



## Communiqué de presse

Paris, le 27 mars 2007

### Hausse des résultats de plus de 20 % Une année de fort développement

#### Éléments de résultats et de bilan

(en M€)	2005	2006	Variation
Chiffre d'affaires net	60,5	72,7	+20 %
EBITDA*	6,3	8,0	+27 %
en % CA	10,4 %	11,0 %	
Résultat opérationnel courant	4,1	4,9	+20 %
en % CA	6,7 %	6,7 %	
Résultat opérationnel	4,6	5,7	+24 %
en % CA	7,6 %	7,8 %	
Résultat net consolidé	2,7	3,3	+20 %
en % CA	4,5 %	4,5 %	

Fonds propres	19,5	22,9	-
Dette financière nette	17,7	16,7	-
Trésorerie	5,7	8,8	-

\* EBITDA = résultat opérationnel courant + dotations aux amortissements et provisions nettes de reprises

Léon de Bruxelles a ouvert à son enseigne 7 nouveaux restaurants en 2006 (pour un total de 43 restaurants sous l'enseigne en fin d'année), et améliore ses niveaux de rentabilité et sa capacité financière.

#### Dynamisme de l'activité

A **périmètre constant**, le chiffre d'affaires progresse de **7,5 %**. Le chiffre d'affaires consolidé progresse de 20 %. Il intègre le rachat de 6 restaurants dont 5 Bodegon, la création de 2 nouveaux restaurants à Mantes et Villeparisis, et la cession d'un restaurant non stratégique. Léon de Bruxelles a servi sur l'année 4,2 millions de repas.

#### Développement et rentabilité

Dans cette année de fort développement, la rentabilité reste forte et dépasse celle de 2005. Le **résultat opérationnel** augmente plus vite que le chiffre d'affaires, à 5,7 M€ contre 4,6 M€ en 2005, soit une **progression de +24 %**.

Hors éléments non récurrents, le résultat opérationnel courant progresse de 20 %.

#### Maîtrise du financement

Malgré un niveau élevé d'investissements, nets de cession, représentant 10,9 M€, le **ratio d'endettement** s'est fortement amélioré, passant de 0,91 au 31/12/2005 à **0,73 au 31/12/2006**.

## **Une année clé pour le développement**

Avec l'ouverture à son enseigne de Saint-Étienne (42) le 19 mars dernier, Léon de Bruxelles réalise 9 ouvertures depuis décembre 2005 et atteint avec un an d'avance son objectif, affiché en mars 2005, de réaliser entre 8 et 10 ouvertures avant fin 2008.

Ces récents développements confortent la croissance future du groupe, car ils démontrent :

- la capacité de Léon de Bruxelles à **transformer et valoriser des restaurants existants**, en maîtrisant coûts et délais, avec des rendements immédiatement positifs. La fréquentation moyenne des Bodegon a ainsi été multipliée par deux après transformation.
- le bien fondé de la stratégie de développement avec un **nouveau bâtiment solo**, conçu pour le confort des clients et la mise en valeur des produits. Ici encore, le succès est au rendez-vous, avec une fréquentation de plus de 350 couverts par jour sur les 6 premiers mois. C'est sur ce concept performant que Léon de Bruxelles appuiera ses prochaines créations de restaurants.

## **Les bases pour une poursuite de la croissance**

Les développements de 2006 ont contribué au résultat dès la première année, et posent les bases d'une croissance régulière pour les années à venir. Léon de Bruxelles poursuivra sa politique d'ouvertures, prioritairement en périphérie des grandes villes.

**Le nombre d'ouvertures prévues à ce jour est de 3 en 2007, et 5 en 2008.**

### **PROCHAINS RENDEZ-VOUS :**

Chiffre d'affaire du 1<sup>er</sup> trimestre, le 26 avril 2007

Assemblée générale des actionnaires, le 20 juin 2007

**[www.leon-de-bruxelles.fr](http://www.leon-de-bruxelles.fr)**

*Code Isin : FR 0000034951 - Reuters : LEOB.PA - Bloomberg : LEON FP*

### **CONTACTS**

---

#### **LEON DE BRUXELLES**

Jean-Pierre Bloch

Tél : 01 55 61 24 00

[www.leon-de-bruxelles.fr](http://www.leon-de-bruxelles.fr)

#### **CALYPTUS**

Mathieu Calleux

Tél : 01 53 65 37 91

[mathieu.calleux@calyptus.net](mailto:mathieu.calleux@calyptus.net)