

Chiffres - clés

Nombre d'actions : 3.200 000

Années	1998	1999	2000	2001(e)	2002(e)
Chiffre d'affaires HT (M€)	12,34	15,41	13,88	18,14	20,58
Chiffre d'affaires HT (MF)	80,97	101,09	91,09	119,00	135,00
Résultat d'exploitation (M€)	1,80	3,02	4,18	4,07	4,82
Résultat d'exploitation (MF)	11,82	19,81	27,44	26,73	31,59
Résultat courant (M€)	1,86	3,17	4,41	4,34	5,12
Résultat courant (MF)	12,20	20,83	28,95	28,47	33,59
Résultat net (M€)	0,92	1,86	2,75	2,73	3,23
Résultat net (MF)	6,06	12,21	18,03	17,93	21,16
Situation nette (M€)	2,23	3,72	5,67	7,31	9,45
Situation nette (MF)	14,61	24,40	37,17	47,97	62,00

BNPA (€)	0,29	0,58	0,86	0,85	1,01
BNPA (F)	1,89	3,81	5,63	5,60	6,61
P/E	28,6	14,3	9,6	9,8	8,2
Dividende net (€) *	0,12	0,25	0,34	0,34	0,40
Dividende net (F) *	0,76	1,64	2,23	2,23	2,65
Rendement global *	2,2%	4,5%	6,1%	6,1%	7,2%

* Ajusté sur le nombre actuel d'actions.

Eléments d'appréciation de la valorisation de Simo International

Années	1998	1999	2000	2001(e)	2002(e)
Capitalisation / chiffre d'affaires HT	215,2%	172,4%	191,3%	146,4%	129,1%
Capitalisation / situation nette (x)	11,9	7,1	4,7	3,6	2,8
Marge opérationnelle	14,6%	19,6%	30,1%	22,5%	23,4%
Marge courante	15,1%	20,6%	31,8%	23,9%	24,9%
Marge nette	7,5%	12,1%	19,8%	15,1%	15,7%
ROE	41,3%	50,0%	48,5%	37,3%	34,2%

Répartition du capital

Actionnaires	% du capital
Famille Goral	87%
Cogefi	1%
Aurel Leven	1%
Public	11%
Total	100%

RÉSUMÉ - CONCLUSION

- ❖ Créée en 1985 par M. Pierre Goral, son actuel Président, la société **Simo International**, qui met en œuvre un concept original basé sur l'acquisition et la distribution des surstocks, des invendus et des fins de séries des grandes marques, a développé un savoir-faire aussi spécifique qu'unique dans la distribution et acquis un réel leadership en la matière.

- ❖ **Simo International**, qui se positionne en tant que courtier – distributeur –logisticien :
 - en offrant aux grandes marques des solutions parfaitement adaptées à leurs impératifs de commercialisation,
 - en valorisant une activité sur mesure permettant de contrôler les restrictions territoriales et les flux de livraison,fait preuve d'une grande réactivité particulièrement appréciée par ses grands fournisseurs/partenaires et s'impose désormais comme un maillon incontournable dans la chaîne de distribution.

- ❖ Afin de tirer pleinement parti de la vaste couverture géographique de ses réseaux commerciaux (en Europe occidentale, en Afrique et en Europe de l'Est), la société **Simo International** :
 - a initié dès 1996, la contractualisation de ses relations avec ses fournisseurs,
 - a accru entre 1997 et 1999 le nombre de ses "accréditations – référencements" auprès de grands fabricants internationaux,
 - et a conclu avec **Adidas**, un contrat d'envergure lui assurant l'exclusivité à partir de juillet 2000 du déstockage de ses produits sur toute la zone Asie – Pacifique (regroupant 13 pays).

- ❖ Bénéficiant d'une solide structure financière, **Simo International**, qui disposait à fin 2000 d'une trésorerie nette de 1,86 M€ (soit 12,23 MF) et affichait une marge brute d'autofinancement de 3,25 M€ (soit 21,31 MF), a les moyens de financer sa croissance en Europe et associera sa pénétration du marché de l'Asie – Pacifique au rachat de distributeurs locaux ou à des prises de participation, voire à des joint venture.

- ❖ Représentatif d'une entreprise qui entend multiplier les partenariats noués avec les grandes marques et qui procède à une judicieuse préparation de l'avenir en s'implantant en Asie – Pacifique, le titre **Simo International**, qui présente des ratios boursiers modérés, recèle (au delà d'un exercice 2001 de transition) un réel potentiel d'appréciation et ce, nonobstant son inscription actuelle sur un marché non réglementé et la faiblesse de son flottant : un objectif de cours de 13 € peut ainsi être retenu dans un premier temps.

SOMMAIRE

1 L'ACQUISITION D'UN RÉEL LEADERSHIP	P. 4
2 UN POSITIONNEMENT JUDICIEUX	P. 4
3 UNE NOUVELLE AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ	P. 5
4 DES RÉSULTATS 2000 EN FORTE CROISSANCE	P. 6
5 UNE SOLIDE STRUCTURE FINANCIÈRE	P. 7
6 UNE PRÉPARATION PERTINENTE DE L'AVENIR	P. 8

1 - L'ACQUISITION D'UN RÉEL LEADERSHIP

- Créée en 1985 par Monsieur Pierre Goral, son actuel Président, la société **Simo International** :
- s'est spécialisée dans le négoce des surstocks, des surplus et des fins de série de grandes marques,
 - et a continué en 2000 à renforcer son positionnement :
 - en réalisant une marge brute globale de 6,8 M€ (soit 44,6 MF) en hausse de 29,3%,
 - en générant un résultat net de 2,75 M€ (soit 18,03 MF) en progression de 47,7%.

Adressant tous les marchés non couverts par les circuits traditionnels de distribution de ses fournisseurs - partenaires, **Simo International**, qui s'approvisionne auprès des industriels du textile et de la mode et des grandes marques internationales de sport, sportwear et jeans, a acquis un réel leadership dans un secteur en plein essor et s'impose désormais comme un maillon incontournable dans la chaîne de distribution.

Principales étapes du développement de Simo International

1985	◇ Création de Simo International par M. Pierre Goral, son actuel Président Directeur Général, ◇ Spécialisation initiale dans l'importation de produits textiles,
1990	◇ Recentrage de l'activité sur le déstockage et la revente de produits de grande marque,
1996	◇ Démarrage de la contractualisation des rapports avec les fournisseurs, ◇ Inscription sur le Marché Libre,
1999	◇ Exploitation de six accréditations majeures auprès de grandes marques, ◇ Réalisation d'un CA de 15,41 M€ (soit 101,09 MF) reflétant la montée en puissance des partenariats,
2000	◇ Obtention de l'exclusivité du déstockage de l'une des trois grandes marques mondiales de sportwear dans la zone Asie-Pacifique.

2 - UN POSITIONNEMENT JUDICIEUX

Faisant preuve d'une capacité d'achat et de distribution unique en Europe, **Simo International** a su développer et valoriser un concept original en répondant parfaitement aux besoins spécifiques des grandes marques qui souhaitent :

- écouler et rentabiliser leurs fins de séries et leurs invendus sans perturber leurs réseaux de commercialisation traditionnels,
- et pouvoir ainsi renouveler fréquemment leurs collections en s'assurant une rotation satisfaisante de leur stock.

Veillant à développer un véritable partenariat avec les grandes marques mondiales du sportwear, **Simo International** a fait passer de 1 à 6 le nombre de ses "accréditations – référencements" entre 1997 et 1999. Il s'agit de contrats cadres conçus comme :

- offrant une réelle souplesse opérationnelle et permettant de professionnaliser les relations d'approvisionnements et de réguler les flux d'activité,
- mais n'imposant pas de contraintes strictes ni d'obligations précises en termes de volumes ou de prix.

Simo International a ainsi obtenu d'Adidas, l'exclusivité depuis juillet 2000 du déstockage de ses produits sur toute la zone Asie-Pacifique qui rassemble 13 pays.

Evolution du chiffre d'affaires

Années	1998		1999		2000	
	Chiffre d'affaires HT (K€) / (KF)	12.343	80.966	15.410	101.086	13.887
évolution	47,4%		24,8%		-9,9%	

Simo International évolue dans un environnement très porteur puisque le marché du sport représente (selon Eurostat – 1999) 500 milliards de francs prix public dans le monde et se positionne sur deux segments pérennes : celui des chaussures (détenu à 80% par les trois marques leader Nike, Reebok et Adidas) et celui des vêtements (contrôlé à hauteur de 16%-18% par les trois premiers fabricants Adidas, Reebok et Nike).

La répartition géographique du marché mondial des articles de sport montre à l'évidence le potentiel de croissance qui s'offre à **Simo International** :

Union Européenne	Etats-Unis	Japon	Reste du monde
33%	30%	22%	15%

3 - UNE NOUVELLE AMÉLIORATION DE LA RENTABILITÉ

Grâce, d'une part, à son excellent savoir-faire dans le domaine des achats (dont le poids relatif dans son chiffre d'affaires a diminué de -14,8 points au cours du dernier exercice écoulé, vs -3,4 points en 1999) et d'autre part à son bon contrôle des charges externes (notamment de ses coûts locatifs et de ses frais de transport), **Simo International** a été en mesure d'afficher à fin 2000 :

- une forte hausse, nominale (+29,3%) et relative (+14,9 points) de sa marge brute globale,
- et une nette progression de +14,8 points de son taux de valeur ajoutée.

Evolution des coûts d'achat et des frais de personnel

Années	1998	1999	2000
Coût d'achat des marchandises vendues (K€)	8.538	10.145	7.082
Coût d'achat des marchandises vendues (KF)	56.005	66.544	46.458
évolution	<i>n.c.</i>	18,8%	-30,2%
% du chiffre d'affaires HT	69,2%	65,8%	51,0%
Frais de personnel (K€)	766	1.033	1.319
Frais de personnel (KF)	5.023	6.776	8.655
évolution	<i>n.c.</i>	34,9%	27,7%
% de la valeur ajoutée	25,5%	23,5%	22,0%
% du chiffre d'affaires HT	6,2%	6,7%	9,5%

La flexibilité de son organisation et la maîtrise satisfaisante de ses frais de personnel (dont le poids relatif dans sa valeur ajoutée s'est réduit de -1,5 point en 2000 vs -2 points en 1999) ont permis à **Simo International** :

- d'améliorer significativement sa rentabilité intrinsèque,
- et d'accroître de 37,9% le montant nominal de son Excédent Brut d'Exploitation (dont la part relative dans son volume d'affaires s'est accrue de +11,3 points).

Evolution de la marge brute globale, de la valeur ajoutée et de l'E.B.E.

Années	1998	1999	2000
Marge brute globale (K€)	3.792	5.257	6.799
Marge brute globale (KF)	24.877	34.484	44.597
évolution	<i>n.c.</i>	38,6%	29,3%
% du chiffre d'affaires HT	30,7%	34,1%	49,0%
Valeur ajoutée (K€)	2.999	4.395	6.010
Valeur ajoutée (KF)	19.673	28.832	39.421
évolution	<i>n.c.</i>	46,6%	36,7%
% du chiffre d'affaires HT	24,3%	28,5%	43,3%
Excédent Brut d'Exploitation (K€)	2.163	3.272	4.511
Excédent Brut d'Exploitation (KF)	14.187	21.466	29.593
évolution	<i>n.c.</i>	51,3%	37,9%
% de la valeur ajoutée	72,1%	74,5%	75,1%
% du chiffre d'affaires HT	17,5%	21,2%	32,5%

➤ Une conjonction d'atouts favorables

Fondamentalement, la société **Simo International**, qui exerce un métier peu capitalistique, bénéficie d'une conjonction d'atouts favorables de nature à lui assurer une rentabilité satisfaisante:

- en profitant de rabais importants en matière d'achats (effectués à des niveaux compris entre 35% et 39% du prix de revient du fabricant),
- en disposant d'un système informatique performant de gestion des stocks en temps réel et d'une surface de stockage de 5000 m² à La Plaine St Denis,
- en maîtrisant parfaitement ses frais de structure et ses réseaux commerciaux.

4 - DES RÉSULTATS 2000 EN FORTE CROISSANCE

Simo International, dont le chiffre d'affaires a été impacté en 2000 par un problème de décalage de livraison des marchandises et donc de revente en fin d'année, a néanmoins bénéficié au cours de cet exercice d'une productivité très élevée en déstockant notamment la majorité des filiales d'un fabricant de jeans mondialement connu. Cette opération exceptionnelle lui a permis d'extérioriser un niveau de marge brute très élevé de 49% difficile à maintenir dans les années à venir.

La pertinence de sa stratégie commerciale et l'efficacité de son mode opératoire ont permis à **Simo International** de tirer pleinement parti de la souplesse de ses structures et de sa grande réactivité en générant à fin 2000 des résultats en forte croissance :

- sa marge opérationnelle inscrivant une hausse significative de 10,5 points,
- sa marge courante affichant une augmentation de 11,2 points,
- sa marge nette enregistrant une sensible amélioration de 7,7 points.

Evolution des résultats d'exploitation, courant et net

Années	1998	1999	2000
Résultat d'exploitation (K€)	1.802	3.020	4.183
Résultat d'exploitation (KF)	11.818	19.812	27.440
évolution	<i>n.c.</i>	67,6%	38,5%
% du chiffre d'affaires HT	14,6%	19,6%	30,1%
Résultat courant (K€)	1.861	3.175	4.414
Résultat courant (KF)	12.205	20.826	28.952
évolution	<i>n.c.</i>	70,6%	39,0%
% du chiffre d'affaires HT	15,1%	20,6%	31,8%
Résultat net (K€)	924	1.861	2.748
Résultat net (KF)	6.060	12.207	18.027
évolution	127,1%	101,4%	47,7%
% du chiffre d'affaires HT	7,5%	12,1%	19,8%

5 - UNE SOLIDE STRUCTURE FINANCIÈRE

Bénéficiant de la croissance continue de ses résultats, la société **Simo International**, dont l'activité est génératrice de cash, présente à fin 2000 une structure financière très satisfaisante :

- ses capitaux propres en progression de 52,4% se fixant à 5,67 M€ (soit 37,17 MF),
- son gearing correspondant à -32,9%,
- sa trésorerie nette atteignant 1,86 M€ (soit 12,23 MF) et représentant 13,4% de son chiffre d'affaires.

Evolution des capitaux propres, des dettes financières et de la trésorerie nette

Années	1998	1999	2000
Capitaux propres (K€)	2.228	3.719	5.667
Capitaux propres (KF)	14.613	24.396	37.174
évolution	49,8%	66,9%	52,4%
% du total du bilan	51,5%	50,5%	60,1%
Dettes financière (K€)	579	69	712
Dettes financière (KF)	3.799	450	4.672
évolution	-52,9%	-88,1%	938,2%
% du chiffre d'affaires HT	4,7%	0,4%	5,1%
% du total du bilan	13,4%	0,9%	7,6%
Trésorerie nette (K€)	891	3.739	1.865
Trésorerie nette (KF)	5.847	24.528	12.232
évolution	635,9%	319,5%	-50,1%
% des capitaux propres	40,0%	100,5%	32,9%
% du chiffre d'affaires HT	7,2%	24,3%	13,4%

➤ Une distribution importante

Simo International, qui se présente comme une "cash machine" et qui est pleinement en mesure d'autofinancer sa croissance :

- a assuré depuis 1995 une distribution importante (le pay out ratio variant entre 40% et 43% du résultat net),
- et continuera à servir un niveau élevé de dividende.

6 - UNE PRÉPARATION PERTINENTE DE L'AVENIR

Simo International, qui, grâce à un professionnalisme reconnu, a su développer avec les grandes marques des partenariats commerciaux créateurs de valeur, procède à une judicieuse préparation de l'avenir afin :

- de s'implanter durablement en Asie – Pacifique, zone à fort potentiel où les achats d'articles de marque devraient nettement augmenter,
- d'acquérir progressivement des positions stratégiques dans treize pays (la Corée du Sud, Taïwan, les Philippines, le Japon, l'Inde, la Thaïlande, la Chine, Hongkong, la Malaisie, Singapour, l'Indonésie, la Nouvelle Zélande et l'Australie) où les habitudes de consommation dans le domaine du sportwear devraient évoluer très favorablement,
- et de s'assurer ainsi un important relais de croissance.

Simo International va ainsi jouer l'effet volume pour conquérir des parts de marché en Asie, mais devra faire des concessions sur les prix et accepter de travailler avec des marges moins élevées.

Evolution du CA et de la marge brute par zone géographique

Années	2000	2001(e)	2002(e)
CA Europe HT (K€)	13.887	12.196	13.568
CA Europe HT (KF)	91.092	80.000	89.000
évolution	-9,9%	-12,2%	11,2%
% du chiffre d'affaires total HT	100,0%	67,2%	65,9%
CA Asie - Pacifique HT (K€)	0	5.945	7.013
CA Asie - Pacifique HT (KF)	0	39.000	46.000
évolution	0,0%	n.s.	18,0%
% du chiffre d'affaires total HT	0,0%	32,8%	34,1%
CA total HT (K€)	13.887	18.141	20.581
CA total HT (KF)	91.092	119.000	135.000
évolution	-9,9%	30,6%	13,4%
Marge brute Europe (K€)	6.799	5.336	5.946
Marge brute Europe (KF)	44.597	35.000	39.000
évolution	29,3%	-21,5%	11,4%
% du CA Europe HT	49,0%	43,8%	43,8%
% de la marge brute globale	100,0%	77,8%	76,5%
Marge brute Asie - Pacifique (K€)	0	1.524	1.829
Marge brute Asie - Pacifique (KF)	0	10.000	12.000
évolution	0,0%	n.s.	20,0%
% du CA Asie – Pacifique HT	0,0%	25,6%	26,1%
% de la marge brute globale	0,0%	22,2%	23,5%
Marge brute globale (K€)	6.799	6.860	7.775
Marge brute globale (KF)	44.597	45.000	51.000
évolution	29,3%	0,9%	13,3%
% du CA total HT	49,0%	37,8%	37,8%

Mettant à profit l'étendue de la couverture géographique de ses réseaux commerciaux, **Simo International**, qui apporte aux grandes marques une solution à leurs problèmes de contrefaçon et qui leur permet de conserver un contrôle sur la commercialisation de leurs surstocks et de leurs invendus, entend mener une ambitieuse stratégie de développement lui permettant :

- de consolider son leadership en Europe,
- de se renforcer sur les différents marchés d'Afrique du Nord,
- et d'accroître significativement son rôle dans la zone de l'Asie-Pacifique.

Simo International, dont le développement en Asie-Pacifique ne doit nullement peser sur l'expansion de ses activités européennes et le financement de celles-ci, fonde sa politique de pénétration du marché de l'Asie-Pacifique sur :

- le rachat de distributeurs locaux,
- la concrétisation de prises de participation,
- ou la création de joint-venture.

Simo International, qui centralise temporairement en France les achats et ventes relatives à l'Asie-pacifique :

- est actuellement en pourparlers avec des structures présentes sur les marchés japonais et australien,
- et recherchera une solution de financement en confortant ses fonds propres à l'occasion de son transfert ultérieur sur le Second Marché (une augmentation de capital de 7,62 M€ (soit 50 MF) est ainsi programmée avec maintien du DPS, ce qui devrait également accroître la liquidité).

La stratégie d'expansion poursuivie par **Simo International** implique :

- une délocalisation de son savoir-faire en matière d'achats, de sélection des canaux de distribution et de préparation des produits à la vente,
- jointe à un strict respect de tous les impératifs de gestion des flux et des restrictions territoriales spécifiques à ses fournisseurs/partenaires.

En plus de son caractère prometteur, le contrat conclu avec Adidas pourrait avoir un effet d'entraînement et inciter d'autres grands noms du sport et du sportswear à rejoindre la stratégie menée par **Simo International**, les grandes marques concentrant principalement leurs efforts sur le sponsoring et le marketing et sous-traitant les activités non stratégiques.

La société **Simo International**, qui a créé un bureau de représentation à Singapour où elle loue des entrepôts mais externalise toutes les opérations de chargement – déchargement des marchandises afin de conserver une grande flexibilité :

- cherchera à accélérer sa croissance,
- et devrait pouvoir, au-delà d'un exercice 2001(e) de transition, générer en 2002(e) :
 - un chiffre d'affaires de 20,58 M€ (soit 135 MF) en progression de 13,4%,
 - un résultat d'exploitation de 4,82 M€ (soit 31,59 MF) en hausse de 18,2%,
 - un bénéfice net de 3,23 M€ (soit 21,16 MF) en augmentation de 18%.

Evolution de l'activité et des résultats de Simo International

Années	2000	2001(e)	2002(e)
Chiffre d'affaires HT (K€)	13.887	18.141	20.581
Chiffre d'affaires HT (KF)	91.092	119.000	135.000
<i>évolution</i>	-9,9%	30,6%	13,4%
Résultat d'exploitation (K€)	4.183	4.075	4.816
Résultat d'exploitation (KF)	27.440	26.727	31.591
<i>évolution</i>	38,5%	-2,6%	18,2%
% du chiffre d'affaires HT	30,1%	22,5%	23,4%
Résultat courant (K€)	4.414	4.340	5.121
Résultat courant (KF)	28.952	28.466	33.591
<i>évolution</i>	39,0%	-1,7%	18,0%
% du chiffre d'affaires HT	31,8%	23,9%	24,9%
Résultat net (K€)	2.748	2.734	3.226
Résultat net (KF)	18.027	17.934	21.162
<i>évolution</i>	47,7%	-0,5%	18,0%
% du chiffre d'affaires HT	19,8%	15,1%	15,7%