

COMMUNIQUE DE PRESSE

Résultat net 2007 : 12,7 M€

2008, consolidation stratégique du modèle de distributeur-fabricant :

Acquisition d'une société en Bolivie

et construction d'une usine de verre à Istres

Objectifs d'ouvertures 2008 : 15 nouveaux magasins

Paris, le 17 avril 2008

Groupe VIAL, premier groupe français indépendant de menuiserie industrielle discount, annonce ses résultats annuels consolidés pour l'exercice clos au 31 décembre 2007.

<i>En millions d'euros IFRS</i>	2006	2007	Var. (%)
Chiffre d'affaires	87,8	107,3	+22%
Marge brute	50,4	64,4	+28%
<i>En % du CA</i>	57,4%	60,0%	
Frais de personnel	-8,9	-13,0	+46%
Loyers et charges locatives	-3,7	-5,0	+35%
Charges commerciales et marketing	-2,6	-5,2	+100%
Autres charges externes	-8,5	-14,5	+71%
Impôts et taxes	-1,2	-1,9	+58%
Autres produits et charges d'exploitation	0,0	-0,3	ns
EBITDA ¹	25,6	24,5	-4%
<i>En % du CA</i>	29,2%	22,8%	
Dotations aux amortissements	-1,6	-2,1	+31%
Provisions et reprises sur provisions	-0,3	-0,7	ns
Résultat Opérationnel Courant	23,6	21,7	-8%
<i>En % du CA</i>	26,9%	20,2%	
Résultat Opérationnel	24,7	21,8	-12%
<i>En % du CA</i>	28,1%	20,3%	
Produits financiers	0,5	1,6	+220%
Coût de l'endettement financier brut	-1,7	-4,2	+147%
Charge d'impôt	-7,8	-6,6	-13%
Résultat Net	15,9	12,7	-20%
<i>En % du CA</i>	18,1%	11,8%	

¹ EBITDA : résultat opérationnel courant avant dotations aux amortissements et aux provisions

- **Faits marquants de l'exercice 2007**

Accélération du déploiement du réseau

L'exercice 2007 a été marqué par la forte accélération du développement du réseau de distribution du Groupe Vial avec l'ouverture de 20 nouveaux magasins, contre 7 en 2006. Conformément à ses objectifs, le Groupe a poursuivi le maillage du territoire français en ouvrant 18 magasins dans des régions où il n'était pas présent, telles que l'Est, l'Ouest et la région parisienne. En Espagne, le Groupe a également décidé d'y déployer son réseau avec 2 nouvelles ouvertures dans le sud du pays pour cibler une clientèle nord européenne demandeuse de produits de rénovation.

Ainsi, au 31 décembre 2007, le réseau total du Groupe Vial est composé de 60 magasins ouverts dont 41 magasins n'ayant pas atteint leur maturité de 3 ans. Ces magasins représentent près de 70% du réseau total du Groupe, et même s'ils pèsent sur la rentabilité à court terme, ils représentent un gisement de croissance unique pour la période 2009/2010.

Renforcement des équipes et de la capacité de formation

Pour accompagner cette forte croissance du réseau, le Groupe Vial a fortement accéléré ses recrutements grâce à la mise en place d'un nouveau département. Les effectifs ont ainsi cru de 46% sur l'exercice, soit 120 nouveaux collaborateurs que Groupe Vial a également dû former.

Les métiers de la menuiserie ne bénéficiant pas de formation qualifiante existante, le Groupe a développé, depuis plusieurs années, sa propre école de formation : salles de cours, implication de tous les acteurs de la chaîne dans le processus, utilisation de vidéos, rédaction de cahiers méthodologiques, ... En 2007, les effectifs et les moyens de la cellule formation ont été renforcés, et, est désormais composée de 5 formateurs à temps plein.

Le Groupe Vial a ainsi démontré sa capacité à non seulement recruter de nouveaux collaborateurs mais également à les former et à les intégrer suivant une méthodologie désormais éprouvée.

- **Résultats consolidés 2007**

Les résultats de l'exercice 2007 illustrent le fort développement du réseau du Groupe : les 20 ouvertures de magasins de l'exercice, en plus des 21 magasins ouverts depuis moins de 3 ans ont certes pesé sur la rentabilité du Groupe mais ces 41 magasins représentent le gisement de croissance des années futures.

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires de l'exercice 2007 s'établit à 107,3 M€, en croissance de 22% malgré un fort ralentissement des ventes au 4^e trimestre en raison, d'une part d'une dégradation de la conjoncture économique, et d'autre part, du redéploiement des commerciaux dans les magasins matures vers les magasins en cours d'ouverture pour accélérer la formation des personnels.

En excluant les 20 magasins ouverts ou intégrés en 2007, la croissance du chiffre d'affaires ressort à +13%.

Enfin, à périmètre constant (sans tenir compte des ouvertures réalisées en 2007 et en 2006), le chiffre d'affaires progresse de 6% sur l'exercice, grâce à la montée en puissance des magasins ouverts en 2004 et 2005.

Marge brute

La marge brute ressort en hausse de 28% à 64,4 M€ en 2007, soit 60% du chiffre d'affaires, en progression de 2,6 points par rapport à 2006. Dans un environnement de forte hausse des prix des matières premières, le Groupe Vial récolte les fruits de ses 15 années d'expérience dans le sourcing et démontre la pertinence de son modèle d'intégration des approvisionnements à la source. La baisse du dollar a également contribué à l'amélioration de la marge brute, 20% des achats ayant été réalisés en dollars en 2007 contre 13% en 2006.

EBITDA

L'EBITDA de l'exercice 2007 s'établit à 24,5 M€, en repli de 4%, en raison de l'accélération du développement du réseau. En effet, la phase d'ouverture des magasins implique une forte progression des charges, alors que le chiffre d'affaires généré demeure faible. Ainsi, les charges de personnel progressent de 46% avec le recrutement de 120 nouveaux collaborateurs. Les charges de loyers sont en hausse de 35%. Les frais commerciaux et marketing doublent en raison des opérations commerciales spéciales réalisées pendant les phases d'ouverture.

Résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel courant de l'exercice 2007 représente 20,2% du chiffre d'affaires. Toutefois, il intègre le résultat opérationnel négatif des magasins de moins d'un an (soit 1/3 du réseau), le résultat opérationnel positif mais inférieur à la normale des magasins ouverts depuis 1 à 3 ans et enfin, le résultat opérationnel positif normatif des magasins de plus de 3 ans.

Par conséquent, ce tassement de la marge opérationnelle courante résulte d'une volonté stratégique d'accélérer le développement pour garantir une croissance future soutenue.

Résultat financier

Les produits financiers de 1,6 M€ en 2007 résultent du placement de la trésorerie, et notamment du produit de l'émission d'OCEANE fin septembre 2007.

Le coût de l'endettement financier brut progresse notamment en raison de la hausse de l'endettement lié à l'OCEANE. Le groupe adopte une politique prudente en matière de taux d'intérêt, la totalité de sa dette étant couverte à taux fixe. Le taux d'intérêt moyen sur l'exercice 2007 est de 4,97% contre 4,19% en 2006.

Résultat net

Le résultat net consolidé du groupe, bien qu'impacté par le développement très soutenu, ressort à 12,7 M€ sur l'exercice.

• **Structure financière**

Les capitaux propres au 31 décembre 2007 s'établissent à 75,1 M€, en hausse de 23% par rapport au 31 décembre 2006.

L'OCEANE de 80 M€ a été comptabilisée pour 2,9 M€ dans les capitaux propres, et pour le solde dans la dette financière à long terme. Par conséquent, l'endettement financier brut total est de 132 M€, dont 17,5 M€ à moins d'un an et 79,5 M€ à plus de 5 ans. Le taux d'endettement financier net ressort à 53,7%.

La trésorerie et les actifs financiers au 31 décembre 2007 s'élèvent à 91,7 M€, intégrant le produit net de l'émission d'OCEANE de 77,4 M€.

La variation du besoin en fonds de roulement sur 2007 s'établit à -40,4 M€. Cette hausse du BFR est essentiellement due à l'augmentation des stocks (75,7 M€ au 31.12.07) liée à l'accroissement du nombre de magasins et à l'augmentation du stock moyen de sécurité.

• **Consolidation stratégique du modèle économique du Groupe Vial**

L'exercice 2008 sera marqué par la consolidation stratégique du modèle intégré de distributeurs fabricant de menuiseries discount. L'objectif est de pérenniser le développement du modèle sur le long terme.

Ainsi, depuis le début de l'exercice 2008, le Groupe Vial a d'ores et déjà réalisé plusieurs opérations lui permettant de renforcer chaque étape du processus : conception, sourcing, production et distribution.

Extension de la gamme rénovation

La gamme rénovation va être étendue dès la sortie du nouveau catalogue en mai. Cette décision répond à un triple objectif :

- Adapter l'offre produit à un environnement économique plus difficile dans le neuf.
- Répondre par une offre innovante à une demande croissante des consommateurs.
- Préparer la mise en place de la norme RT 2010 qui devrait fortement dynamiser ce secteur à partir de 2009.

Ainsi, de nombreuses innovations vont être commercialisées pour offrir, à prix discount, des produits sur-mesure adaptés à la rénovation. Groupe Vial a par exemple développé en interne une gamme d'escaliers en bois sur-mesure à prix unique, des panneaux volets avec différentes recoupes, ...

Grâce à son bureau de conception, Groupe Vial va développer ses gammes de produits dans le secteur très porteur de la rénovation.

Création d'un label écologique

Dans la cadre de sa politique écologique, le Groupe a créé un éco label pour participer à la reforestation. Le Groupe s'engage, en effet, à reverser 1% à des associations ou des structures de reforestation, sur chaque article signalé par le label « Eco Vial ».

Acquisition d'une société en Bolivie : sécurisation de l'approvisionnement et du prix du bois

En avril 2008, Groupe Vial a réalisé l'acquisition d'une société bolivienne productrice de produits semi-finis en bois. Cette société, dispose de droits de coupe sur des concessions forestières en Bolivie, de 3 usines de travail du bois (scierie, séchage et rabotage), ainsi que d'une usine de fabrication de façades de placards. Le bois est labellisé FSC (garantie de replantation forestière). Elle emploie 70 salariés qui sont intégralement repris par le Groupe Vial. Le fondateur dirigeant collabore depuis plus de 15 ans avec le Groupe Vial dans l'approvisionnement en bois.

Cet investissement est une opportunité unique pour le Groupe car il va permettre de :

- Sécuriser au minimum 7 années d'approvisionnement en bois
- Garantir la stabilité du prix du bois dans un marché saturé avec de fortes tensions sur les prix
- Renforcer la gamme de produits en bois à des prix très compétitifs
- Accroître les marges à terme

Fabrice Vial, Président du Groupe Vial commente : « *Nous sommes très heureux de réaliser cette acquisition en Bolivie qui sera fortement créatrice de valeur pour le Groupe. Nous poursuivons ainsi notre modèle d'intégration en sécurisant l'approvisionnement et le prix d'une des matières premières les plus recherchées dans notre métier. Ces nouveaux moyens nous permettront de développer de nouveaux produits avec de nouvelles essences de bois. De plus, nous travaillons depuis plusieurs années avec le dirigeant de cette société, ce qui facilitera l'intégration au sein du Groupe.* »

Construction d'une usine de double vitrage à Istres

Afin d'accroître son indépendance vis-à-vis de ses fournisseurs et de sécuriser 100% de ses approvisionnements en double vitrage, le Groupe Vial va investir dans la création d'une usine de verre à Istres (13), à proximité du site industriel de Gignac.

Début 2008, le Groupe a obtenu le permis de construire et les travaux devraient démarrer début juin. La livraison de l'usine devrait intervenir au 1^{er} semestre 2009 et l'usine sera opérationnelle en 2010. L'investissement de 7 M€, équipements inclus, sera réalisé sur 2008 et 2009.

Cette nouvelle usine permettra également au Groupe Vial de réduire ses délais de production et d'offrir à ses clients des fenêtres standards et sur-mesure, alu, bois et PVC en moins de 4 jours, ce qui est une réelle révolution sur ce marché (délai moyen de 6 semaines constaté sur le marché).

Mise en place d'un ERP

Groupe Vial avait anticipé depuis 2006 son besoin de mise en place d'un outil de système d'informations performant permettant d'automatiser l'ensemble des flux d'informations, du magasin à la production, en passant par la gestion des stocks et la comptabilité. L'objectif de la mise en place de cet ERP est de fluidifier les informations et d'accroître les capacités de traitement.

C'est pourquoi, dès 2006, le Groupe a acquis un logiciel SAP et sélectionné un intégrateur. L'ensemble des départements ont travaillé sur ce projet pour un produit qui devait être initialement livré mi 2007. Pour des raisons externes au Groupe, le basculement initialement prévu début 2008 n'a pas fonctionné et a perturbé l'ensemble de la chaîne.

Des mesures correctives ont immédiatement été prises avec le choix d'un nouvel intégrateur agréé par SAP, et une mise en service prévue fin 2008. Une fois mis en place, cet outil, dimensionné pour la forte croissance du réseau du Groupe Vial, permettra des gains de temps et de productivité significatifs.

Poursuite du développement du réseau de distribution

Groupe Vial a pris la décision stratégique de poursuivre l'expansion de son réseau de distribution à un rythme soutenu en 2008. Le Groupe entend en effet profiter d'opportunités d'implantations à prix très attractifs en raison de l'environnement économique et financier morose. De plus, le Groupe dispose des capacités financières nécessaires à la poursuite des ouvertures.

En 2008, le Groupe a pour objectif d'ouvrir environ 15 nouveaux magasins, dont 12 en France, 2 en Espagne et 1 au Portugal.

Ainsi à fin 2008, le réseau de distribution aura quasiment doublé par rapport à l'introduction en bourse et sera composé de 75 magasins, contre un objectif initial annoncé de 64 magasins en 2009.

En France, au 31 mars 2008, sur les 12 nouvelles implantations, 9 étaient déjà signées pour des ouvertures prévues au 2nd semestre 2008.

En Espagne, 2 nouveaux magasins à Malaga et Almeria ont également été signés pour des ouvertures prévues au 2nd semestre 2008. Enfin, au Portugal, le Groupe devrait ouvrir son premier magasin à Faro.

En conclusion, à la fin du premier trimestre 2008, 11 nouvelles implantations sur les 15 prévues pour l'année sont déjà confirmées.

• **Perspectives**

2008 : année de transition et poursuite des ouvertures de magasins

L'exercice 2008 sera donc consacré à la consolidation du modèle et à la poursuite de la dynamique d'ouvertures de magasins : sécurisation des approvisionnements, optimisation des flux d'informations, intégration des magasins aux standards du Groupe Vial, recrutement et formation des équipes nouvelles.

La croissance du chiffre d'affaires 2008 sera plus modérée, mais la marge brute devrait être préservée, et l'accélération de l'extension du réseau devrait continuer d'impacter le résultat opérationnel de l'exercice.

2009/2010 : montée en puissance du modèle et concrétisation financière des investissements

L'arrivée à maturité (3 ans) des 45 magasins ouverts sur la période 2006/2008 permettra une forte croissance du chiffre d'affaires à compter de 2009. De plus, la stabilisation du périmètre et la concrétisation des investissements 2007/2008 en approvisionnement et production, ainsi que le déploiement du nouveau système d'informations permettront le retour à une forte croissance du résultat opérationnel à compter de 2009.

Le renforcement de toute la chaîne de valeurs, de la conception à la distribution, va permettre au Groupe Vial de déployer son modèle créateur de valeur au cours des prochaines années et de s'imposer comme un leader de la menuiserie industrielle discount en France et en Europe.

Prochain communiqué :

Chiffre d'affaires du 1^{er} trimestre 2008 : 8 mai 2008 après la clôture des marchés

A propos de Groupe VIAL (www.groupe-vial.com)

Coté sur le compartiment B d'Euronext Paris depuis décembre 2006, Le groupe VIAL distribue et fabrique des produits de menuiserie bois, alu et PVC (portes, fenêtres, portails, escaliers...) offrant un rapport qualité/prix sans équivalent grâce à la parfaite maîtrise de ses approvisionnements, ses unités de production performantes et modernes, son vaste réseau de distribution de 60 magasins ouverts à l'enseigne VIAL Menuiseries, dont 3 situés en Espagne.

Le Groupe VIAL s'est imposé comme le premier groupe français indépendant de menuiserie industrielle discount. Le Groupe VIAL a réalisé en 2007 un chiffre d'affaires consolidé de 107,3 M€ (+22,2%), pour une marge opérationnelle de 20,2% et un résultat net de 12,7 M€.

Site commercial : www.vial-menuiseries.com

Compartiment B d'Euronext Paris de NYSE Euronext
ISIN : FR0010340406 - Mnémonique : VIA
Reuters : **VIA.PA** - Bloomberg : **VIA FP**

Contacts

Groupe VIAL

Jean-François Buigues
Directeur Administratif & Financier
investisseurs@groupe-vial.com

NewCap.

Communication Financière – Relations Investisseurs
Steve Grobet / Pierre Laurent
Tél. : 01 44 71 94 94
Fax : 01 44 71 94 90
vial@newcap.fr