



Renforcement des perspectives de croissance :

- Croissance continue en France
- Restructuration des filiales européennes
- Perspectives favorables aux USA

Conformément aux dispositions AMF d'octobre 2006, le Groupe Passat publie dans les deux mois suivant la fin du premier semestre 2007 un rapport semestriel purement narratif.

Le groupe PASSAT a réalisé au 1^{er} semestre 2007 un chiffre d'affaires consolidé de 18,51 M€, en progression de 2% par rapport au premier semestre 2006.

France : une année pleine de croissance continue

En France, PASSAT est en ligne avec ses objectifs de performance et réalise son 4^{ème} trimestre consécutif de hausse de chiffre d'affaires. Malgré des conditions météorologiques peu favorables pour la gamme jardinage/bricolage et un secteur vente par correspondance et téléachat toujours en retrait, les ventes semestrielles progressent de 2,9%.

La dynamique des ventes observée notamment sur le parc de corners vidéo résulte de plusieurs facteurs :

- une politique commerciale volontariste renforçant la présence commerciale du Groupe auprès des grandes centrales,
- le maintien d'un rythme d'innovation soutenu,
- l'émergence de nouveaux concepts de corners-vidéos multi-formats aux performances commerciales avérées.

Les progrès et les économies substantiels réalisés depuis le début de l'année ont amené la société à procéder à des réajustements salariaux afin de valoriser les efforts réalisés par les différentes équipes, et à les impliquer à long terme dans les enjeux de notre activité.

Europe : restructuration des filiales conforme au plan de marche

Conformément à sa stratégie annoncée en début d'année, le Groupe concentre ses efforts sur l'international et compte s'appuyer sur la dynamique retrouvée en France pour relancer les filiales européennes.

La réorganisation des structures espagnole et portugaise sur la base du modèle français s'achèvera à l'issue de l'exercice 2007.

Le chiffre d'affaires semestriel s'élève à 1,11 M€, en très légère croissance par rapport au 1^{er} semestre 2006.

Les nouveaux managers clés de l'établissement portugais sont opérationnels, et les premiers chiffres de l'été laissent entrevoir une progression des ventes. Les résultats à fin juin restent négatifs, en raison de l'effet volume.

Passat Espagne a vu sa structure profondément remaniée sur l'été, avec le déménagement de cette filiale de Valls (Catalogne) à Madrid. Ce transfert nous rapproche considérablement de nos clients et des centres de décision des centrales d'achat, et nous permet d'améliorer notre efficacité commerciale et logistique. La nouvelle structure est déjà opérationnelle, avec une structure administrative redimensionnée, et une équipe commerciale redynamisée. Cette phase de restructuration est destinée à ramener cette filiale au-delà du seuil de rentabilité à brève échéance.

USA : renforcement des bases commerciales

Aux USA, le chiffre d'affaires semestriel ressort en baisse de 5,6% en raison d'un retour de marchandises plus important que prévu au deuxième trimestre. Il convient de rappeler que l'activité du 1^{er} semestre n'est pas significative (généralement 8% du chiffre d'affaires annuel réalisé sur cette zone) en raison de la très forte saisonnalité de nos produits. La rentabilité de la période est donc peut représentative de l'activité.

Sur le deuxième trimestre, le Groupe a poursuivi ses efforts commerciaux et a enregistré des avancées significatives :

- Les négociations entamées avec la centrale ayant déréférencé le gant anti-chaaleur en 2006 ont abouti à un redémarrage des ventes pour la saison 2007-2008.
- Le Groupe a acquis, par sa filiale américaine CSL, le brevet de la bûche d'entretien, sur lequel il payait précédemment des royalties. Disposant d'un potentiel de douze années d'exploitation de ce brevet, PASSAT compte accélérer, dès la saison prochaine, la pénétration commerciale de la bûche d'entretien. Le référencement d'un produit complémentaire (allume-feu) a déjà été obtenu dans plus de 2000 magasins Wall-Mart.

PASSAT USA a par ailleurs acquis début juillet 10% complémentaires du capital de CSL portant sa participation de 75% à 85%.

Dans cette période, l'effort a également porté sur l'amélioration du suivi administratif et commercial.

Perspectives

Les avancées obtenues au cours de ce premier semestre sont les premiers résultats des actions engagées depuis 2006 et poursuivies très activement sur le second semestre.

Le Groupe entend confirmer, voire améliorer, ses performances françaises, et 2007 sera également l'année de la finalisation de la réorganisation des filiales européennes.

Aux Etats-Unis, PASSAT prépare sur ces nouvelles bases la prochaine campagne qui débutera en octobre prochain.

Le Groupe poursuit parallèlement ses efforts d'amélioration des marges.

Le Groupe présentera ses résultats semestriels le 23 octobre 2007.

Le groupe PASSAT, en bref...

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

Son succès réside dans une approche marketing structurée lui permettant de commercialiser des produits inédits et pré-testés.

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 grand public répartis en 8 gammes.

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'Eurolist by 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



Gilles BROQUELET
Relations Investisseurs
Guillaume BEUVE
Relations presse
Tél. : 01 46 37 59 36
gbroquelet@capvalue.fr