



Communiqué de presse

Paris, 14 février 2019

Chiffre d'affaires de l'exercice 2018

	2018	2017	Variation en %
Chiffre d'affaires en M€	208,3	231,8	-10,1% ¹
Zones géographiques			
France	78,3	92,9	-15,7%
International	130,0	139,0	-6,4%
Activités			
Dermo-cosmétique	96,8	106,1	-8,7%
Capillaire	106,2	118,2	-10,1%
Parfums	5,2	7,5	-30,1% ²

¹Recul de 8,9% à taux constants

²Les parfums Caron ont été cédés en octobre 2018

Le Groupe clôture l'exercice 2018 avec un chiffre d'affaires de 208,3 M€, en repli de 10,1% à taux de change courants et de 8,9% à taux de change constants. Ces résultats s'inscrivent dans le contexte du plan de réorganisation, avec notamment une restructuration importante des activités en France, un recentrage sur les activités cœur du Groupe avec la vente des Parfums Caron et une optimisation de la structure de coûts.

Evolution par zone géographique

La France réalise un chiffre d'affaires de 78,3 M€, en retrait de 15,7%. Cette baisse s'explique en partie par des dysfonctionnements dans la *supply chain* sur les neuf premiers mois de l'année, engendrant des difficultés à honorer certaines commandes. Cette évolution s'explique également par un ajustement des budgets marketing en adéquation avec la réorganisation des forces de ventes, par un nombre plus limité de lancements de produits par rapport à 2017, ainsi que par la réorganisation profonde des équipes de vente sur les circuits de la pharmacie et de la parapharmacie.

L'international, avec un chiffre d'affaires de 130,0 M€, clôture sur une baisse de 6,4%. Cette évolution s'explique par les sanctions internationales qui ont pesé significativement sur les performances des marques en Iran et en Russie et par le recentrage de Lierac sur le seul marché digital aux Etats-Unis. Enfin, l'annonce

des négociations en vue de la cession des Parfums Caron au cours du second semestre 2018 a conduit de nombreux distributeurs étrangers à geler leurs commandes, entraînant une forte baisse des ventes de la marque à l'export.

Evolution par activité

L'activité Dermo-cosmétique enregistre un chiffre d'affaires de 96,8 M€, en retrait de 8,7%. Les ventes de Lierac ont souffert d'un environnement concurrentiel très agressif, mais ont été en partie compensées par les très bonnes performances de Jowaé sur la période avec une progression de 34,5%.

Le chiffre d'affaires de l'activité Capillaire atteint 106,2 M€, en baisse de 10,1%. Cette diminution s'explique plus particulièrement par le repli global de l'activité en France à la suite des difficultés commerciales du Groupe.

Réalisée sur un exercice incomplet et impactée par l'attentisme de certains distributeurs dans le contexte de la cession, **l'activité Parfum est, pour sa part, en recul de 30,1%, avec un chiffre d'affaires de 5,2 M€.** Cette vente s'inscrit dans le cadre du plan de transformation du Groupe et de son recentrage sur le cœur de ses activités historiques.

Perspectives

La clôture, fin décembre 2018, du plan de rupture conventionnelle collective (RCC) en France devrait permettre au Groupe de retrouver une structure de coûts plus alignée avec les standards de la profession.

En 2019, le Groupe entend poursuivre son plan de transformation articulé autour de son recentrage, du renforcement de forces commerciales et de ses investissements marketing sur les marques phares Phyto et Lierac, et d'une optimisation de la structure de coûts.

Le Groupe souhaite, enfin, capitaliser sur les très bons résultats de Jowaé et accélérer le développement de la marque, notamment à l'international.

Les résultats annuels 2018 seront communiqués le 28 mars 2019.

Profil

Le Groupe est présent sur le marché mondial des produits cosmétiques avec Lierac et Jowaé, des produits capillaires avec les marques Phyto, Kydra, Secret Professionnel, Subtil, et enfin sur le marché national de la distribution spécialisée auprès des professionnels de la coiffure. Il se différencie par un haut niveau d'exigence et de qualité, conjuguant naturalité, efficacité et plaisir.

L'action est cotée sur Euronext Growth, fait partie de l'indice « Euronext family business » et est éligible au PEA PME.

Contacts Media

Brunswick – Hugues Boëton, Xavier Mas (01 53 96 83 83 /alesgroupe@brunswickgroup.com)

www.alesgroupe.com