



## Des résultats 2007 marqués par la faiblesse du dollar et une activité européenne en phase de relance

M€ – IFRS – au 31 décembre Résultats audités	2007	2006
<b>Chiffre d'affaires</b>	<b>47,14</b>	47,20
<b>Résultat opérationnel</b>	<b>2,61</b>	4,79
<b>Résultat avant impôt</b>	<b>2,56</b>	4,69
<b>Résultat net</b>	<b>1,22</b>	4,23
<b>Résultat net part du Groupe</b>	<b>0,87</b>	3,61

Passat a réalisé, en données révisées après audit, un chiffre d'affaires consolidé 2007 de 47,14 M€, montant quasiment stable par rapport à 2006.

A dollar constant, le chiffre annuel progresse de 3% et s'établit à 48,61 M€.

L'évolution du résultat net intègre notamment :

- un effet de change défavorable de l'ordre de 0,46 M€
- les pertes engrangées en Espagne et au Portugal, en cours de restructuration
- en France, une augmentation de la masse salariale et des amortissements consécutive à la politique d'investissement et de relance

### Résultats par zones de marché

#### France : une situation de marché évolutive

En France, le Groupe enregistre les effets d'une situation de marché changeante.

Conjoncturellement le niveau d'activité a été en partie impacté par des effets météo qui ont pesé sur les performances des gammes de produits jardinage/bricolage durant l'été et par la baisse ponctuelle des ventes dans la Grande Distribution au quatrième trimestre 2007.

Une situation concurrentielle nouvelle a impacté certaines marges et charges d'exploitation, notamment salariales, afin de stimuler les actions commerciales et de fidéliser les équipes dans contexte de concurrence accrue.

Les investissements Marketing et de modernisation du parc vidéos (mise en place de nouveaux formats de corners vidéos) ont été maintenus à un rythme soutenu.

Sur l'ensemble de l'exercice 2007, le résultat opérationnel en contribution au Groupe s'élève à 0,25 M€ et le résultat net ressort à l'équilibre.

#### Espagne-Portugal : un exercice de transition

La réorganisation des structures espagnole et portugaise n'a pas permis au Groupe de développer leurs ventes sur l'exercice écoulé.

Le plan de redressement des deux structures a généré des coûts de restructuration, qui s'élèvent à 125 K€ à la fin de l'exercice 2007.

Le résultat net ressort à (1,1) M€ contre (0,3) M€ en 2006.

Les deux filiales sont aujourd'hui réorganisées : l'offre commerciale a été rationalisée et les nouvelles équipes managériales sont opérationnelles.

## Etats-Unis : des performances solides pénalisées par une parité euro/dollar défavorable.

Aux Etats-Unis, des conditions climatiques favorables aux commandes de la bûche d'entretien et de nouveaux référencements significatifs des deux produits de la gamme américaine ont permis au Groupe de réaliser des performances appréciables sur la nouvelle saison commerciale 2007/2008.

A dollar constant, le périmètre américain enregistre un chiffre d'affaires de 21,80 M\$ en progression de 17,5%, un résultat opérationnel en hausse de 48,5% et un résultat net en hausse de 50,7% par rapport à 2006. Ce résultat inclut une indemnité de 900 K\$ reçue au titre d'un litige remporté par CSL.

En euros, la croissance du chiffre d'affaires n'est plus que de 3,4% et celle du résultat opérationnel de 3,7% par rapport à 2006. En raison des effets impôts, réduits en 2006, le résultat net ressort en baisse de 20,3%.

Ces résultats intègrent le coût d'amortissement du brevet de la bûche d'entretien, acquis cette année par la filiale américaine CSL.

Passat USA a par ailleurs porté sa participation dans cette filiale à hauteur de 91% contre 75% précédemment.

Au global, Le résultat opérationnel du Groupe ressort à 2,61 M€ en 2007 contre 4,79 M€ en 2006. Avec un IS de 1,34 M€ contre 0,46 M€ en 2006, le résultat net consolidé du Groupe s'établit à 1,22 M€ contre 4,23 M€ l'année précédente.

## Une structure financière solide

Le bilan du Groupe demeure solide avec une trésorerie nette de 1,4 M€.

## Dividende

Afin de maintenir un niveau élevé d'investissement pour consolider ses positions de leader, Passat a décidé de ne pas procéder à une distribution de dividende au titre de cet exercice.

## Perspectives

Sur le début de l'année, Passat a enregistré des succès commerciaux significatifs.

En France, le niveau encourageant de l'activité sur les points de vente sera à confirmer sur l'ensemble de l'année. Dans ce contexte, le Groupe poursuivra ses actions en vue de restaurer ses marges.

En Europe, le premier semestre 2008 devra donner les pleins effets des restructurations espagnole et portugaise. A ce titre, le Groupe vient de signer de nouveaux contrats commerciaux avec les centrales Leroy Merlin et Carrefour.

Bien que le nouvel exercice s'ouvre dans un contexte encore marqué par la faiblesse du dollar face à l'euro, l'exercice est également bien engagé aux Etats-Unis. Suite à l'acquisition du brevet de la bûche d'entretien, Passat enregistrera le plein effet des économies de royalties et bénéficiera du transfert de « know-how ».

Dans un contexte conjoncturel incertain, l'objectif prioritaire de Passat sera d'améliorer ses niveaux de rentabilité et de renforcer ses positions en France et à l'international.

---

### Le Groupe PASSAT, en bref...

*Passat est le leader européen de la vente assistée par image.*

*Le Groupe propose aux grandes chaînes de distribution en France de véritables espaces de vente clé en main (corners vidéo). Grâce à son parc d'appareils vidéo, Passat vend des produits inédits et grand public répartis en 8 gammes distinctes.*

*Avec sa grande expérience de la grande distribution, Passat dispose aujourd'hui d'une position confortable pour négocier avec des partenaires étrangers. Le Groupe Passat est constitué de : Passat S.A.(France), Passat Espagne, Passat Portugal, et Passat USA.*

*Les titres sont cotés sur le compartiment C d'Euronext Paris*

Code ISIN : FR0000038465 - Code Bloomberg : PASS FP- Code Reuters : PASS.PA



---

### VOS CONTACTS

Jean-Camille RAYMOND  
Directeur Général Délégué

Tél. : 01 34 48 33 33  
[jcraymond@Passat.fr](mailto:jcraymond@Passat.fr)



Gilles BROQUELET  
Relations Investisseurs  
Guillaume BEUVE  
Relations presse  
Tél. : 01 46 37 59 36  
[gbroquelet@capvalue.fr](mailto:gbroquelet@capvalue.fr)