

### A. OBJECTIF DE CONTROLE INTERNE

Le contrôle interne est un processus mis en œuvre par le Conseil d'Administration, les dirigeants et le personnel destiné à fournir une assurance raisonnable quant à l'atteinte des objectifs suivants :

- optimisation de la gestion des structures opérationnelles dans le respect des orientations stratégiques données et identification des risques inhérents à l'exploitation (des indications détaillées concernant ces risques figurent au chapitre "Gouvernement d'Entreprise" du document de Référence).
- fiabilité des informations comptables, financières et de gestion.
- conformité des opérations aux lois et réglementations en vigueur.
- maîtrise des risques d'erreur et de fraude à l'intérieur de la société et du Groupe.

Ces objectifs sont traduits dans l'environnement de contrôle interne instauré notamment par la Direction Générale : la décentralisation des activités du Groupe conduit à déléguer en confiance et à privilégier la transparence en contrepartie d'exigences fortes en matière de comptes rendus.

Le système de contrôle interne ne peut fournir une garantie absolue que les risques sont totalement éliminés, mais il permet de les limiter considérablement.

### B. LES ACTEURS DU CONTROLE INTERNE

#### > Le Conseil d'Administration et les comités :

Ils déterminent les orientations de l'activité du Groupe et veillent à leur mise en œuvre.

Le comité d'audit a notamment pour mission l'examen des documents comptables et financiers faisant l'objet d'une communication financière, ainsi que la connaissance des risques en lien avec le contrôle interne et externe de la société.

#### > Le Comité Stratégie et Gestion :

Ce comité regroupe les responsables des différentes directions du Groupe.

Des indications détaillées sur la composition du Comité Stratégie et Gestion figurent au chapitre "Gouvernement d'entreprise" du Document de Référence.

#### > Les comités de direction de la société-mère et des filiales :

Des comités de direction existent au sein de la société-mère et de ses filiales : ils sont animés par les directions générales des sociétés avec la participation ponctuelle des responsables des directions du Groupe.

Chaque société possède ses propres organes de gestion et de contrôle.

Cette décentralisation est néanmoins encadrée par des règles de fonctionnement communes ainsi que par la mutualisation de services communs tels que : achats, gestion des ressources humaines, informatique, trésorerie, juridique, assurances, permettant un contrôle plus efficace sur des postes significatifs ou à risque.

## C. PRINCIPALES PROCEDURES EN PLACE AU SEIN DU GROUPE LAFUMA

L'organisation du Groupe LAFUMA a conduit à la mise en place de différentes procédures ou règles de fonctionnement internes :

Elles concernent notamment :

- les engagements de dépenses (investissements, frais généraux, recrutements) ; les principaux processus opérationnels (prévisions, planifications, établissement des conditions de vente, contrôle des stocks),
- la cohérence, la fiabilité des informations traitées et la sécurisation des systèmes d'information,
- le reporting et la consolidation comptable.

## D. PROCEDURES DE CONTROLE INTERNE RELATIVES A L'INFORMATION COMPTABLE ET FINANCIERE

Le contrôle interne de l'information comptable et financière s'organise autour des éléments de gestion financière suivants :

- Le processus de planification à moyen et court terme.
- Le reporting mensuel.
- La consolidation statutaire des comptes.

### 1. Le processus de planification

Il comprend :

#### > Le Plan à 3 ans :

Ce plan à moyen terme synthétise les axes stratégiques et leurs conséquences sur les grands équilibres financiers du Groupe ; il est réactualisé au cours de chaque période triennale pour intégrer les évolutions du Groupe.

#### > Le processus budgétaire :

Sur la base des grandes lignes données par la Direction Générale du Groupe, les directions opérationnelles élaborent, à la fin du troisième trimestre de l'exercice, leurs budgets pour l'année suivante. Ces budgets sont définitivement entérinés à la fin du quatrième trimestre. Au cours de ces deux étapes, les objectifs et les arbitrages budgétaires sont arrêtés en cohérence avec le plan à 3 ans.

### 2. Le reporting mensuel

Le reporting de gestion mensuel assure le suivi des performances des différentes sociétés au travers d'indicateurs spécifiques dont la cohérence et la fiabilité sont assurées par le Service Contrôle de Gestion qui dépend de la Direction Générale.

Ce reporting permet notamment, d'analyser les écarts par rapport aux objectifs budgétaires et d'actualiser les prévisions de résultats.

### 3. La consolidation statutaire

La consolidation des comptes est réalisée tous les trimestres : en amont de la consolidation, la Direction comptable émet, auprès des différentes sociétés, des instructions précisant les règles, le calendrier, et la forme des états nécessaires à la consolidation.

Les filiales transmettent les éléments nécessaires à la consolidation (balances comptables et documents annexes), au siège dont les services en effectuent la vérification.

Les retraitements de consolidation et les éliminations inter-compagnies sont effectués également par le siège.

Lors des consolidations semestrielles et annuelles, des missions d'audit externe sont diligentées avant validation des liasses de consolidation par les Commissaires aux Comptes.

A l'issue de cette validation, une étude par le Comité d'Audit précède la présentation des comptes au Conseil d'Administration.

Fait à ANNEYRON,  
Le 4 janvier 2008

**Philippe JOFFARD**  
Président du Conseil d'Administration

**GRANT THORNTON**  
**Commissaire aux comptes**

42, avenue Georges Pompidou  
69003 LYON

**DELOITTE & ASSOCIES**  
**Commissaire aux comptes**

81, boulevard de Stalingrad  
69100 VILLEURBANNE

**LAFUMA**

Société Anonyme  
au capital de 16 911 104 €  
ANNEYRON  
26140 SAINT-RAMBERT D'ALBON

---

**RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES**

établi en application de l'article L.225-235 du Code de commerce  
sur le rapport du Président du Conseil d'Administration de la société LAFUMA  
pour ce qui concerne les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration  
et au traitement de l'information comptable et financière  
Exercice clos le 30 septembre 2007

---

Mesdames, Messieurs,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société LAFUMA et en application des dispositions de l'article L.225-235 du Code de commerce, nous vous présentons notre rapport sur le rapport établi par le Président de votre société conformément aux dispositions de l'article L.225-37 du Code de commerce au titre de l'exercice clos le 30 septembre 2007.

Il appartient au Président de rendre compte, dans son rapport, notamment des conditions de préparation et d'organisation des travaux du Conseil d'Administration et des procédures de contrôle interne mises en place au sein de la société.

Il nous appartient de vous communiquer les observations qu'appellent de notre part les informations données dans le rapport du Président concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière.

Nous avons effectué nos travaux conformément aux normes d'exercice professionnel françaises. Celles-ci requièrent la mise en œuvre de diligences destinées à apprécier la sincérité des informations données dans le rapport du Président, concernant les procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière. Ces diligences consistent notamment à :

- prendre connaissance des objectifs et de l'organisation générale du contrôle interne, ainsi que des procédures de contrôle interne relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, présentés dans le rapport du Président ;
- prendre connaissance des travaux sous-tendant les informations ainsi données dans le rapport.

Sur la base de nos travaux, nous n'avons pas d'observation à formuler sur les informations données concernant les procédures de contrôle interne de la société relatives à l'élaboration et au traitement de l'information comptable et financière, contenues dans le rapport du Président du Conseil d'Administration, établi en application des dispositions de l'article L.225-37 du Code de commerce.

Lyon et Villeurbanne, le 9 janvier 2008

Les Commissaires aux Comptes

**GRANT THORNTON**  
*Membre français de Grant Thornton International*  
Thierry CHAUTANT  
Associé

**DELOITTE & ASSOCIES**  
Dominique NATALE  
Associé



Résolutions  
soumises  
à l'Assemblée  
Générale Mixte  
de LAFUMA  
le 24 janvier  
2008



## ORDRE DU JOUR DE L'ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE ANNUELLE

- Rapport de gestion de la société LAFUMA établi par le Conseil d'Administration, incluant le rapport de gestion du Groupe,
- Rapport des Commissaires aux Comptes sur les comptes de l'exercice clos le 30 septembre 2007,
- Rapport des Commissaires aux Comptes sur les comptes consolidés de l'exercice clos le 30 septembre 2007,
- Rapport spécial du Président du Conseil d'Administration sur les procédures de contrôle interne prévu à l'article L. 225-37 du Code de commerce,
- Rapport spécial des Commissaires aux Comptes faisant part de leurs observations sur le rapport du Président,
- Approbation des comptes sociaux de l'exercice clos le 30 septembre 2007 et quitus aux administrateurs,
- Approbation des charges non déductibles,
- Approbation des comptes consolidés,
- Affectation du résultat de l'exercice,
- Paiement du dividende en numéraire ou en actions,
- Rapport spécial des Commissaires aux Comptes sur les conventions visées aux articles L. 225-38 et suivants du Code de commerce et approbation desdites conventions,
- Fixation du montant des jetons de présence alloués au Conseil d'Administration,
- Renouvellement du mandat d'un administrateur,
- Nomination d'un nouvel administrateur,
- Autorisation à donner à la société en vue du rachat de ses propres actions ;

## ORDRE DU JOUR DE L'ASSEMBLEE GENERALE EXTRAORDINAIRE

- Délégation de compétence au Conseil d'administration à l'effet de décider l'émission, avec maintien du droit préférentiel de souscription, d'actions ordinaires et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement et/ou à terme au capital de la Société ou à des titres de créances,
- Délégation de compétence au Conseil d'administration à l'effet de décider l'émission, sans droit préférentiel de souscription, d'actions ordinaires et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement et/ou à terme au capital de la Société ou à des titres de créances,
- Possibilité d'augmenter le montant des émissions dans la limite de 15 % de l'émission initiale et au même prix en cas de demandes excédentaires,
- Délégation de compétence au Conseil d'administration à l'effet de procéder à l'émission d'actions, titres ou valeurs mobilières diverses dans la limite de 10 % du capital en vue de rémunération des apports en nature consentis à la société,
- Délégation de compétence à l'effet d'augmenter le capital social par incorporation de réserves, bénéfices, primes ou autres dont la capitalisation serait admise,
- Plafond global des autorisations d'émission d'actions et de valeurs mobilières donnant accès au capital,
- Délégation de compétence à l'effet de procéder à l'émission d'actions et/ou d'autres titres donnant accès au capital de la société réservée aux salariés adhérents à un plan d'épargne d'entreprise,
- Pouvoirs pour l'accomplissement des formalités.

## RESOLUTIONS DE LA COMPETENCE DE L'ASSEMBLEE GENERALE ORDINAIRE ANNUELLE

### PREMIERE RESOLUTION (Approbation des comptes annuels et quitus aux administrateurs)

L'Assemblée Générale statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées générales ordinaires et après avoir pris connaissance du rapport de gestion du Conseil d'Administration et du rapport général des Commissaires aux comptes, approuve les comptes annuels, à savoir le bilan, le compte de résultat et l'annexe arrêtés le 30 septembre 2007, tels qu'ils lui ont été présentés, ainsi que les opérations traduites dans ces comptes et résumées dans ces rapports.

En application de l'article 223 quater du Code général des impôts, elle approuve les dépenses et charges visées à l'article 39-4 dudit code, qui s'élèvent à un montant global de 35 693 euros.

En conséquence, elle donne pour l'exercice clos le 30 septembre 2007 quitus de leur gestion à tous les administrateurs.

### DEUXIEME RESOLUTION (Approbation des comptes consolidés)

L'Assemblée Générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les assemblées générales ordinaires et après avoir pris connaissance du rapport de gestion du Groupe inclus dans le rapport de gestion de la Société établi par le Conseil d'Administration et du rapport des Commissaires aux comptes sur les comptes consolidés de l'exercice clos le 30 septembre 2007, approuve, tels qu'ils ont été présentés, lesdits comptes consolidés ainsi que les opérations qu'ils traduisent.

### TROISIEME RESOLUTION (Affectation du résultat et fixation du dividende)

L'Assemblée Générale, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil d'Administration, et constaté que le bilan de l'exercice clos le 30 septembre 2007 fait apparaître une perte de 3 805 137 euros, décide d'imputer ce résultat sur le compte « Report à nouveau », lequel ramené en conséquence de 8 313 442 euros à 4 508 305 euros, constitue le résultat distribuable.

Par ailleurs, sur proposition du Conseil d'Administration, elle décide de prélever sur le résultat distribuable établi à 4 508 305 euros, la somme de 2 113 888 euros à titre de dividendes soit 1 euro par action.

Il est précisé que ce dividende de 1 euro par action est éligible à l'abattement de 40 % prévu à l'article 158-3-2° du Code Général des Impôts.\*

Elle décide que les dividendes que la société ne pourra percevoir pour ses actions acquises en bourse et encore en sa possession à la date de détachement du coupon seront portés au crédit du compte « Report à nouveau ».

Conformément à la loi, l'Assemblée Générale rappelle que les distributions de dividendes par action au titre des trois exercices précédents ont été les suivantes :

Date de l'exercice clos	Dividende distribué
30.09.2004	1,30 euros <sup>(1)</sup>
30.09.2005	1,30 euros <sup>(2)</sup>
30.09.2006	1,30 euros <sup>(2)</sup>

(1) dividende éligible pour les personnes physiques fiscalement domiciliées en France à la réfaction de 50 % prévu alors au 2° de l'article 158.3 du Code Général des Impôts.

(2) dividende éligible pour les personnes physiques fiscalement domiciliées en France à la réfaction de 40 % prévu au 2° de l'article 158.3 du Code Général des Impôts.

\* Dans le cadre du projet de loi de finances pour 2008, il est prévu d'instaurer un prélèvement forfaitaire à la source (sur option du contribuable) pour les personnes physiques à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2008 ; le taux de ce prélèvement serait fixé à 18 % hors prélèvements sociaux.

Dans le même cadre, il est prévu d'appliquer, dès 2008, à tous les particuliers qui reçoivent des dividendes et revenus assimilés, sauf sur les dividendes de leurs titres inscrits dans un PEA, le prélèvement à la source des prélèvements sociaux.

## QUATRIEME RESOLUTION (paiement du dividende en numéraire ou en actions)

L'Assemblée décide de proposer à chaque actionnaire une option entre le paiement en numéraire ou en actions du dividende voté au terme de la troisième résolution.

Chaque actionnaire devra exercer son option sur la totalité du dividende lui revenant soit 1 euro par action.

Chaque actionnaire pourra, pendant une période commençant le 25 janvier 2008, date de détachement du dividende, et se terminant le 14 février 2008 inclus opter pour le paiement en actions en faisant la demande auprès des Etablissements payeurs ; cette option devra porter sur la totalité du dividende mis en distribution.

Le paiement du dividende en numéraire sera effectué le 25 février 2008, après l'expiration de la période d'option.

A défaut d'avoir demandé le paiement en actions au plus tard le 14 février 2008, l'actionnaire percevra le montant de ses dividendes en numéraire.

Le prix de l'action qui sera remise en paiement du dividende sera égal à 90 % de la moyenne des cours cotés aux vingt séances de bourse ayant précédé la date de la présente Assemblée Générale, diminuée du montant net du dividende. Le Conseil d'Administration aura la faculté d'arrondir jusqu'au prix immédiatement supérieur le prix ainsi déterminé.

Si le montant des dividendes pour lesquels est exercée l'option ne correspond pas à un nombre entier d'actions, l'actionnaire pourra obtenir le nombre d'actions immédiatement supérieur en versant, à la date où il exerce son option, la différence en numéraire, ou recevoir le nombre d'actions immédiatement inférieur complété d'une soulte en espèces.

Les actions ainsi remises en paiement du dividende porteront jouissance du 1<sup>er</sup> octobre 2007.

L'Assemblée Générale donne tous pouvoirs au Conseil d'Administration à l'effet de constater le prix d'émission des actions, d'effectuer toutes opérations consécutives à l'exercice de l'option, constater l'augmentation de capital qui en résultera, modifier en conséquence les statuts de la société, et notamment imputer sur les postes de réserves disponibles les frais de ladite opération.

## CINQUIEME RESOLUTION (Conventions réglementées)

L'Assemblée Générale, connaissance prise du rapport spécial des Commissaires aux comptes sur les conventions visées à l'article L 225-38 du Code de commerce et statuant sur ce rapport, déclare les approuver dans les conditions de l'article L. 225-40 du Code de commerce.

## SIXIEME RESOLUTION (Fixation du montant des jetons de présence alloués au Conseil d'Administration)

L'Assemblée Générale décide de fixer le montant global annuel des jetons de présence alloués au Conseil d'Administration à la somme de 60 000 euros. Cette décision s'applique à l'exercice clos le 30 septembre 2007 et aux exercices ultérieurs jusqu'à nouvelle décision de l'Assemblée.

## SEPTIEME RESOLUTION (Renouvellement du mandat d'un administrateur)

L'Assemblée Générale, constatant que le mandat d'administrateur de Monsieur Félix SULZBERGER vient à expiration ce jour, décide de le renouveler pour une nouvelle période de six ans qui prendra fin à l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires à tenir dans l'année 2014 pour statuer sur les comptes de l'exercice clos le 30 septembre 2013.

## HUITIEME RESOLUTION (Nomination d'un nouvel administrateur)

L'Assemblée Générale décide de nommer, en qualité de nouvel administrateur, en adjonction aux membres du Conseil d'Administration actuellement en fonction :  
- Madame Laurence DANON demeurant 30 boulevard Victor Hugo 92200 Neuilly-sur-Seine,  
pour une période de six ans qui prendra fin à l'issue de l'Assemblée Générale Ordinaire des actionnaires à tenir dans l'année 2014 pour statuer sur les comptes de l'exercice clos le 30 septembre 2013.

## NEUVIEME RESOLUTION (Rachat d'actions en bourse)

L'Assemblée Générale, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil d'administration, autorise, conformément aux dispositions de l'article L.225-209 et suivants du Code de commerce, le Conseil d'administration à intervenir sur les actions de la société, dans les conditions et selon les modalités fixées ci-dessous.

Les acquisitions d'actions pourront être effectuées en vue de :

- l'animation du marché ou de la liquidité de l'action par un prestataire de services d'investissement au travers d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie reconnue par l'Autorité des Marchés Financiers ;
- consentir des options d'achat d'actions ou des attributions gratuites d'actions aux salariés et mandataires sociaux de la société et de ses filiales, aux conditions prévues par la loi ;
- la remise ultérieure à titre d'échange, de paiement ou autre, dans le cadre d'opérations éventuelles de croissance externe.

Le Conseil est autorisé à acheter un nombre maximal d'actions représentant jusqu'à 10 % du capital social existant au jour de la présente Assemblée, déduction faite des actions auto-détenues à ce jour. Toutefois, conformément aux dispositions de l'article L.225-209 alinéa 6 du Code de commerce, le nombre d'actions acquises par la société en vue de leur conservation et de leur remise ultérieure en paiement ou en échange dans le cadre d'une opération de fusion, de scission ou d'apport ne pourra excéder 5 % de son capital.

L'acquisition, la cession, le transfert, ou l'échange de ces actions pourront être effectués par tous les moyens, notamment sur le marché de gré à gré, y compris par l'acquisition de blocs de titres, en période d'offre publique dans la limite de la réglementation boursière, et cela à tout moment.

L'Assemblée Générale décide que la société pourra acquérir les actions dans la limite du prix maximal d'achat fixé ci-après :

- le prix maximum d'achat par action est fixé à 99 euros hors frais d'acquisition ;
- le prix minimum de vente est fixé à 31 euros hors frais de cession.

Le montant maximum affecté à ces opérations de rachat sera de 20 927 491 euros.

Les prix sont fixés sous réserve des ajustements liés aux éventuelles opérations sur le capital de la société, notamment par incorporation de réserves et attributions gratuites d'actions nouvelles.

Les actions possédées par la société devront, conformément à la loi et aux règlements en vigueur, être mises sous la forme nominative et ne donneront pas droit aux dividendes, ni au droit préférentiel de souscription et seront privées du droit de vote.

La présente autorisation est donnée au Conseil d'administration pour une durée maximale de dix huit mois à compter du jour de la présente Assemblée ou jusqu'à la date de son renouvellement par une Assemblée Générale ordinaire avant l'expiration de la période de dix huit mois susvisée ; elle met fin à l'autorisation donnée au Conseil d'administration par l'Assemblée Générale ordinaire annuelle du 24 janvier 2007.

En vue d'assurer l'exécution de la présente autorisation, les pouvoirs sont conférés au Conseil d'administration, lequel pourra les déléguer dans les conditions légales et réglementaires, à l'effet de passer tout ordre en bourse, conclure tout accord en vue notamment de la tenue des registres d'achats et de vente d'actions, effectuer toutes déclarations auprès de l'Autorité des marchés financiers ou de tout autre organisme, remplir toutes les formalités et de manière générale faire le nécessaire.

## RESOLUTIONS DE LA COMPETENCE DE L'ASSEMBLEE GENERALE EXTRAORDINAIRE

### DIXIEME RESOLUTION (Délégation de compétence à l'effet de décider l'émission, avec maintien du droit préférentiel de souscription, d'actions ordinaires et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement et/ou à terme au capital de la Société ou à des titres de créances)

L'Assemblée Générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les Assemblées Générales extraordinaires, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil d'Administration et du rapport spécial des Commissaires aux Comptes et conformément aux dispositions des articles L.225-129-2 et L.228-92 et 93 du Code de commerce :

**I.** délègue au Conseil d'Administration la compétence de décider l'émission en une ou plusieurs fois, dans la proportion et aux époques qu'il appréciera, tant en France qu'à l'étranger, en euros ou monnaies étrangères ou unités de compte fixées par référence à plusieurs monnaies, avec maintien du droit préférentiel de souscription des actionnaires, d'actions et de valeurs mobilières donnant accès, immédiatement et/ou à terme, à des actions de la société ou d'une société dont elle possède directement ou indirectement plus de la moitié du capital, ou donnant droit à l'attribution de titres de créance, dont la souscription pourra être opérée soit en numéraire y compris par compensation avec des créances liquides et exigibles ;

**II.** décide que le montant nominal des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées immédiatement et/ou à terme en vertu de la présente délégation donnée au Conseil d'Administration, ne pourra excéder 5 millions d'euros, montant auquel s'ajoutera éventuellement le montant nominal des actions à émettre en supplément pour préserver les droits des porteurs de valeurs mobilières donnant droit à des actions de la société, conformément à la loi ;

**III.** décide en outre que le montant nominal des obligations et titres de créances donnant accès au capital et susceptibles d'être émis en vertu de la présente délégation, sera au maximum de 25 millions d'euros ou de la contre valeur de ce montant en cas d'émission en autres monnaies ou unités de compte ;

**IV.** décide que les actionnaires pourront exercer, dans les conditions prévues par la loi, leur droit préférentiel de souscription à titre irréductible. En outre, le Conseil d'Administration aura la faculté de conférer aux actionnaires le droit de souscrire à titre réductible un nombre de valeurs mobilières supérieur à celui qu'ils pourraient souscrire à titre irréductible, proportionnellement aux droits de souscription dont ils disposent et, en tout état de cause, dans la limite de leur demande.

Si les souscriptions à titre irréductible et, le cas échéant, à titre réductible, n'ont pas absorbé la totalité d'une émission d'actions ou de valeurs mobilières telles que définies ci-dessus, le Conseil d'Administration pourra utiliser, dans l'ordre qu'il déterminera, l'une et/ou l'autre des facultés ci-après :

- limiter l'émission au montant des souscriptions sous la condition que celui-ci atteigne les trois-quarts au moins du montant de l'émission initialement décidée ;
- répartir librement tout ou partie des titres non souscrits entre les personnes de son choix ;
- offrir au public tout ou partie des titres non souscrits.

**V.** décide que toute émission de bons de souscription d'actions de la société entrant dans le plafond mentionné au paragraphe II) susceptible d'être réalisée, pourra avoir lieu soit par offre de souscription dans les conditions prévues ci-dessus, soit par attribution gratuite aux propriétaires des actions anciennes ;

**VI.** constate et décide en tant que de besoin que cette délégation emporte de plein droit au profit des porteurs de valeurs mobilières donnant accès à terme à des actions de la société, susceptibles d'être émises, renonciation des actionnaires à leur droit préférentiel de souscription aux actions nouvelles auxquelles ces valeurs mobilières donnent droit ;

**VII.** décide que le Conseil d'Administration aura tous pouvoirs avec faculté de subdélégation, dans les conditions fixées par la loi, pour mettre en oeuvre la présente délégation, à l'effet notamment de déterminer les dates et modalités des émissions ainsi que la forme et les caractéristiques des valeurs mobilières à créer, arrêter les prix et conditions des émissions, fixer les montants à émettre, fixer la date de jouissance, même rétroactive, des titres à émettre et le cas échéant les conditions de leur rachat, suspendre le cas échéant l'exercice des droits d'attribution d'actions de la société attachés aux valeurs mobilières à émettre pendant un délai qui ne pourra excéder trois mois, fixer les modalités suivant lesquelles sera assurée, le cas échéant, la préservation des droits des titulaires des valeurs mobilières donnant à terme accès à des actions de la société et ce en conformité avec les dispositions légales et réglementaires, procéder le cas échéant à toutes imputations sur la ou les primes d'émission et notamment celle des frais entraînés par la réalisation des émissions, prendre généralement toutes les dispositions utiles et conclure tous accords pour parvenir à la bonne fin des émissions envisagées, constater la ou les augmentations de capital résultant de toute émission réalisée par l'usage de la présente délégation et modifier corrélativement les statuts.

En cas d'émission de titres d'emprunt, le Conseil d'Administration aura tous pouvoirs notamment pour décider de leur caractère subordonné ou non, fixer leur taux d'intérêt, leur durée, le prix de remboursement fixe ou variable avec ou sans prime, les modalités d'amortissement en fonction des conditions du marché et les conditions dans lesquelles ces titres donneront droit à des actions de la société.

La délégation ainsi conférée au Conseil d'Administration est valable pour une durée de vingt six mois à compter de la présente Assemblée, et prive d'effet, à compter de ce jour, toute délégation antérieure ayant le même objet.

### ONZIEME RESOLUTION (Délégation de compétence à l'effet de décider l'émission, sans droit préférentiel de souscription, d'actions ordinaires et/ou de valeurs mobilières donnant accès immédiatement et/ou à terme au capital de la Société ou à des titres de créances)

L'Assemblée Générale, statuant aux conditions de quorum et de majorité requises pour les Assemblées Générales extraordinaires, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil d'Administration et du rapport spécial des Commissaires aux Comptes et conformément aux dispositions des articles L.225-129-2 et L.228-92 et 93 du Code de commerce :

**I.** délègue au Conseil d'Administration la compétence de décider de procéder par voie d'appel public à l'épargne en une ou plusieurs fois, dans la proportion et aux époques qu'il appréciera, tant en France qu'à l'étranger, en euros ou monnaies étrangères ou unités de compte fixées par référence à plusieurs monnaies, à l'émission d'actions et de valeurs mobilières donnant accès, immédiatement et/ou à terme, à des actions de la société ou d'une société dont elle possède directement ou indirectement plus de la moitié du capital, ou donnant droit à l'attribution de titres de créances, dont la souscription pourra être opérée soit en numéraire, y compris par compensation avec des créances liquides et exigibles ;

**II.** décide que le montant nominal de l'augmentation de capital susceptible d'être réalisée immédiatement et/ou à terme en vertu de la présente délégation ne pourra excéder 5 millions d'euros, montant auquel s'ajoutera éventuellement le montant nominal des actions à émettre en supplément pour préserver les droits des porteurs de valeurs mobilières donnant droit à des actions de la société, conformément à la loi ;

**III.** décide que cette augmentation de capital pourra résulter de l'exercice d'un droit d'attribution, par voie de conversion, échange, remboursement, présentation d'un bon, ou de toute autre manière, résultant de toutes valeurs mobilières émises par toute société dont la société détient, directement ou indirectement, plus de la moitié du capital, et avec l'accord de cette dernière ;

**IV.** décide en outre que le montant nominal des obligations et titres de créance donnant accès au capital et susceptibles d'être émis en vertu de la présente délégation, sera au maximum de 25 millions d'euros ou de la contre-valeur de ce montant en cas d'émission en autres monnaies ;



**V.** décide de supprimer le droit préférentiel de souscription des actionnaires aux valeurs mobilières à émettre, étant entendu que le Conseil d'Administration pourra conférer aux actionnaires une faculté de souscription par priorité à titre irréductible et/ou réductible sur tout ou partie de l'émission, en application des dispositions de l'article L. 225-135 du Code de commerce, cette priorité de souscription ne donnant pas lieu à la création de droits négociables ;

**VI.** décide que si les souscriptions des actionnaires et du public n'ont pas absorbé la totalité d'une émission de valeurs mobilières, le Conseil d'Administration pourra utiliser, dans l'ordre qu'il déterminera, l'une et/ou l'autre des facultés ci-après :

- limiter l'émission au montant des souscriptions sous la condition que celui-ci atteigne les trois-quarts au moins du montant de l'émission initialement décidée ;
- répartir librement tout ou partie des titres non souscrits entre les personnes de son choix.

**VII.** constate et décide en tant que de besoin que cette délégation emporte de plein droit au profit des porteurs de valeurs mobilières donnant accès à terme à des actions de la société, susceptibles d'être émises, renonciation des actionnaires à leur droit préférentiel de souscription aux actions nouvelles auxquelles ces valeurs mobilières donnent droit ;

**VIII.** décide qu'en cas d'émission immédiate ou à terme d'actions de numéraire, le prix d'émission pour chacune des actions émises au titre de la présente délégation, sera au moins égal à la moyenne pondérée des cours des trois dernières séances de bourse précédant sa fixation, éventuellement diminué d'une décote maximale de 5 % prévue à l'article R. 225-119 du Code de commerce ;

**IX.** décide que le Conseil d'Administration pourra, dans la limite de l'augmentation de capital fixée à l'alinéa II ci-dessus, procéder à l'émission d'actions, de titres de capital ou titres ou valeurs mobilières diverses donnant accès immédiatement et/ou à terme au capital de la société ou document donnant droit à l'attribution de titres de créances, en rémunération de titres apportés à toute offre publique comportant une composante échange (à titre principal ou subsidiaire) initiée par la société sur les titres d'une autre société inscrite à l'un des marchés réglementés visés à l'article L. 225-148 du Code de commerce et décide en tant que de besoin, de supprimer au profit des porteurs de ces titres, le droit préférentiel de souscription des actionnaires à ces actions, titres ou valeurs mobilières ;

**X.** décide que le Conseil d'Administration aura tous pouvoirs avec faculté de subdélégation, dans les conditions fixées par la loi, pour mettre en oeuvre la présente délégation, à l'effet notamment de déterminer les dates et modalités des émissions ainsi que la forme et les caractéristiques des valeurs mobilières à créer, arrêter les prix et conditions des émissions (en ce compris la parité d'échange en cas d'offre publique comportant une composante échange initiée par la société), fixer les montants à émettre (le cas échéant au vu du nombre de titres présentés à une offre publique initiée par la société), fixer la date de jouissance même rétroactive des titres à émettre et le cas échéant les conditions de leur rachat, suspendre le cas échéant l'exercice des droits d'attribution d'actions de la société attachés aux valeurs mobilières à émettre pendant un délai qui ne pourra excéder trois mois, fixer les modalités suivant lesquelles seront assurées le cas échéant la préservation des droits des titulaires des valeurs mobilières donnant à terme accès à des actions de la société et ce en conformité avec les dispositions légales et réglementaires, procéder le cas échéant à toutes imputations sur la ou les primes d'émission et notamment celle des frais entraînés par la réalisation des émissions, prendre généralement toutes les dispositions utiles et conclure tous accords pour parvenir à la bonne fin des émissions envisagées, constater la ou les augmentations de capital résultant de toute émission réalisée par l'usage de la présente délégation et modifier corrélativement les statuts.

En cas d'émission de titres d'emprunt, le Conseil d'Administration aura tous pouvoirs notamment pour décider de leur caractère subordonné ou non, fixer leur taux d'intérêt, leur durée, le prix de remboursement fixe ou variable avec ou sans prime, les modalités d'amortissement en fonction des conditions du marché et les conditions dans lesquelles ces titres donneront droit à des actions de la société.

La délégation ainsi conférée au Conseil d'Administration est valable pour une durée de vingt six mois à compter de la présente Assemblée et prive d'effet, à compter de ce jour, toute délégation antérieure ayant le même objet.

## **DOUZIEME RESOLUTION (Possibilité d'augmenter le montant des émissions dans la limite de 15 % de l'émission initiale et au même prix en cas de demandes excédentaires)**

L'Assemblée Générale, statuant en qualité d'Assemblée Générale extraordinaire, sous réserve d'adoption des résolutions 10 et 11, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil d'Administration et du rapport spécial des Commissaires aux Comptes, autorise le Conseil d'Administration, avec faculté de subdélégation, dans les conditions fixées par la loi, pour une durée de vingt six mois à compter de la présente Assemblée à augmenter, dans la limite du plafond global fixé par la 15<sup>ème</sup> résolution, le nombre d'actions ou de valeurs mobilières à émettre avec ou sans droit préférentiel de souscription des actionnaires au même prix que celui retenu pour l'émission initiale, pendant un délai de 30 jours à compter de la clôture de la souscription et dans la limite de 15 % de l'émission initiale et au même prix que celui retenu pour l'émission initiale.

## **TREIZIEME RESOLUTION (Délégation à l'effet de procéder à l'émission d'actions, de titres ou valeurs mobilières diverses dans la limite de 10 % du capital en vue de rémunérer des apports en nature consentis à la société)**

L'Assemblée Générale, statuant en qualité d'Assemblée Générale extraordinaire, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil d'Administration et du rapport spécial des Commissaires aux Comptes, délègue au Conseil d'Administration, pour une durée de vingt six mois à compter de la présente Assemblée, les pouvoirs nécessaires à l'effet de procéder à l'émission d'actions et valeurs mobilières diverses donnant accès immédiatement et/ou à terme au capital de la société, dans la limite de 10 % du capital social au moment de l'émission, en vue de rémunérer des apports en nature consentis à la société et constitués de titres de capital ou de valeurs mobilières donnant accès au capital, lorsque les dispositions de l'article L. 225-148 du Code de commerce concernant les offres publiques d'échange ne sont pas applicables.

L'Assemblée Générale précise que conformément à la loi, le Conseil d'Administration statuera, s'il est fait usage de la présente délégation, sur le rapport d'un ou des commissaires aux apports.

L'Assemblée Générale décide que le Conseil d'Administration aura tous pouvoirs à cet effet, notamment pour approuver l'évaluation des apports et, concernant lesdits apports, en constatant la réalisation, imputer tous frais, charges et droits sur les primes, augmenter le capital social et procéder aux modifications corrélatives des statuts.

La présente délégation prive d'effet, à compter de ce jour, toute délégation antérieure ayant le même objet.

## **QUATORZIEME RESOLUTION (Délégation de compétence à l'effet d'augmenter le capital social par incorporation de réserves, bénéfiques, primes ou autres dont la capitalisation serait admise)**

L'Assemblée Générale, statuant en qualité d'Assemblée Générale extraordinaire mais aux conditions de quorum et de majorité des Assemblées ordinaires, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil d'Administration :

**I.** délègue au Conseil d'Administration la compétence de décider d'augmenter le capital social en une ou plusieurs fois, dans la proportion et aux époques qu'il appréciera, par incorporation de réserves, bénéfiques, primes ou autres dont la capitalisation serait légalement et statutairement admise, soit encore par la conjugaison avec une augmentation de capital en numéraire réalisée en vertu des huitième ou neuvième résolutions, et/ou sous forme d'attribution d'actions gratuites ou d'augmentation de la valeur nominale des actions existantes, soit en combinant les deux opérations ;

**II.** décide que le montant nominal de l'augmentation de capital susceptible d'être réalisée, en vertu de la présente délégation, ne pourra excéder 4 millions d'euros, montant auquel s'ajoutera éventuellement le montant nominal des actions à émettre en supplément pour préserver les droits des porteurs de valeurs mobilières donnant droit à des actions de la société, conformément à la loi ;

**III.** décide que le Conseil d'Administration aura tous pouvoirs avec faculté de subdélégation dans les conditions fixées par la loi, pour mettre en oeuvre la présente délégation à l'effet notamment :

- d'arrêter toutes les modalités et conditions des opérations autorisées et notamment fixer le montant et la nature des réserves et primes à incorporer au capital, fixer le nombre d'actions nouvelles à émettre ou le montant dont le nominal des actions existantes composant le capital social sera augmenté, arrêter la date, même rétroactive, à compter de laquelle les actions nouvelles porteront jouissance ou celle à laquelle l'élévation du nominal portera effet et procéder, le cas échéant, à toutes imputations sur la ou les primes d'émission et notamment celle des frais entraînés par la réalisation des émissions ;
- de décider conformément aux dispositions de l'article L. 225-130 du Code de commerce, que les droits formant rompus ne seront pas négociables et que les actions correspondantes seront vendues, les sommes provenant de la vente étant allouées aux titulaires des droits au plus tard 30 jours après la date d'inscription à leur compte du nombre entier d'actions attribuées ;
- de prendre toutes les dispositions utiles et conclure tous accords afin d'assurer la bonne fin de la ou des opérations envisagées et, généralement, faire tout ce qui sera nécessaire, accomplir tous actes et formalités à l'effet de rendre définitive la ou les augmentations de capital qui pourront être réalisées en vertu de la présente délégation ainsi que procéder à la modification corrélative des statuts.
- la délégation ainsi conférée au Conseil d'Administration est valable pour une durée de vingt six mois à compter de la présente Assemblée, et prive d'effet, à compter de ce jour, toute délégation antérieure ayant le même objet.

## **QUINZIEME RESOLUTION (Plafond global des autorisations d'émission d'actions et de valeurs mobilières donnant accès au capital)**

L'Assemblée Générale, statuant en qualité d'Assemblée Générale extraordinaire, après avoir pris connaissance du rapport du Conseil d'Administration, comme conséquence de l'adoption des dixième, onzième, treizième, et quatorzième résolutions, décide de fixer à 10 millions d'euros le montant nominal maximal des augmentations de capital social, immédiates et/ou à terme, susceptibles d'être réalisées en vertu des autorisations conférées par les résolutions susvisées, étant précisé qu'à ce montant nominal s'ajoutera, éventuellement, le montant nominal des actions à émettre en supplément pour préserver les droits des titulaires de valeurs mobilières donnant droit à des actions de la société, conformément à la loi.

## **SEIZIEME RESOLUTION (Délégation de compétence à l'effet de procéder à l'émission d'actions et/ou d'autres titres donnant accès au capital de la société réservée aux salariés adhérents à un plan d'épargne d'entreprise)**

L'Assemblée Générale, connaissance prise du rapport du Conseil d'Administration, et du rapport spécial des Commissaires aux Comptes :

**I.** délègue au Conseil d'Administration sa compétence à l'effet de procéder à l'augmentation du capital social après la mise en place du plan d'épargne d'entreprise conformément aux dispositions de l'article L. 443-1 du Code du travail, par apport en numéraire, d'un montant nominal maximum de 200 000 €, en une ou plusieurs fois, dans les proportions et aux époques qu'il appréciera ;

**II.** fixe à vingt six mois, à compter de la présente Assemblée Générale, la durée de validité de la présente délégation, conformément au premier alinéa de l'article L. 225-129-2 du Code de commerce ;

**III.** décide de supprimer le droit préférentiel de souscription des actionnaires aux actions nouvelles à émettre, conformément à l'article L. 225-135 alinéa 1 du Code de commerce, pour en réserver la souscription, directement ou par l'intermédiaire d'un fonds commun de placement d'entreprise, aux salariés adhérents à un plan d'épargne d'entreprise de la société, tel que prévu aux articles L. 443-1 et suivants du Code du travail ;

**IV.** délègue au Conseil d'Administration le soin d'arrêter la liste précise des bénéficiaires et les conditions d'ancienneté des salariés exigées pour souscrire à l'augmentation du capital et le nombre d'actions à attribuer à chacun d'eux, conformément à l'article L. 225-138 I alinéa 2 du Code de commerce ;

**V.** décide que, pour la détermination du prix d'émission des actions nouvelles, le Conseil d'Administration devra se conformer aux dispositions de l'article L. 443-5 du Code du travail, ainsi qu'il résulte de l'article L. 225-129-6 du Code de commerce. Le prix de souscription des actions à verser par les bénéficiaires visés ci-dessus ne pourra ni être supérieur à la moyenne des cours cotés aux vingt séances de bourse précédant le jour de la décision du Conseil d'Administration fixant la date d'ouverture de la souscription, ni être inférieur de plus de 20 % à cette moyenne ou de 30 % lorsque la durée d'indisponibilité prévue par le plan en application de l'article L. 443-6 du Code du travail est supérieure ou égale à dix ans ;

**VI.** procéder aux formalités consécutives et apporter aux statuts les modifications corrélatives.

## **DIX SEPTIEME RESOLUTION (Pouvoirs pour formalités)**

L'Assemblée Générale confère tous pouvoirs au porteur d'un original, d'un extrait ou d'une copie du procès-verbal de la présente Assemblée pour effectuer tous dépôts ou formalités nécessaires.

# Renseignements de caractère général concernant le Groupe LAFUMA



# 1. Renseignements de caractère général concernant la société LAFUMA S.A.

**Dénomination sociale :** LAFUMA S.A.

**Siège social :** B.P. 60 - 26140 Anneyron

**Date de création de la Société :** 7 décembre 1990

**Nationalité :** Française

**Forme juridique :** Société Anonyme, régie par les dispositions du Code de Commerce

**Durée :** La société a une durée de vie de 99 ans, et ce à compter de son immatriculation au Registre du Commerce et des Sociétés, le 7 décembre 1990, sauf prorogation ou dissolution anticipée.

**Registre du Commerce et des Sociétés :** RCS Romans B 380 192 807

**Code APE :** 174C

**Lieu où peuvent être consultés les documents et renseignements relatifs à la Société :** Les statuts, comptes et rapports, procès-verbaux d'Assemblées Générales peuvent être consultés au siège social.

## Objet social (article 2 des statuts)

LAFUMA S.A. a pour objet en France et dans tous pays :

- la fabrication et le négoce, sous toutes ses formes, de tous articles, en toutes matières, se rapportant au plein air, au sport, aux loisirs, aux voyages, à la santé, au ménage et à l'ameublement ;
- la prise de tous intérêts et participations dans toutes sociétés ou affaires, sous quelque forme que ce soit, notamment par souscription ou achat de droits sociaux, apports, création de sociétés, etc..., et la gestion de portefeuille de valeurs mobilières et droits sociaux ;
- l'animation des entreprises auxquelles elle est intéressée notamment par l'accomplissement de tous mandats de gestion, administration et direction ;
- l'acquisition, la prise à bail, la mise en valeur et l'exploitation, sous toutes formes, de tous biens et droits mobiliers et immobiliers ;
- la fourniture de services et l'assistance aux entreprises dans les domaines administratifs, financiers, commerciaux, techniques, immobiliers et plus généralement concernant la gestion des entreprises ;
- et d'une façon générale, toutes opérations commerciales, industrielles, immobilières, mobilières et financières se rapportant directement ou indirectement ou pouvant être utiles à cet objet ou susceptibles d'en faciliter la réalisation.

Elle peut agir en tous pays, directement ou indirectement, pour son compte ou celui de tiers, soit seule, soit en association, participation, groupement ou société, avec toutes autres personnes ou sociétés et réaliser sous quelque forme que ce soit les opérations entrant dans son objet.

## Exercice social

Du 1<sup>er</sup> octobre au 30 septembre.

## Droits attachés aux actions (articles 10 et 25 des statuts)

Toutes les actions sont de même catégorie et bénéficient des mêmes droits, tant dans la répartition des bénéfices que dans le boni de liquidation.

Le droit de vote attaché aux actions est proportionnel au capital qu'elles représentent. A égalité de valeur nominale, chaque action de capital donne droit à une voix.

L'Assemblée Générale Extraordinaire du 5 mai 1995 a décidé d'attribuer un droit de vote double à toutes les actions entièrement libérées pour lesquelles il sera justifié d'une inscription nominative, depuis deux ans au moins à compter du 5 mai 1997, au nom du même actionnaire.

En cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfices ou prime d'émission, le droit de vote double est conféré, dès leur émission, aux actions nominatives attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions anciennes pour lesquelles il bénéficie de ce droit.

Toute action convertie au porteur ou transférée en propriété perd le droit de vote double. Néanmoins, le transfert par suite de succession, de liquidation de communauté de biens entre époux, ou de donation entre vifs au profit d'un conjoint ou d'un parent au degré successible, ne fait pas perdre le droit acquis et n'interrompt pas les délais prévus par le Code de Commerce.

Les dividendes et acomptes mis en paiement se prescrivent au terme de cinq ans au profit de l'Etat.

### Paiement des dividendes en actions :

L'Assemblée Générale Ordinaire statuant sur les comptes de l'exercice peut accorder à chaque actionnaire, pour tout ou partie du dividende ou des acomptes mis en distribution, une option entre un paiement en numéraire et un paiement en actions.

## Franchissement de seuils (article 9 des statuts)

Outre les seuils légaux prévus par le Code du Commerce, toute personne physique ou morale, agissant seule ou de concert, qui vient à détenir ou cesse de détenir une fraction égale à 3 % du capital social ou des droits de vote ou à tout multiple de 3 %, est tenue d'en informer la société, dans un délai de quinze jours à compter du franchissement du seuil de participation, par lettre recommandée avec accusé de réception adressée à son siège social en précisant le nombre d'actions et de droits de vote détenus.

A défaut d'avoir été déclarées dans les conditions ci-dessus, les actions excédant la fraction qui aurait dû être déclarée sont privées du droit de vote dans les conditions prévues par la loi, dans la mesure où un ou plusieurs actionnaires détenant 3 % du capital social en font la demande consignée dans le procès verbal de l'Assemblée Générale.

## Rachat par la Société de ses propres actions

*Cf. Résolutions soumises au vote de l'Assemblée Générale Ordinaire (neuvième résolution).*

## Assemblées Générales (articles 18 et 19 des statuts)

Les Assemblées sont convoquées et délibèrent dans les conditions prévues par la loi et les règlements en vigueur.

Tout actionnaire a le droit de participer aux Assemblées Générales ou de s'y faire représenter par un autre actionnaire ou par son conjoint, quel que soit le nombre de ses actions, dès lors que ses titres sont libérés des versements exigibles.

Tout actionnaire peut voter par correspondance au moyen d'un formulaire conforme aux prescriptions réglementaires et dont il n'est tenu compte que s'il est reçu par la société trois jours au moins avant la réunion de l'assemblée.

Toutefois, ce droit est subordonné à l'inscription en compte des actions nominatives et pour les actions au porteur au dépôt aux lieux indiqués dans l'avis de convocation du certificat délivré par l'intermédiaire habilité constatant l'indisponibilité des actions inscrites en compte jusqu'à la date de l'assemblée.

Ces formalités doivent être accomplies cinq jours avant la date de réunion de l'assemblée.

## Répartition des bénéfices (article 24 des statuts)

"Sur les bénéfices de l'exercice, diminués le cas échéant, des pertes antérieures, il est d'abord prélevé :

- cinq pour cent au moins pour constituer le fonds de réserve légale, prélèvement qui cesse d'être obligatoire lorsque ce fonds a atteint le dixième du capital, mais qui reprend son cours si, pour une cause quelconque, cette quotité n'est plus atteinte,
- et toutes sommes à porter en réserve en application de la loi.

Le solde, augmenté du report bénéficiaire, constitue le bénéfice distribuable qui est à la disposition de l'Assemblée Générale pour être réparti aux actions à titre de dividende, affecté à tous comptes de réserves ou reporté à nouveau.

L'Assemblée Générale peut, en outre, décider la mise en distribution des sommes prélevées sur les réserves dont elle a la disposition. En ce cas, la décision indique expressément les postes sur lesquels les prélèvements sont effectués".

L'Assemblée Générale peut, conformément aux dispositions du Code du Commerce accorder à chaque actionnaire pour tout ou partie du dividende mis en distribution ou des acomptes sur dividende, une option entre le paiement en numéraire ou en actions.

## Cession des actions

Aucune clause statutaire ne restreint le transfert des actions.

## 2. Informations prescrites par la loi n°206-387 du 31 mars 2006 relative aux offres publiques d'acquisition

---

1. La structure du capital de la Société est présentée au Chapitre 9 du document de référence.
2. Il n'existe pas de restrictions statutaires :
  - à l'exercice des droits de vote, mais un droit de vote double est accordé aux actions détenues en nominatif depuis 2 ans au moins (article 20 des statuts) ;
  - aux transferts d'actions, celles-ci étant librement négociables, sauf dispositions législatives ou réglementaires en vigueur (article 9 des statuts) ;Il n'a pas été porté à la connaissance de la Société de clauses des conventions en application de l'article L. 233-11 du Code de commerce.
3. Les participations directes ou indirectes dans le capital de la Société dont elle a connaissance en vertu des articles L. 233-7 et L. 233-12 sont présentées au chapitre 9 du document de référence.
4. Il n'existe pas de droits de contrôle spéciaux autres que le droit de vote double accordé sous conditions à certaines actions nominatives tel que décrit au second alinéa.
5. Il n'existe pas de mécanismes de contrôle prévus dans le cadre d'un système d'actionariat du personnel.
6. A la connaissance de la Société, il n'existe pas d'accord entre actionnaires qui peuvent entraîner des restrictions au transfert d'actions et à l'exercice des droits de vote.
7. Les règles applicables à la nomination et au remplacement des membres du Conseil d'Administration sont fixées par l'article 12 des statuts.
8. Les pouvoirs du Conseil d'Administration sont ceux décrits à l'article 14 des statuts.  
En outre, le Conseil d'Administration dispose de délégations données par l'Assemblée Générale Mixte du 25 janvier 2006 en ses résolutions 6 à 12.
9. Il n'existe pas d'accords prévoyant des indemnités pour les membres du Conseil d'Administration ou les salariés (démission ou licenciement) si leur emploi prend fin en raison d'une offre publique.

# 3. Renseignements concernant l'administration et la Direction du Groupe

## Commissaire aux comptes

### DELOITTE & ASSOCIES

81, boulevard Stalingrad - 69100 Villeurbanne  
Siège social : 185 avenue Charles de Gaulle - 92200 Neuilly sur Seine

Représenté par Monsieur Dominique NATALE  
Date de nomination : 2003  
Fin de mandat : 2008 (AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos au 30.09.08)

### GRANT THORNTON

42 avenue Georges Pompidou - 69003 Lyon

Représenté par Monsieur Thierry CHAUTANT  
Date de nomination : 2003  
Fin de mandat : 2008 (AGO statuant sur les comptes de l'exercice clos au 30.09.08)

Honoraires des Commissaires aux comptes et des membres de leurs réseaux pris en charge par le Groupe.

Exercices couverts : 2004-2005 et 2003-2004

## Responsables de l'information

Monsieur Philippe JOFFARD      Président du Conseil d'Administration  
Monsieur Denis NEVORET      Directeur Administratif et Financier

Coordonnées :

LAFUMA SA  
BP 60  
26140 ANNEYRON

Tel : 04 75 31 31 31  
Fax : 04 75 31 57 26

e-mail : [infos-finance@lafuma.fr](mailto:infos-finance@lafuma.fr)  
site web : [www.lafuma.com](http://www.lafuma.com)

# 4. Responsabilité du document de référence

## Attestation du responsable du document de référence

J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent document de référence sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et en comportent pas d'omissions de nature à en altérer la portée.

J'atteste, à ma connaissance, que les comptes sont établis conformément aux normes comptables applicables et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière et du résultat de la société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation, et le rapport de gestion (figurant dans les pages 7 à 123) présente un tableau fidèle de l'évolution des affaires, des résultats et de la situation financière de la société et de l'ensemble des entreprises comprises dans la consolidation ainsi qu'une description des principaux risques et incertitudes auxquels elles sont confrontées.

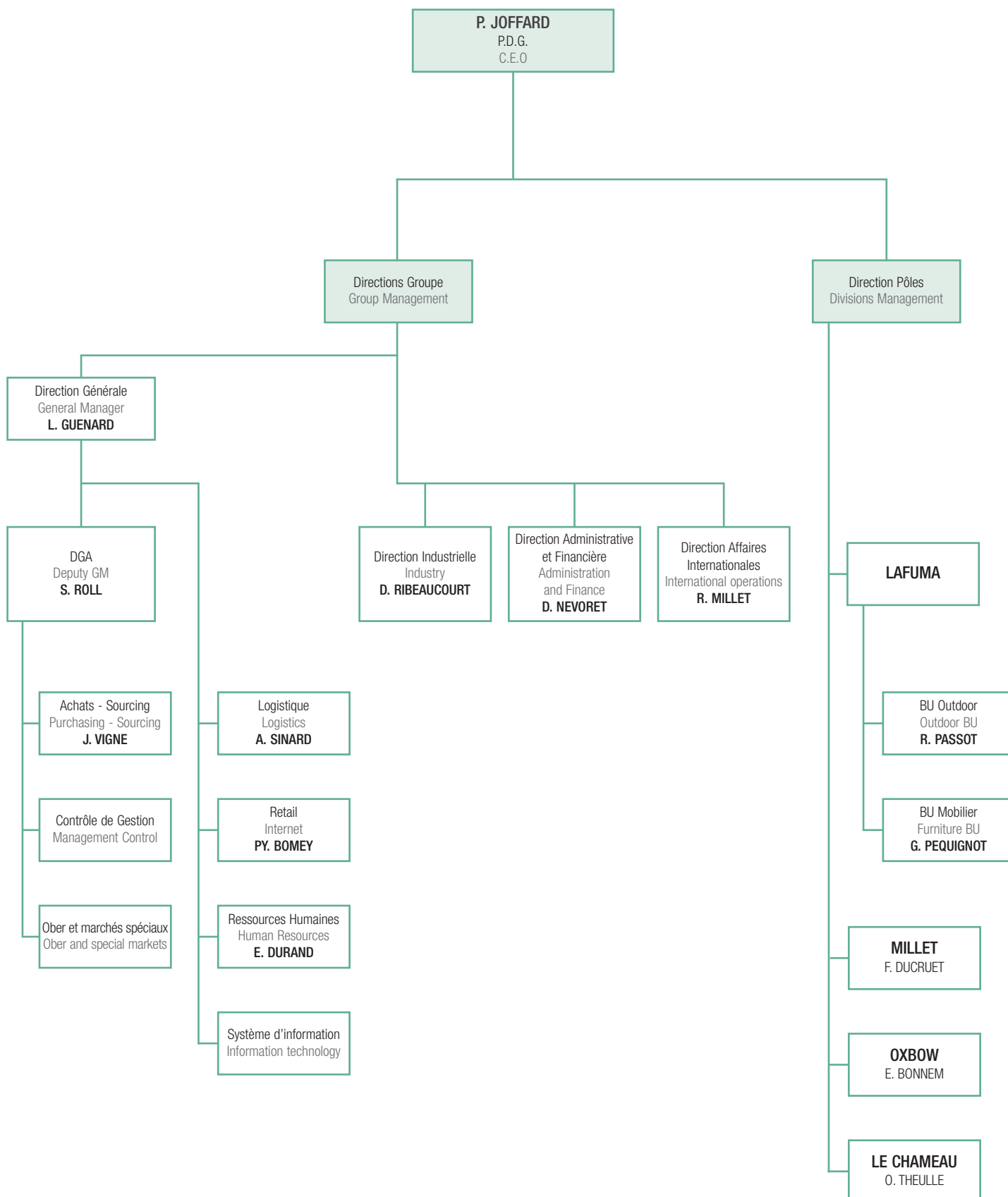
J'ai obtenu des contrôleurs légaux des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle ils indiquent avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes donnés dans le présent document de référence ainsi qu'à la lecture d'ensemble du document.

Anneyron, le 05 février 2008

**Philippe JOFFARD**  
Président du Conseil d'Administration

# 5. Organigramme du Groupe

## Group structure





### Au 30 septembre 2007

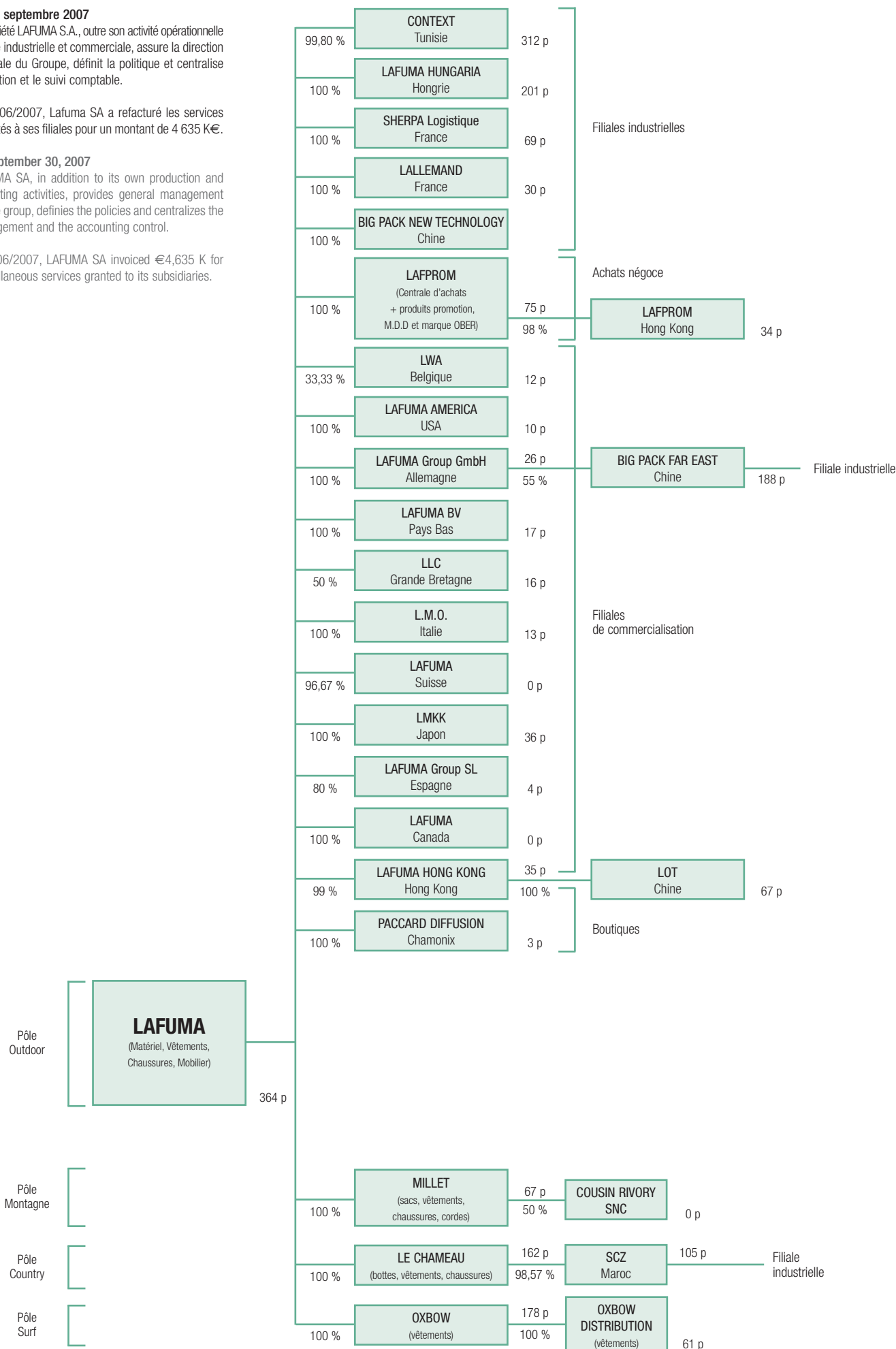
La société LAFUMA S.A., outre son activité opérationnelle propre industrielle et commerciale, assure la direction générale du Groupe, définit la politique et centralise la gestion et le suivi comptable.

En 2006/2007, Lafuma SA a refacturé les services apportés à ses filiales pour un montant de 4 635 K€.

### At September 30, 2007

LAFUMA SA, in addition to its own production and marketing activities, provides general management for the group, defines the policies and centralizes the management and the accounting control.

In 2006/2007, LAFUMA SA invoiced €4,635 K for miscellaneous services granted to its subsidiaries.



# Table de concordance

Conformément à l'annexe I du règlement CE 809/2004.

Afin de faciliter la lecture du rapport annuel enregistré comme document de référence, le tableau ci-dessous renvoie aux principales rubriques de l'article 211-5-2 du règlement général de l'Autorité des Marchés Financiers et aux pages du document de référence correspondantes.

Sections - rubriques	Pages du Document de référence
<b>1. PERSONNES RESPONSABLES</b>	
1.1 Nom et fonction des responsables du document	135
1.2 Attestation des responsables	135
<b>2. NOM ET ADRESSE DES CONTRÔLEURS LEGAUX</b>	<b>135</b>
<b>3. INFORMATIONS FINANCIERES SELECTIONNEES</b>	
3.1 Informations financières historiques	4-5 / 12-19
3.2 Informations financières sélectionnées pour des périodes intermédiaires	NA
<b>4. FACTEURS DE RISQUES</b>	<b>38-41 / 50-51</b>
<b>5. INFORMATIONS CONCERNANT L'EMETTEUR</b>	
5.1 Histoire et évolution de la société	62-63
5.2 Investissements	18-19
<b>6. APERÇU DES ACTIVITES</b>	
6.1 Principales activités	10-21 / 79
6.2 Principaux marchés	12-13 / 18-19 / 80
6.3 Evènements exceptionnels	72
6.4 Dépendance éventuelle	NA
6.5 Position concurrentielle	10-11
<b>7. ORGANIGRAMME</b>	
7.1 Description du groupe et place occupée par l'émetteur	93-115-137
7.2 Liste des filiales importantes de l'émetteur	93-115-137
<b>8. PROPRIETES IMMOBILIERES, USINES ET EQUIPEMENTS</b>	
8.1 Immobilisations corporelles importantes existantes ou planifiées	40-41 / 79-80 / 84-106
8.2 Questions environnementales pouvant influencer l'utilisation des immobilisations corporelles	38-39 / 50-51
<b>9. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIERE ET DU RESULTAT</b>	
9.1 Situation financière	68-69 / 100-101
9.2 Résultat d'exploitation	66-67 / 96-97
<b>10. TRESORERIE ET CAPITAUX</b>	
10.1 Capitaux de l'émetteur	68-69 / 86 / 100-101 / 108-109
10.2 Source et montant des Flux de trésorerie	70-71
10.3 Conditions d'emprunt et la structure financière	68-69 / 88-90 / 100-101 / 110 / 113
10.4 Informations concernant toute restriction à l'utilisation des capitaux	NA
10.5 Sources de financement attendues	39
<b>11. RECHERCHE ET DEVELOPPEMENT, BREVETS, LICENCES</b>	<b>18-19 / 38-39</b>
<b>12. INFORMATION SUR LES TENDANCES</b>	<b>12-17 / 28-29</b>
<b>13. PREVISION OU ESTIMATION DU BENEFICE</b>	<b>NA</b>
<b>14. ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE, DIRECTION GENERALE</b>	
14.1 Organes d'administration et de direction	30-37 / 136
14.2 Conflits d'intérêts au niveau des organes d'administration, de direction	36-37
<b>15. REMUNERATION ET AVANTAGES DES PERSONNES VISEES AU POINT 14.1</b>	
15.1 Montant de la rémunération versée et avantage en nature	36-37 / 80 / 103
15.2 Montant total des sommes provisionnées ou constatées aux fins du versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages	77 / 87 / 103

**Sections - rubriques****Pages du  
Document de référence****16. FONCTIONNEMENTS DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION**

16.1 Date d'expiration des mandats actuels	30-35
16.2 Contrats de service liant les membres des organes d'administration, de direction	36-37
16.3 Informations sur le comité de l'audit et le comité de rémunération de l'émetteur	34-35
16.4 Déclaration de conformité aux régimes de gouvernement d'entreprise	34-35

**17. SALARIES**

17.1 Effectifs	5 / 22-23 / 79-80 / 112 / 137
17.2 Stock-options	54-57 / 86-87
17.3 Accord prévoyant une participation des salariés dans le capital de l'émetteur	NA

**18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES**

18.1 Actionnaires détenant plus de 3% du capital social ou des droits de vote	52-55
18.2 Existence de droits de vote différents	52-55 / 132-134
18.3 Contrôle de l'émetteur	52-55
18.4 Accord connu de l'émetteur dont la mise en œuvre pourrait entraîner un changement de contrôle de la société	NA

**19. OPERATIONS AVEC DES APPARENTES****91****20. INFORMATIONS FINANCIERES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIERE ET LES RESULTATS DE L'EMETTEUR**

20.1 Informations financières historiques	12-13 / 18-21 / 66-92 / 96-116
20.2 Informations financières pro-forma	NA
20.3 Etat financiers annuels (comptes sociaux et comptes consolidés)	66-92 / 96-116
20.4 Vérification des informations financières historiques annuelles	94 / 117-119
20.5 Date des informations financières vérifiées	72
20.6 Informations financières intermédiaires et autres	NA
20.7 Politiques de distribution des dividendes	98-99
20.8 Procédures judiciaires et d'arbitrage	38-39
20.9 Changement significatif de la situation financière ou commerciale	NA

**21. INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES**

21.1 Capital social	52-57
21.2 Acte constitutif et statuts	132-133

**22. CONTRATS IMPORTANTS****38-39****23. INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DECLARATIONS D'EXPERTS ET DECLARATIONS D'INTERETS****10-11****24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC****60-61****25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS****78-79 / 96-97 / 115**











# lafuma groupe

## EXERCICE 2006-2007

Sur fond de marché difficile par son contexte météorologique, le Groupe présente un exercice qui en a maîtrisé les principales contraintes et engagé les éléments de croissance de demain.

Avec un chiffre d'affaires en hausse de 3,1 %, dont 8,1 % à l'International, les résultats sont en baisse de 2,9 % en opérationnel courant et de 32,4 % après impôts.

Nous retiendrons ces principaux éléments d'analyse :

- La baisse provient principalement de LAFUMA et de MILLET qui ont été les 2 marques les plus affectées par les conditions météorologiques défavorables et par des retards de livraisons dont on estime l'impact cumulé à 4 M€ de chiffre d'affaires.

LAFUMA améliore légèrement son résultat opérationnel à - 2,5 % vs - 2,7 %, quand MILLET, dans un contexte difficile, réalise une marge opérationnelle de + 7,7 % à comparer à + 10,6 % en 2006. On soulignera pour LAFUMA une provision pour frais de restructuration de 0,9 M€.

- Le bon retour de LE CHAMEAU en chiffre d'affaires (+ 11,5 %) et en profitabilité d'exploitation (5% vs 1,6 %), et le maintien de la croissance d'OXBOW en activité (+ 9,8 %) comme en résultat (11,1 % vs 12,6 %) en comparaison du niveau de ses investissements.

- Le calendrier d'ouverture de nos 8 nouveaux magasins sur le second semestre de l'exercice a pénalisé d'environ 600 K€ le résultat opérationnel entre les frais de lancement et d'investissement.

- À l'International, les frais d'exploitation ont augmenté de 650 K€ en considérant qu'une large part peut être assimilée à des investissements pour l'avenir du Groupe.

Cela est à mettre en parallèle d'une croissance de 8,1 % à l'export avec des résultats financiers particulièrement encourageants comme ceux de notre filiale chinoise qui atteint l'équilibre dès son 2<sup>ème</sup> exercice et la croissance de 17 % du profit net de notre filiale anglaise.

### Perspectives

Tout en abordant avec prudence ce début d'exercice, nous constatons une croissance de notre carnet de commandes, en parallèle de tensions sur les marges qui nous ont amenés à engager un plan de restructuration sur LAFUMA et de maîtrise des frais dans l'ensemble des pôles. Ces mesures ont pour objectif de favoriser l'amélioration des fondamentaux financiers du Groupe tout en maintenant un niveau d'investissements correspondant à nos ambitions de développement.

## FISCAL YEAR 2006-2007

The market situation proved difficult due to weather conditions. Nevertheless, results posted by the Group reflect both its control over the main difficulties and action plans implemented for future growth.

With total sales up 3.1%, including increases in international sales of 8.1 %, current operating income dropped 2.9 % and after-tax net income was down 32.4 %.

The year in review highlights the following:

- Decreases were posted mainly by Lafuma and Millet; sales for the 2 brands were hit hardest by unfavorable weather conditions and by delivery delays; the combined impact was estimated at €4m in sales.

Lafuma slightly improved its operating profits, at - 2.5 % versus - 2.7 %. Millet posted operating profits of + 7.7 % compared to + 10.6 % in 2006 in spite of a difficult market context. Also note Lafuma included a restructuring provision of €0.9m.

- The turnaround in sales for Le Chateau (+ 11.5 %) and in operating margins (5% versus 1.6 %), and the steady growth of Oxbow sales (+ 9.8 %) and profits (11.1 % versus 12.6 %) in comparison to its investments.

- Our 8 new store openings over the second half of the fiscal year had a negative impact of about €600k on operating profits between launching and investment expenses.

- Our international business was impacted by operating expenses, up €650k, a large portion of which can be considered as investments for the future of the Group.

This can be viewed in the light of growth posted in export sales of 8.1 % with particularly encouraging financial results, e.g. our Chinese subsidiary broke even in only its 2<sup>nd</sup> FY of existence and our English subsidiary experienced 17% growth in net profits.

### Outlook

Although we are prudent in this fiscal year start, we noted both growth in our order book and pressure on our margins. This has led us to implement a restructuring plan for Lafuma and firmer control over expenses in all of the divisions. These measures are aimed at forging improvements in our fundamentals while at the same time staying the course with investment levels needed to reach development objectives.