

ANNEXE 2SIMO INTERNATIONAL SASynthèse des comptes d'exploitation

Francs - 31/12	1996	1995	1994	1993
Ventes de marchandises	53 507 084	41 063 010	47 380 687	49 982 731
CA Net	53 507 084	41 089 821	47 396 966	50 933 395
Total produits d'exploitation	53 507 084	41 543 163	47 600 423	50 933 395
Achats de marchandises	39 048 373	30 561 135	35 411 320	38 243 669
Variation des stocks	511 284	- 387 120	119 250	136 759
Autres achats	3 468 774	3 337 896	3 842 022	3 758 007
Impôts, taxes et versements assimilés	388 402	352 030	345 867	339 254
Salaires et traitements	3 617 976	2 916 086	3 628 905	3 600 266
Charges sociales	1 363 746	1 125 075	1 313 979	1 310 285
Dotations aux amortissements	300 343	294 467	275 295	233 154
Dotations aux provisions sur actif circul	2505	175 931	119 431	
Autres charges	598 007			587 794
Total charges d'exploitation	49 469 396	38 781 143	45 127 793	48 209 188
Résultat d'exploitation	4 037 687	2 762 020	2 472 630	2 724 207
Total produits financiers	400 978	353 370	191 953	201 150
Total charges financières	609 054	1 205 265	1 605 981	1 489 975
Résultat financier	-208 077	- 851 895	- 141 028	- 1 288 825
Résultat courant avant impôts	3 829 610	1 910 125	1 058 602	1 435 382
<i>Total produits exceptionnels</i>	<i>74 419</i>	<i>35 762</i>	<i>731 988</i>	<i>50 014</i>
<i>Total charges exceptionnelles</i>	<i>111 682</i>	<i>14 154</i>	<i>639 226</i>	<i>13 330</i>
Résultat exceptionnel	- 37 264	21 608	92 762	36 684
Impôts sur les bénéfices	1 447 207	737 341	373 906	599 438
TOTAL DES PRODUITS	53 982 480	41 932 295	48 524 364	51 184 559
TOTAL DES CHARGES	51 637 340	40 737 903	47 746 906	50 311 931
BENEFICE OU PERTE	2 345 140	1 194 392	777 458	872 628

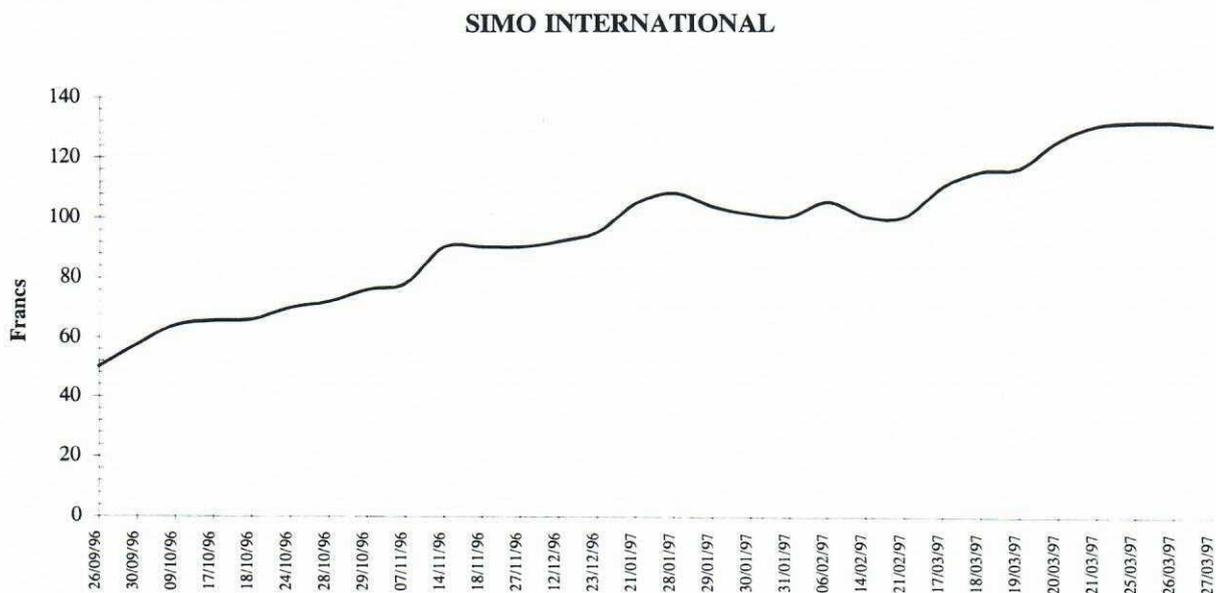
ANNEXE 1SIMO INTERNATIONAL SAComptes d'actifs et de passifs

Francs - 31/12	1996	1995	1994	1993
Installations techniques, outillages	0	44 936	54 886	481709
Constructions	0	0	0	0
Autres immobilisations corporelles	766 604	879 775	1 037 785	1 049 018
Autres immobilisations financières	604 864	560 057	255 057	270 488
<i>Total actif immobilisé</i>	<i>1 371 468</i>	<i>1 484 768</i>	<i>1 347 728</i>	<i>1 801 215</i>
Stocks de marchandises	9 347 166	9 777 670	9 354 715	9 509 870
Créances clients	994 374	778 015	2 381 170	1 512 896
Autres créances	1 072 950	569 718	655 950	671 320
Disponibilités	5 000 342	2 595 312	99 324	20 057
Charges constatées d'avance	115 910	150 851	127 704	110 992
<i>Total actif circulant</i>	<i>16 530 742</i>	<i>13 871 566</i>	<i>12 618 863</i>	<i>11 825 135</i>
TOTAL ACTIF	17 902 210	15 356 334	13 983 954	13 651 012
	1996	1995	1994	1993
Capital social	4 000 000	3 000 000	3 000 000	1 000 000
Réserves légales	198 593	138 873	100 000	98 648
Réserves réglementées	1 504 350	36 450		0
Autres réserves	36 450	1 369 678	667 543	1 796 267
Résultat de l'exercice	2 345 139	1 194 392	777 458	872 628
<i>Total capitaux propres</i>	<i>8 084 532</i>	<i>5 739 393</i>	<i>4 545 001</i>	<i>3 767 543</i>
Provisions pour risques	0	15 748	17 364	0
Emprunts et dettes financières	442 366	3 820 320	4 295 746	2 590 243
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	6 777 397	3 740 680	3 203 997	5 138 329
Dettes fiscales et sociales	2 597 915	1 745 972	1 849 291	1 992 485
Autres dettes		293 799	66 077	
<i>Total dettes</i>	<i>9 817 678</i>	<i>9 600 771</i>	<i>9 415 111</i>	<i>9 721 057</i>
Ecart de conversion			6 478	2 593
TOTAL PASSIF	17 902 210	15 356 334	13 983 954	13 651 012

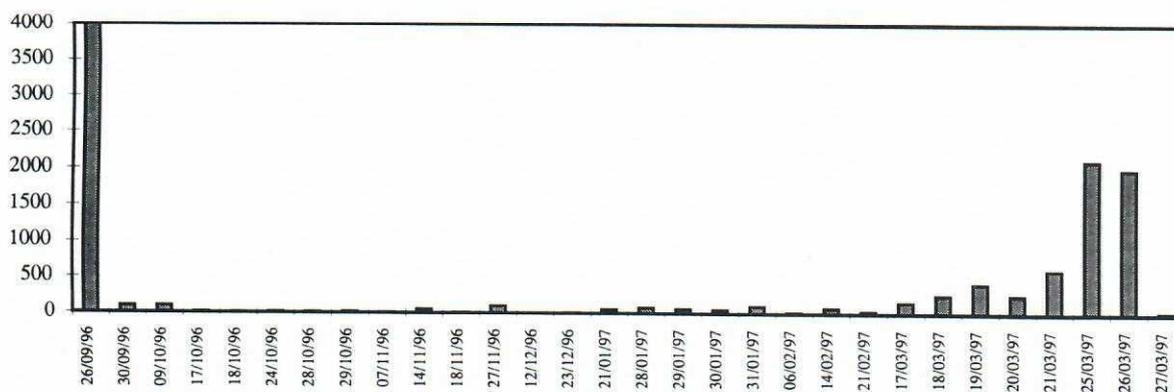
4 - L'EVOLUTION BOURSIERE DU TITRE DEPUIS SON INTRODUCTION

Le titre s'est échangé de façon irrégulière depuis son introduction le 26 septembre 1996, ce qui s'explique fort bien par la discrétion initialement portée à cette introduction d'une part, un flottant réduit d'autre part.

Début 1997, Monsieur GORAL a procédé à la cession complémentaire de 8 % du capital ce qui devrait contribuer à accroître sensiblement la liquidité du titre.



VOLUME



Contrairement aux supports de son activité (la mode, le textile et ses dérivées), l'activité de la société n'est pas cyclique, ni contra-cyclique. Elle constitue un élément à part entière du processus de commercialisation des marques et doit être considérée comme tel :

- En période de réduction de la consommation, la société fournit à ses réseaux des produits de qualité à des prix sans concurrence chez ces distributeurs traditionnels.

- En période d'expansion économique, elle permet aux entreprises de déstocker les nécessaires fins de séries ou les erreurs marketing générées par l'accélération du processus productif.

Dans ce cadre, les actionnaires de SIMO souhaitent aujourd'hui institutionnaliser une pratique largement répandue aux USA qui consiste pour l'essentiel à officialiser contractuellement les relations entre un fournisseur et le « soldeur ». Ainsi, à date fixe (trimestriellement ou semestriellement), ce dernier acquiert l'intégralité du stock à un prix connu à l'avance (généralement un pourcentage du prix de revient) et aucun produit n'échappe par un ou plusieurs réseaux parallèles généralement dévastateurs en terme d'image.

En contrepartie de cette régularité dans l'approvisionnement du soldeur, véritable faiblesse de ce métier, celui-ci garantit au fournisseur une distribution de qualité. Le métier de soldeur/grossiste perd donc peu à peu son caractère « exceptionnel » pour devenir un métier à part entière qui établit un pont entre les entreprises détentrices de marques et les particuliers à ceci près que l'activité est dite *business to business*.

On peut considérer qu'à terme, ce métier constituera à proprement parler un second réseau de commercialisation pour les marques.

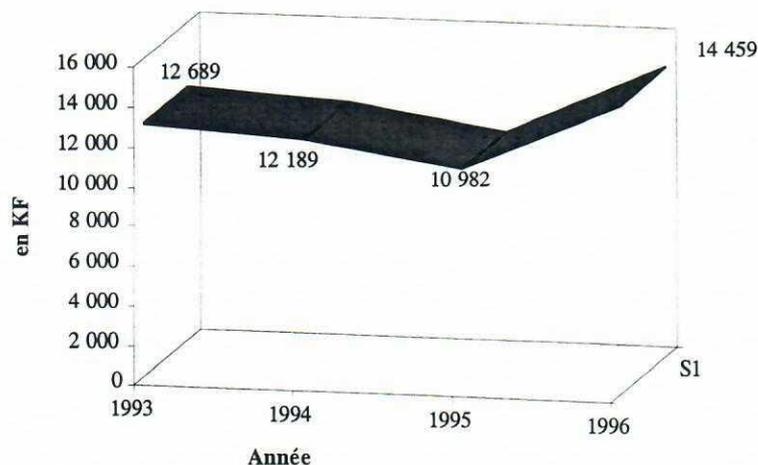
Fort de sa situation financière particulièrement saine et de son excellente pénétration au sein des directions régionales des principales grandes marques françaises et européennes, SIMO devrait être en mesure de finaliser des contrats de cette nature sur les exercices 1997 et 1998.

Bien entendu, dans cette hypothèse, il est probable que la croissance du chiffre d'affaires sera largement supérieure au 15 % avancés préalablement.

La marge commerciale (CA - Achats) connaît quant à elle de nouveau une évolution favorable après un léger fléchissement.

La marge commerciale représente aujourd'hui 27 % du chiffre d'affaires.

Evolution de la marge commerciale



En ayant volontairement capitalisé ses résultats depuis 4 ans, la société affiche aujourd'hui plus de 8 MF de fonds propres alors que l'actif circulant est largement supérieur au passif de même nature.

3-2 - Perspectives

Sur les deux prochaines années, la société SIMO devrait connaître un taux de progression de son chiffre d'affaires supérieur à 15 %, l'objectif étant de dépasser la barre des 100 MF le plus vite possible.

L'accroissement des frais de structure étant faiblement proportionnel à celui du chiffre d'affaires, la rentabilité devrait donc s'accroître rapidement.

La société devra néanmoins procéder à des investissements de dimension et notamment la prise à bail ou l'achat de nouveaux locaux d'une part, le développement de son réseau commercial et/ou de partenaires d'autre part. En effet, l'accroissement du chiffre d'affaires de la société passe par celle de sa capacité à diffuser les stocks acquis hors des frontières définies par ses fournisseurs. Il est donc nécessaire qu'elle étoffe ses réseaux et accroisse ses débouchés, notamment vers l'ensemble des pays en voie de développement.

Cette politique de développement nécessitera peut-être à l'avenir l'intensification des liens capitalistiques entre SIMO et ses clients et d'éventuelles prises de participation croisées.

3 - SITUATION ACTUELLE ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT

3-1 *Situation Actuelle*

Comme nous l'avons explicité précédemment, le métier de SIMO consiste à acheter auprès des grandes marques les stocks invendus correspondant par exemple à des fins de séries, des invendus ou des retours.

Jusqu'à une date récente, ce métier était exercé par une multitude de sociétés et d'individus ne disposant pas en règle générale d'un réseau commercial à l'export d'une part, de fonds propres d'autre part.

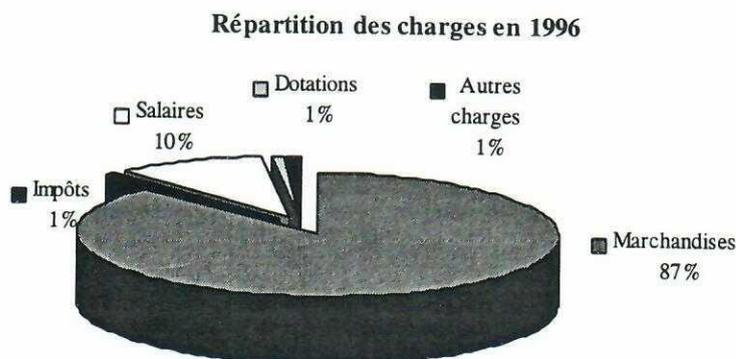
Sous la pression des donneurs d'ordres, cette profession est aujourd'hui l'objet d'un vaste mouvement de restructuration qui conduit inéluctablement à la concentration du chiffre d'affaires au sein de quelques unités respectant en cela la fameuse loi du 80/20.

SIMO International figure aujourd'hui parmi les quelques entreprises qui réalisent 80 % du chiffre d'affaires de la profession et parmi le trio plus réduit de celle des entreprises profitables.

Ce métier de « soldeur », comme aime à l'appeler encore les intervenants, nécessite avant tout :

- ① des acheteurs de qualité (un bon approvisionnement est la clé du succès)
- ② une capacité de stockage proche d'une base logistique
- ③ des fonds propres
- ④ un réseau de distribution.

On remarquera ainsi que les salaires et charges sociales représentent moins de 10 % du chiffre d'affaires (ce qui est assez typique en définitive de l'activité de négoce).



<i>Nominal :</i>	25 FF
<i>Siège social :</i>	14 rue Martel 75 010 PARIS
<i>Exercice social :</i>	du 1 ^{er} janvier au 31 décembre
<i>Président :</i>	Pierre GORAL
<i>Conseil d'administration :</i>	Alice ZENNOU Elie CHOUKROUN
<i>Commissaire aux comptes :</i>	Claude HUCHE 3 ter, avenue Ernest Renan - 95 210 Saint GRATIEN Alain HUCHE 103, rue du G1 de Gaulle - 78 300 POISSY
<i>Principaux Actionnaires :</i>	Pierre GORAL Alice GORAL Stéphane GORAL
<i>Cession des actions :</i>	Librement négociables
<i>Administrations des titres :</i>	Banque MONOD 117, Boulevard Haussmann - 75 008 PARIS

Lors de son introduction au marché libre OTC intervenue en septembre 1996, et contrairement aux règles de fonctionnement prévalant sur ce marché, la société a souhaité faire profiter à ses actionnaires du bien fait éventuel du mécanisme de garantie de cours.

Ainsi, en cas de cession de son bloc de contrôle à un tiers, le cédant, Monsieur Pierre GORAL, s'engage à obtenir de l'acquéreur la mise en place d'une procédure de garantie de cours offrant aux actionnaires minoritaires des conditions de sortie identiques aux siennes.

Dubéï, mais *SIMO INTERNATIONAL* souhaite élargir son champ d'activité à l'Afrique Noire ainsi qu'à tous les pays émergents.

SIMO INTERNATIONAL a été introduite sur le Marché Libre OTC de la Bourse de Paris en septembre 1996 pour affiner son image de marque vis à vis de ses partenaires actuels. Cette introduction constitue, en outre, un excellent moyen de promouvoir le « métier » de SIMO, le négoce et l'arbitrage, et d'élargir ainsi le nombre de ses fournisseurs.

Un premier dividende sera versé en 1997 preuve de la bonne santé de l'entreprise.

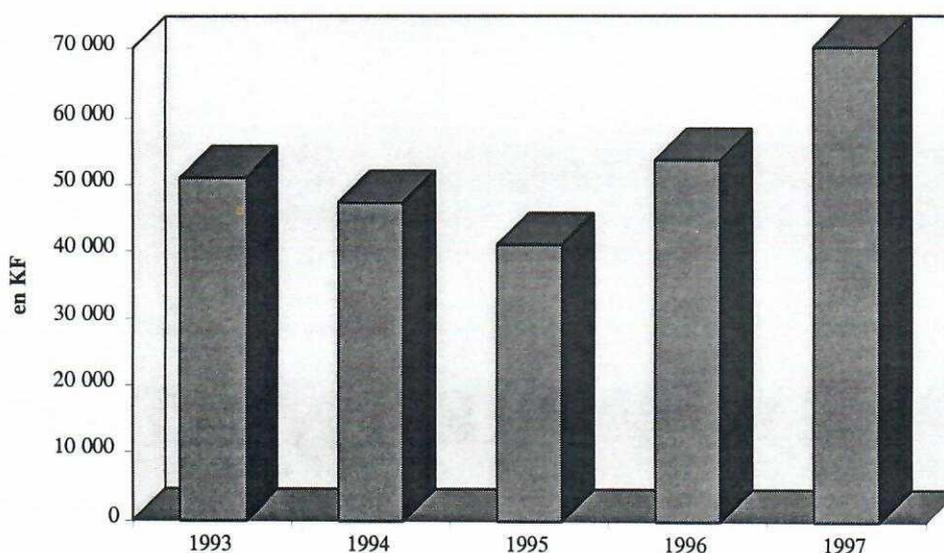
2 - PRESENTATION JURIDIQUE

<i>Dénomination :</i>	SIMO INTERNATIONAL SA
<i>Sigle :</i>	<i>SIMO INTERNATIONAL SA</i>
<i>Forme :</i>	Société Anonyme avec Conseil d'Administration
<i>Date de création :</i>	12 mars 1985
<i>Objet :</i>	<ul style="list-style-type: none"> • L'achat, la vente, le négoce, l'arbitrage, le négoce international de tous stocks et notamment de stocks textiles 1er et 2ème choix, de marques griffées ou dégriffées, d'articles résiduels et de fins de série. • L'activité de grossiste répartiteur de produits notamment en Afrique. • Toutes opérations industrielles, commerciales ou financières, mobilières ou immobilières pouvant se rattacher, directement ou indirectement à l'objet social et à tous objets similaires ou connexes, ainsi que toutes opérations de location ou de sous-location. • La participation de la société à toutes entreprises ou sociétés créées ou à créer, pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social et à tous objets similaires ou connexes, notamment aux entreprises ou sociétés dont l'objet social serait susceptible de concourir à la réalisation de l'objet social et ce, par tout moyens, notamment par voie de création de sociétés nouvelles, d'apports, fusions, alliances, sociétés en participations, groupement d'intérêts économiques.
<i>RCS Paris :</i>	B 331 692 665
<i>Capital :</i>	4 000 000 FF
<i>Nombre d'actions :</i>	160 000

1 - PRESENTATION GENERALE

SIMO INTERNATIONAL est une société anonyme au capital de 4 000 000 FF. Créée en 1985 par son actuel PDG, Pierre GORAL, son siège social est situé au 14 rue Martel, 75 010 Paris, à quelques pas du Musée de l'Art.

Evolution du chiffre d'affaires



Cette jeune société définit son activité comme le « négoce et l'arbitrage » des fins de séries et invendus de grandes marques de l'industrie textile et de la mode.

Véritable force commerciale, *SIMO INTERNATIONAL* s'efforce de donner un second souffle aux marchandises invendues qui, s'accumulant, finissent par constituer des stocks sans rentabilité pour les grandes marques.

En dix ans, cette entreprise s'est constituée un réseau de vente performant à l'exportation et sa structure lui permet d'écouler « très discrètement » toutes les marchandises de marque, sans contrecarrer la stratégie de vente de ses fournisseurs sur le territoire national voir européen.

SIMO INTERNATIONAL se veut ainsi le partenaire privilégié des grandes marques, le N° 1 du Jean, du Sport et du Sportwear, avec lesquelles discrétion et rigueur sont les bases de sa collaboration.

Seulement 20 % des marchandises sont écoulées sur le marché français via les magasins d'usines. Les principales autres destinations sont l'Europe de l'Est, le Liban, le Maghreb et

① NOTE DE PRESENTATION

SOMMAIRE

1 - NOTE DE PRESENTATION

2 - ANNEXE 1 : synthèse des bilans

3 - ANNEXE 2 : synthèse des comptes d'exploitation