



Lyon, 31 mars 2008

Amélioration significative de la rentabilité opérationnelle

(K€)	2006	2006 Proforma	2007
Chiffre d'affaires	175 779	206 854	210 858
Résultat opérationnel	17 655	19 673	21 887
<i>Marge opérationnelle</i>	<i>10,0%</i>	<i>9,5%</i>	<i>10,4%</i>
Résultat net consolidé	10 384	11 744	12 189
<i>Marge nette</i>	<i>5,9%</i>	<i>5,7%</i>	<i>5,8%</i>
Résultat net part Groupe	8 858	9 659	9 869

Les points clé de l'exercice 2007

Dans un contexte macro économique marqué par la chute continue du dollar US face à l'Euro et par les premiers signes de fortes turbulences économiques au plan mondial, le Groupe U10 a réalisé un exercice 2007 globalement satisfaisant, réalisant l'essentiel de ses objectifs :

- Le rythme de croissance de l'activité demeure soutenu, le Groupe dépassant pour la première fois de son histoire les 200 M€ de CA, soit plus qu'un triplement de taille en 4 ans,
- Comme annoncé, le Groupe a significativement amélioré sa rentabilité opérationnelle, le résultat opérationnel progressant de +24% (+11,2% sur des bases proforma),
- Pour sa première année, la nouvelle activité « Homéa » représente des ventes de 5,5 M\$, d'autant plus remarquables qu'elles ont été pour beaucoup réalisées avec des nouveaux clients issus de pays divers (Europe du nord, Japon, Australie).

Aujourd'hui, la dimension internationale du Groupe U10 est affirmée, avec une part de CA réalisée par les filiales étrangères égale à 35,4% de l'ensemble consolidé. Le Groupe est commercialement très présent sur deux des trois grandes zones de consommation hors Asie que sont l'Europe et l'Amérique latine.

L'Amérique du nord en revanche (notamment les USA) représente une part encore très faible de l'activité (3% du CA consolidé). Cette situation, temporairement sécurisante eu égard au risque de récession économique de la zone, est néanmoins appelée à être corrigée dans les années futures afin de définitivement asseoir la dimension mondiale du Groupe.

Perspectives

Au plan local, le manque de visibilité des clients et l'incertitude face au climat général des affaires les incitent à privilégier les fournisseurs capables de livrer régulièrement et en petites quantités sur stock. A cet égard, l'offre « full services » des filiales françaises du Groupe constitue une réponse très adaptée à cet environnement plus difficile. En 2008, les filiales françaises devraient connaître une progression cumulée d'activité supérieure à 5%, traduisant un réel gain de parts de marché.

Au niveau international, la diversité géographique des clients, conjuguée à la poursuite de la montée en puissance du concept Homéa et à la conquête de clients dans des nouveaux pays (Brésil notamment), devrait permettre d'atteindre un niveau de croissance d'environ 10% à dollar constant.

Au global, le Groupe s'attache en parallèle à la poursuite de l'amélioration de sa rentabilité.

Fournisseur de la distribution internationale, le Groupe U10 a développé un métier d'intermédiaire générateur de valeur ajoutée par la création de lignes de produits et de services sur mesure, dont le succès repose sur le mix design / prix. L'offre du Groupe se concentre sur des produits de grande consommation, non technologiques, non périssables, à faible effet de mode.

Euroclear : 7914 - Isin : FR0000079147

Relations Analystes & Investisseurs :

Christian Vigié, Directeur Général Délégué
Tel. + 33 (0)4 74 13 86 82

cvigie@U10.fr

Rappel du dernier communiqué financier :

29 janvier 2008

« CA 2007 : 211 M€, en progression de 19,9% »