



Chiffre d'affaires 1er semestre Maesa fait preuve d'une forte capacité de résistance

Levallois-Perret, le 19 mai 2009

Le Groupe Maesa, spécialiste mondial de la beauté sur mesure, enregistre au 1er semestre 2009 un chiffre d'affaires consolidé de 16,5 M€, et un chiffre d'affaires pro forma de 27,7 M€.

CA 1er semestre, en k€	31/03/09	31/03/08	var
Chiffre d'affaires consolidé	16 464	13 592	+21%
Chiffre d'affaires pro forma à périmètre actuel	27 743	26 839	+3,4%
- dont Europe	7 460	9 171	-19%
- dont Amérique du Nord	20 283	17 668	+15%

Chiffres non audités

Le pro forma intègre Maesa Home et Zorbit Resources sur toute la période (CA Zorbit S1 2007/2008 non analysé)

Avec un chiffre d'affaires pro forma en légère hausse, et un carnet de commandes dynamique, le Groupe Maesa fait preuve d'une exceptionnelle capacité de résistance face à la crise économique mondiale.

Les baisses de volumes liées à la situation économique enregistrées sur le portefeuille clients existant (10 à 15% de baisse) sont largement compensées par les affaires nouvelles signées par le Groupe. Le "new business" est d'autant plus dynamique que le Groupe a désormais atteint, depuis sa dernière acquisition, une taille critique lui donnant accès aux plus grands acteurs mondiaux de la distribution.

Le chiffre d'affaires du 1er semestre n'est pas représentatif de l'activité sur l'année, la plus grosse partie des ventes étant concentrée sur le second semestre.

En Europe, la reprise annoncée au trimestre dernier, conséquence d'un nouveau dynamisme commercial, se confirme. Les ventes sont en croissance de 17% au T2, réduisant ainsi la baisse de l'activité sur le semestre. Du fait de la saisonnalité, l'impact de la reprise devrait s'exprimer pleinement au second semestre. Parmi les nouveaux contrats qui dynamiseront les ventes du second semestre, on citera par exemple :

- Système U, avec la nouvelle gamme de produits solaires "By U" distribuée dans les 850 points de ventes des enseignes du groupe (Hyper U, Super U, Marché U) ;
- le lancement d'une gamme beauté pour Oviessa en Italie (OVS industry, 300 points de vente) ;
- l'élargissement de la gamme de produits de bain et de soin "Rites Originels" avec Carrefour ;
- le lancement du nouveau rayon senteur chez Gifi ;
- et le bon démarrage de Maesa Packaging en Europe, qui a signé depuis son lancement en septembre dernier de nombreuses commandes avec des grands noms de la beauté.

Aux USA, l'activité reste contrastée, avec :

- un recul marqué des ventes pour Maesa Home dont la clientèle d'enseignes spécialisées est très touchée par la crise,
- inversement, une bonne résistance des divisions Beauty et Packaging, axées sur les marques propres à forte valeur ajoutée et l'externalisation (design, packaging sur mesure et produits finis).

Sur les nouveaux contrats signés aux USA, on peut citer :

- Wet Seal, enseigne de prêt-à-porter de 500 points de vente, pour qui Maesa a développé plus de 60 références de maquillage ;
- Henri Bendel, gamme complète de produits de beauté à marque distributeur pour le plus haut de gamme des department store US, filiale du groupe Limited. Lancement prévu en août ;
- une enseigne majeure de prêt-à-porter de plus de 1 200 points de vente, pour l'assortiment complet, Home, Beauty et Maquillage. Lancement en septembre.

Avec son positionnement de leader mondial de la beauté sur mesure, le Groupe Maesa conserve une dynamique propre malgré la crise et confirme son objectif de 100M€ de CA pour son exercice 2009-2010.

Prochain rendez-vous

Résultats 1er semestre : 16 juin 2009

A propos du groupe Maesa

Maesa est l'un des leaders mondiaux de la beauté sur-mesure. Avec des bureaux à Paris, Londres, New York, Los Angeles, Shenzhen et Shanghai.

Le groupe Maesa propose une offre globale au travers de ses 4 divisions :



Création et fabrication sur-mesure de gammes de parfums et produits cosmétiques pour les enseignes de distribution.



Création et fabrication sur-mesure de gammes de produits parfumés pour la maison et produits de senteur pour les enseignes de distribution et les constructeurs automobiles.



Objets promotionnels parfumés et cadeaux liés au monde de la beauté pour les annonceurs et les marques de beauté.



Design, Création et fabrication sur-mesure de packaging sophistiqués pour les marques de beauté

Les 4 divisions fournissent des solutions beauté sur mesure pour les distributeurs et les marques.

Maesa est coté à Paris sur Alternext (code ALMAE) depuis février 2006.

www.maesa.com

Contacts

Calyptus
MAESA

Mathieu Calleux
Sophie Thiolas

01 53 65 37 91
01 41 05 55 55

mathieu.calleux@calyptus.net
sophie.thiolas@maesa.com