

**RAPPORT D'ACTIVITE SEMESTRIEL**  
**30 septembre 2010**

# Organes de Direction et de Contrôle

## CONSEIL DE SURVEILLANCE

Christian HAAS

*Président du Conseil de Surveillance*

Bruno MONTMERLE

*Vice-président du Conseil de Surveillance*

COMIR, représentée par Charles BAUR

*Membre du Conseil de Surveillance*

Philippe CHOPPIN DE JANVRY

*Membre du Conseil de Surveillance*

Jean-Claude LAMBERT

*Membre du Conseil de Surveillance*

COMPAGNIE DU BOIS SAUVAGE, représentée par

Guy PAQUOT

*Membre du Conseil de Surveillance*

SOPARCIF, représentée par Jean-David HAAS

*Membre du Conseil de Surveillance*

## COMITE D'AUDIT

Philippe CHOPPIN DE JANVRY

*Président du Comité d'Audit*

Christian HAAS

*Membre du Comité d'Audit*

SOPARCIF, représentée par Jean-David HAAS

*Membre du Conseil d'Audit*

## COMITE DES REMUNERATIONS

Bruno MONTMERLE

*Président du Comité des Rémunérations*

Christian HAAS

*Membre du Comité des Rémunérations*

## DIRECTOIRE

Thierry VILLOTTE

*Membre et Président du Directoire*

Stéphane ZANCHET

*Membre du Directoire*

## COMITE DE DIRECTION

Thierry VILLOTTE

*Membre et Président du Directoire*

Stéphane ZANCHET

*Membre du Directoire*

Sylvie MASSAS

*Retail & GMS France*

Stéphane de BERGEN

*Marketing Produits*

Bénédicte GUILLO

*Achats & Sourcing*

Philippe LASSAUX

*Secrétariat Général*

Emmanuel LECOMTE

*Industrie Couverts*

Jean-Thomas MEYER

*Sous-Traitance Industrielle*

Christine POURCELOT

*Marketing Opérationnel*

Antoine de REMUR

*CHR & International*

Philippe RENELLEAU

*Sous-Traitance Industrielle*

Christian VAN BOXSOM

*Industrie Couverts*

## COMMISSAIRES AUX COMPTES

PTBG

*Représentée par Alain PREEL*

KPMG

*Représentée par Jean-Marc DISCOURS*

## 1. COMMENTAIRES SUR L'ACTIVITE

Le chiffre d'affaires consolidé au 30 septembre 2010 ressort en hausse de 4.7% à 38.7M€.

### 1.1 Arts de la Table

#### 1.1.1 Faits marquants

L'activité d'arts de la table a enregistré des performances satisfaisantes, à l'exception des ventes aux détaillants multimarques et aux grands magasins. Les ventes aux professionnels de l'hôtellerie et de la restauration ont retrouvé le chemin de la croissance, bénéficiant de la sortie de nouveaux produits.

Au cours du premier semestre, l'activité retail en France a été principalement touchée par:

- Un retrait de la liste de mariage chez l'ensemble des partenaires de Guy Degrenne sur ce segment de marché ;
- Les journées de grèves ;
- Les fermetures de deux points de vente BHV, et d'un point de vente Printemps décidées par les enseignes partenaires.

La problématique liste de mariage fait l'objet d'une analyse en profondeur qui se traduit par un plan d'action orientée sur les axes suivants :

- Présentation d'une nouvelle collection de modèles de porcelaine « liste » en janvier 2011 ;
- Reformatage complet de l'offre mariage ;
- Formation du personnel des boutiques mariage des grands magasins sur le nouveau package d'offre « liste ».

Les magasins d'usine ont par ailleurs enregistré une hausse de 10% du chiffre d'affaires sur la première moitié de l'exercice.

En GMS, le chiffre d'affaires progresse de 7.5%, malgré le recul du principal distributeur historique du groupe dans ce secteur d'activité. Les ventes en grandes surfaces spécialisées se développent conformément aux objectifs fixés en début de période, positionnant ce segment comme relais de croissance pour la division GMS.

Le CHR progresse de 11.9% sur le semestre. La tendance est similaire tant en France, qu'à l'export.

L'activité de cash and carry reste en croissance de 7% sur le semestre.

Le retail à l'international affiche un retard dans son plan de développement, principalement sur les zones Moyen Orient et Caraïbes.

### 1.1.2 Perspectives

#### Perspectives commerciales

*Le déploiement de l'activité commerciale de Guy Degrenne sur Internet*

Guy Degrenne a procédé au lancement de son activité commerciale sur le web le 5 novembre 2010. Cette activité s'organise autour :

- D'un site marchand géré et conçu par la marque ;
- De plusieurs sites partenaires de références, dans un cadre de distribution sélective.

Ces développements permettront de faire croître le chiffre d'affaires du groupe et de l'ensemble de ses partenaires, qu'ils exploitent des points de vente physique ou e-commerce.

Le développement de la franchise s'est poursuivi avec l'ouverture début octobre de Bercy2, de Versailles et de La Roche sur Yon.

Des négociations bancaires sont en cours avec des candidats pour deux points de vente à Paris intra-muros, et la recherche de locaux est en cours pour trois points de vente en province.

*L'accélération de la mise en synergie des actions de développement Retail et CHR*

Les partenaires Retail de Guy Degrenne dans les Caraïbes et en Corée du Sud ont conclu un contrat de développement de l'activité hôtellerie-restauration sur leurs zones respectives.

*L'accroissement des opérations de communication sur le 2<sup>ème</sup> semestre de l'exercice*

Afin d'accompagner la forte saisonnalité caractéristique des trois derniers mois de l'année civile, Guy Degrenne met en œuvre un plan de communication ambitieux :

- Plan de communication radio : 324 spot sur 9 radios nationales, du 4 au 8 décembre 2010 ;
- Accompagnement en communication locale des franchisés sur leur zone de chalandise ;
- Distribution en ISA (imprimé sans adresse) de 350 000 mini-catalogues dans la zone de chalandise de 5 boutiques, entre le 22 et le 26 novembre ;

- Vitrine Guy Degrenne au Galeries Lafayette Haussmann de décembre 2010 à fin janvier 2011 et présence sur les catalogues de fin d'année des Galeries Lafayette ;
- Intensification des campagnes d'e-mailings.

## **1.2 Sous-Traitance**

L'activité de sous-traitance a enregistré une forte reprise retrouvant ses niveaux d'avant-crise.

L'activité de sous-traitance a enregistré une très forte progression en septembre (+32%). Sur 6 mois le chiffre d'affaires progresse de 27%.

## 2. Risques de liquidité

Au 30 septembre 2010, la liquidité du groupe Guy Degrenne peut être approchée par les agrégats suivants :

En M€	Au 30 septembre 2010				Au 30 septembre 2009				Au 31 mars 2010 (retraité)			
	Total	Dont MT à un an au plus	Dont MT à plus d'un an	Découvert bancaire	Total	Dont MT à un an au plus	Dont MT à plus d'un an	Découvert bancaire	Total	Dont MT à un an au plus	Dont MT à plus d'un an	Découvert bancaire
Dettes Financières	23,9	1,8	13,2	9,0	28,4	1,8	4,1	22,5	20,9	1,7	13,8	5,5
- Trésorerie	0,9				0,8				1,2			
= Dettes Nettes	22,9				27,6				19,7			
Provisions	2,2				2,2				2,2			
M BA	0,8				- 0,5				2,1			
Flux Trésorerie Exploitation	- 0,3				4,4				4,5			

Au 30 septembre 2010, 62,3% (contre 73,7 % au 31 mars 2010) des dettes financières sont des dettes à moyen terme, pour 37,7% (contre 26,3% au 31 mars 2010) de dettes à court terme. Ces lignes court terme ont fait l'objet d'un renouvellement semestriel ou annuel après examen par les comités de crédit de chaque banque. Toutefois conformément à l'article 60 de la loi bancaire, ces crédits peuvent être dénoncés par les banquiers sous réserve d'un préavis de 60 jours. Les contrats de crédit attachés à ces dettes ne comportent aucune clause de remboursement anticipée fondée sur des ratios financiers (covenants) mais sont garanties par des nantissements sur titres ou sur fonds de commerce.

La variation de la dette moyen terme au 30 septembre 2010 par rapport au 30 septembre 2009 s'explique par la signature d'un contrat de crédit moyen terme en pool de 10 M€ avec les trois principaux banquiers du groupe (LCL, CIC et Société Générale). La mise en place de ce crédit moyen terme s'est réalisée par la consolidation en particulier de crédits de campagne dont le remboursement partiel était demandé au 30 septembre 2009. Les principales dispositions de ce crédit sont les suivantes :

- Montant : 10M€
- Durée : 5 ans
- Garanties : nantissement sur la marque et caution OSEO

- Agent : Société Général
- Taux : Euribor 3 mois + 1.75%
- Coût de la caution OSEO : 1%
- Covenant :
- Le ratio défini ci-dessous doit être inférieur ou égal à 1 ;
- Ratio Dettes financières nettes consolidées / Situation nette comptable consolidée de l'emprunteur ;
- Dettes financières nettes consolidées = dettes à moyen et long terme contractées auprès des banques et autres créanciers, hors obligations convertibles souscrites par les associés de l'emprunteur, ainsi que les découverts bancaires, l'affacturage, les cessions Dailly et les effets escomptés non échus – le montant des disponibilités et placements financiers ;
- Situation nette comptable consolidée = capitaux propres augmentés des émissions d'ORA, écarts de conversion passifs – non-valeurs (frais d'établissement, charges à répartir sur plusieurs exercices, prime de remboursement des obligations), écarts de conversion actif, dividendes versés ;
- Au 30 septembre 2010, le ratio ci-dessus s'établit à 0.49.

# Déclaration du Responsable du Document de Référence

J'atteste qu'à ma connaissance, les comptes consolidés résumés pour le semestre écoulé 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 que le rapport semestriel d'activité présente un tableau fidèle des événements importants survenus pendant les six premiers mois de l'exercice, de leur incidence sur les comptes semestriels, des principaux risques et des principales incertitudes pour les six mois restants de l'exercice, ainsi que des principales transactions entre les parties liées.

Fait à Paris,  
Le 30 novembre 2010

Thierry VILLOTTE, Président du Directoire