

Chiffre d'affaires 9 mois
Croissance dynamique sur les 2 principales divisions : Beauty et Packaging

Levallois-Perret, le 1^{er} septembre 2009

Le Groupe Maesa, spécialiste mondial de la beauté sur mesure, enregistre sur les 9 premiers mois de son exercice 2008/2009 un chiffre d'affaires consolidé de 27,3 M€, et un chiffre d'affaires pro forma de 38,5 M€.

CA 9 mois, en k€	30/06/09	30/06/08	var
Chiffre d'affaires consolidé	27 308	19 810	+38%
Chiffre d'affaires pro forma à périmètre actuel	38 455	39 616	-3%
- dont Europe	12 639	12 967	-3%
- dont Amérique du Nord	25 816	26 649	-3%

Chiffres pro forma non audités

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

Ces chiffres confirment la reprise de l'activité en Europe ainsi que la bonne résistance aux Etats-Unis, malgré un recul marqué de la division Maesa Home (-37% sur la période avec 9,9 M€), la plus exposée à la baisse de la consommation des foyers américains.

L'activité Promotions se contracte également avec un CA de 2,0 M€ contre 3,1 M€ l'an passé. En revanche, les deux principales divisions, Maesa Beauty et Maesa Packaging, affichent toujours de forts taux de croissance (respectivement +50% à 13,7 M€ et +10% à 12,9 M€ en pro forma). La progression de l'activité Packaging est freinée par la baisse des volumes, mais les perspectives restent bonnes grâce à un bon démarrage en Europe. Maesa Beauty continue d'afficher une forte progression grâce à une activité commerciale dynamique des deux côtés de l'Atlantique générant à la fois des nouveaux clients et de nouvelles gammes de produits auprès des clients existants.

Nouveaux contrats

En Europe, de nouveaux contrats ont été signés auprès de clients représentant tous les segments de la distribution. Par exemple :

- en Grande Bretagne, une nouvelle gamme complète pour Laura Ashley avec 21 références sur 3 parfums différents ; une gamme de senteur et bain pour Christy Towels marque de linge de maison distribuée également en Allemagne et aux Etats-Unis ; la ligne de maquillage « K » signée par la chanteuse Beverley Knight pour Jigsaw ESL ;
- en France, signature avec Alinea (Groupe Auchan) d'une gamme complète de produits de senteurs pour la maison ; nouveaux lancements pour les fêtes de fin d'année chez Pimkie, Carrefour, Dermoshop... ;
- en Italie, lancement pour le leader Italien du prêt-à-porter (Coin – Oviessé) de 2 gammes complètes de maquillage et produits de beauté.
- sur l'activité Packaging, Maesa poursuit sa collaboration avec L'Occitane pour la réalisation de l'ensemble des packagings de Noel. Le groupe a signé avec Sephora pour la fabrication des packagings promotionnels pour les fêtes de fin d'année, et conclut un premier contrat avec l'Oréal Coiffure Professionnelle pour la réalisation de coffrets. On signalera aussi le partenariat avec Inter Parfums, portant notamment sur la réalisation des coffrets hommes et femmes pour Passenger, Essence Pure et Quicksilver.

Aux USA, des contrats majeurs ont été signés avec de grands acteurs de la distribution. On citera par exemple :

pour Maesa Beauty

- un contrat avec Old Navy pour la fourniture du rayon beauté, senteurs et cosmétiques. Lancement en Octobre de plus de 65 références produits vendus dans les 1400 points de vente de l'enseigne ;
- la signature avec Forever 21, l'un des leaders du prêt-à-porter féminin avec plus de 700 points de vente, pour le lancement en Novembre d'une gamme complète de maquillage ;
- la poursuite de la collaboration avec Zellers au Canada avec la fabrication du programme de coffrets pour la fin d'année (12 références de coffrets bain) ;
- le lancement chez Urban Outfitters d'une gamme exclusive de parfum et produits de maquillage en Novembre ;
- la poursuite de la collaboration avec Sephora avec le lancement de la marque exclusive Kat Von D ;

pour Maesa Packaging

- la poursuite de la collaboration avec Victoria's Secret avec la réalisation de 240 000 coffrets et boîtes pour la gamme principale et 380 000 coffrets pour la gamme Pink ;
- la réalisation du programme complet de coffrets pour Fresh (LVMH) ;
- la première réalisation de displays promotionnels pour Estée Lauder.

Perspectives

Comme chaque année, une partie importante des ventes aura lieu dans les derniers mois de l'exercice et Maesa anticipe une fin d'année dynamique.

Une gestion prudente devrait permettre de maintenir un niveau de rentabilité satisfaisant, des réductions de coûts ayant été opérées suffisamment tôt sur les divisions qui connaissent un ralentissement de leurs ventes.

Maesa Home, la division la plus touchée, devrait bénéficier dès l'an prochain de la reprise aux Etats-Unis, et du démarrage de l'activité en Europe. Des contrats importants ont par exemple été signés avec Target et avec Body Shop.

Le groupe rappelle qu'un projet de modification de date de clôture sera soumis à l'Assemblée Générale Extraordinaire du 14 septembre prochain. En cas d'approbation, un nouveau calendrier des publications financières sera communiqué à cette occasion.

Prochain rendez-vous

Assemblée Générale Extraordinaire : 14 septembre 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