

2013

Rapport
d'activité

SO **SOMFY**



somfy *participations*

SOMFY PARTICIPATIONS

6
ANS

2008 — 2010

**Consolider l'esprit d'entreprendre
du groupe Somfy**

Le groupe Somfy crée sa branche investissement début 2008 avec un double objectif : perpétuer la culture entrepreneuriale du Groupe en investissant ses excédents de trésorerie dans des entreprises dont l'activité se situe en dehors du cœur de métier de Somfy ; consolider la croissance rentable du Groupe dans la durée. Dès sa constitution, Somfy Participations se voit confier quatre participations antérieures à 2008.

Pendant ses trois premières années d'existence, Somfy Participations perfectionne sa maîtrise du métier d'investisseur. Afin de minimiser les risques, la branche concentre ses investissements initiaux sur des secteurs connexes au métier de Somfy, notamment le bâtiment.

UN PORTEFEUILLE
INITIAL DE

4 SOCIÉTÉS
AGTA RECORD, GAVIOTA
SIMBAC, COTHERM, FAAC

5 INVESTISSEMENTS
CIAT, ZURFLÜH-FELLER,
SIREM, BABEAU SEGUIN,
PARQUETS MARTY

1 OPÉRATION
DE BUILD-UP

2011 — 2012

**L'ouverture à de nouveaux
secteurs d'activité**

La maîtrise de son Business Model aidant, Somfy Participations commence à investir dans de nouveaux secteurs d'activité, dans des sociétés qui offrent un fort potentiel de développement. Les critères qui guident ses choix d'investissement depuis le début restent les mêmes : Somfy Participations cible des sociétés en phase de transformation ou de transition dont elle comprend les projets d'évolution.

2 INVESTISSEMENTS
PELLENC, GROUPE
LA BUVETTE

4 CESSIONS
AGTA RECORD, BABEAU
SEGUIN, PARQUETS MARTY,
COTHERM

7 OPÉRATIONS
DE BUILD-UP

2013

La maturité

Avec sept acquisitions, quatre cessions et douze opérations de build-up réalisées au cours de ces six dernières années, Somfy Participations est aujourd'hui un acteur dynamique et reconnu du monde de l'investissement. Le maintien de nos coûts de gestion en deçà de 1 % de la valeur de notre portefeuille traduit la performance de notre organisation et la maturité de notre Business Model.

Depuis 2008, et malgré un contexte économique défavorable, nous avons conduit avec succès la valorisation de notre portefeuille et de nos entreprises. Alors même que la plupart de nos prises de participations ont été réalisées peu avant la crise de septembre 2008, les multiples de valorisation de nos sociétés se sont améliorés, tant pour celles qui ont été cédées que pour celles de notre portefeuille actuel. Le renforcement de leur attractivité stratégique, malgré la crise, valide la pertinence de notre positionnement. Cette concrétisation de nos objectifs nous conforte dans la conviction que notre expérience d'entrepreneurs est utile aux sociétés en phase de transformation et de transition. Elle démontre également que la stratégie d'investissement dans la durée que nous avons choisie est adaptée aux projets d'innovation et d'internationalisation qui consolident les entreprises sur le long terme.

4 OPÉRATIONS
DE BUILD-UP

DES
PARTICIPATIONS
7 DANS
SOCIÉTÉS

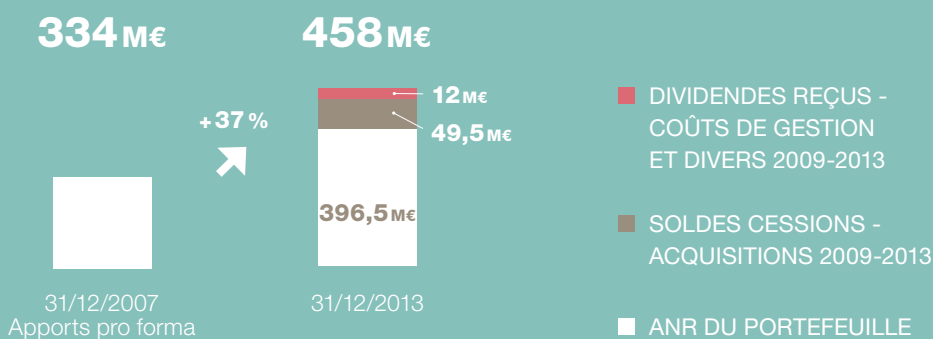
396,5 M€

VALEUR DE L'ACTIF NET
RÉÉVALUÉ (ANR) À FIN 2013

+ 12,6 %

77,3 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES
CONSOLIDÉ PAR
INTÉGRATION GLOBALE
EN 2013





« L'internationalisation et l'innovation ont servi de relais de croissance »

Wilfrid Le Naour

Directeur Général de Somfy Participations

ENTRETIEN

« Nous avons été très actifs dans le soutien aux build-ups qui servent le repositionnement stratégique. »

Quel bilan dressez-vous de l'activité et des résultats des entreprises de votre portefeuille en 2013 ?

WLN : Au cours du premier semestre, toutes les entreprises – hormis Pellenc, qui a bénéficié d'un marché international dynamique – ont été pénalisées par la mauvaise conjoncture sur le marché français. Leur activité s'est cependant nettement redressée au second semestre, ce qui a en partie permis de compenser le début d'année difficile. D'une manière générale, la stratégie d'innovation et de développement à l'international, qui est le socle commun de toutes nos entreprises, porte ses fruits. Les nouveaux marchés ont joué leur rôle de relais de croissance de manière encore plus significative cette année. Le retour à la croissance de Gaviota Simbac en 2013 et la forte amélioration de ses résultats valident cette double stratégie. Depuis cinq ans, cette entreprise espagnole a opéré un repositionnement stratégique marqué suite à la crise sur son marché domestique : elle a investi

à l'international, au Maghreb et en Amérique du Sud, ainsi que sur de nouveaux marchés en Espagne, notamment celui du store qui devient aujourd'hui son activité la plus importante. Sirem, dont l'activité a beaucoup régressé en 2012, a réalisé des progrès significatifs au niveau de son repositionnement stratégique sur les machines de bien-être par le traitement par l'eau. Ceci a engendré une progression notable de ses résultats. Même si c'est encore insuffisant, Sirem est sur la bonne voie.

En termes de résultats, on note bien sûr des niveaux de rentabilité hétérogènes, mais nous n'avons pas rencontré de déception par rapport à la performance anticipée des entreprises de notre portefeuille. D'ailleurs, si on regarde l'évolution de notre actif net réévalué, nous avons confirmé le Business Plan qui était le nôtre en début d'année. L'évolution importante de l'ANR, en hausse de 12,6 %, est également liée à l'amélioration des multiples de valorisation.



En 2013, Somfy Participations n'a procédé à aucune nouvelle acquisition et s'est concentrée sur la gestion de son portefeuille. Quel a été votre rôle auprès des entreprises ?

WLN : Dans un contexte conjoncturel encore très difficile, notre premier objectif a été de nous assurer que les entreprises gardent le cap du maintien ou de l'amélioration de leurs résultats. Elles ont procédé, quand cela était nécessaire, à des mesures de réduction de coûts et de consolidation de leur compétitivité. Conformément à notre rôle de support et de conseil, nous les avons également soutenues dans la poursuite de leurs orientations stratégiques, notamment l'innovation et le développement à l'international. Les opérations de build-up sont un levier rapide de repositionnement stratégique et nous avons continué à les encourager dans leurs projets de croissance externe. Pellenc a ainsi procédé à plusieurs opérations de build-up dans le but de devenir le leader mondial de la fourniture de matériel pour la viticulture et l'oléiculture. Ces acquisitions vont lui permettre, d'une part, de se rapprocher de ses clients de la région bordelaise et, d'autre part, d'élargir son domaine d'activité. Ces opérations sont guidées par une vision à long terme du développement de Pellenc, car il y a des synergies à mettre en œuvre, et dès 2014 l'entreprise aura augmenté sa taille de manière significative avec un chiffre

d'affaires proche de 180 M€ contre 133,2 M€ en 2013. FAAC a procédé à plusieurs acquisitions, notamment aux États-Unis, dans le cadre de sa stratégie d'élargissement de ses activités aux systèmes de péage pour parking.

Le bilan de vos six années d'existence valide votre positionnement dans le monde de l'investissement. Allez-vous maintenir votre stratégie ?

WLN : Oui, puisqu'elle fonctionne, aussi bien en termes de valorisation de notre portefeuille que de valeur ajoutée fournie aux entreprises. En 2013, nous avons toutefois apporté deux inflexions à notre stratégie d'investissement. Nous avons décidé d'abaisser nos seuils d'investissement, en nous associant à des investisseurs géographiquement proches des sociétés. Ceci nous permettra, d'une part, de conserver un ratio de frais de gestion très faible, d'autre part, de nous focaliser sur les aspects stratégiques. La prise de participation dans le groupe La Buvette, fin 2012, a été une première concrétisation de cette inflexion. Nous allons également élargir notre champ d'activité à la Suisse qui est un territoire de prospection « naturel » du fait de notre proximité géographique.

« Le retour à la croissance de Gaviota Simbac et l'amélioration des résultats de Sirem valident la pertinence de leur prise de positions sur de nouveaux marchés. »



Pour en savoir plus sur les activités de Somfy Participations.
www.somfy-participations.com

Notre portefeuille de sociétés

Somfy Participations privilégie deux types d'investissements :

- des investissements majoritaires (immédiatement ou à une échéance prédéfinie) en fonds propres, dans des ETI, avec une perspective d'accompagnement sur le long terme,
- des participations, soit majoritaires, soit dans le cadre de groupes d'actionnaires majoritaires, dans des PME, avec un recours modéré à l'effet de levier.

830,7 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES
CUMULÉ DES 7 ENTREPRISES
DU PORTEFEUILLE

5 830

EFFECTIFS CUMULÉS (ESTIMÉ)



FRANCE

📍 **Sièges**
CIAT, Culoz
Groupe La Buvette, Tournes
Pellenc, Pertuis
Sirem, St-Maurice-de-Beynost
Zurflüh-Feller, Autechaux-Roide

ITALIE

📍 **Siège**
FAAC, Bologne

ESPAGNE

📍 **Siège**
Gaviota Simbac, Sax

L'innovation, un modèle de développement



CIAT

Aquaciat 2 Hybrid : les avantages d'une pompe à chaleur et d'une chaudière au gaz

CIAT conforte son leadership technologique sur le marché du génie climatique en lançant la première pompe à chaleur hybride basée sur le couplage de la thermodynamique et d'une chaudière gaz. Son atout : en fonction des conditions climatiques, le système permute automatiquement sur la technologie la plus performante et la moins consommatrice d'énergie. En novembre 2013, Aquaciat 2 Hybrid a reçu le Trophée Argent de l'Innovation sur le salon Interclima, à Paris.



GAVIOTA SIMBAC

Esenzia : un auvent esthétique en verre pour créer une pièce en plus

Gaviota Simbac continue à diversifier son activité avec ce système d'auvent en verre, rapide et simple à installer, qui permet de fermer balcons et terrasses. Constitué de vantaux rétractables, Esenzia offre une structure totalement hermétique à la pluie et au vent, et de très bonne qualité d'insonorisation. L'absence de cadre vertical entre les vantaux de verre en fait également un système très esthétique pour créer une pièce en plus ou réaliser des économies de chauffage.



GROUPE LA BUVETTE

Des abreuvoirs au service de la performance des éleveurs

Avec 50 nouveaux produits lancés en l'espace de trois ans, La Buvette fait de l'innovation le fondement de son leadership auprès des éleveurs français. Commercialisé depuis 2013, l'abreuvoir Normandy traduit sa démarche continue pour améliorer la productivité des élevages et le confort et la sécurité des animaux. Sa hauteur réglable s'adapte aussi bien aux chevaux qu'aux bovins, tandis que sa structure en PEHD rotomoulé et son rebord en inox apportent un gain de solidité.



PELLENC

Optimum : une rupture technologique dans le secteur des machines à vendanger

La gamme de machines à vendanger Optimum lancée par Pellenc en septembre aura nécessité dix années de développement et 9 M€ d'investissement. Le résultat : une machine entièrement repensée, pièce par pièce, et des innovations majeures. Les améliorations ont notamment porté sur le perfectionnement du tri des raisins, le confort de la cabine de pilotage et un moteur écologique. La maniabilité est également inédite grâce à un système de direction électronique qui permet à la machine de tourner sur elle-même. Déclinée en sept modèles, la gamme Optimum s'adapte à tous les types de vignobles.



SIREM

Coveo® : le résultat de 10 ans d'expérience dans les motorisations de couvertures pour piscine

Après deux années de développement, Sirem a présenté fin 2013 sa nouvelle motorisation pour couverture de piscine. Dix ans après l'entrée en application en France de la loi sur la sécurisation des piscines, la principale innovation de Coveo® réside dans sa rapidité d'ouverture/fermeture et sa capacité à supporter des conditions d'exploitation extrêmes (immersion, chaleur, orages...). Coveo® permet de répondre largement aux besoins du marché pour des volets hors-sol ou immergés et des surfaces de bassins jusqu'à 150 m².



ZURFLÜH-FELLER

Hop® : le volet roulant à projection motorisée

Zurfliuh-Feller a lancé fin 2013 un système de composants destiné à l'assemblage d'un nouveau modèle de volet roulant : le volet roulant à projection motorisée. Son atout : il combine les bénéfices de l'apport lumineux et de la ventilation naturelle aux avantages d'une protection classique (isolation thermique, sécurité...).

Portefeuille de Somfy

Participations au 31/12/2013

Nom	Activité	Taux de participation	1 ^{re} prise de participation
CIAT	Équipements de climatisation, de traitement de l'air, d'échanges thermiques et de chauffage par les énergies renouvelables pour le résidentiel, le tertiaire et l'industrie.	46,1 %	2008
FAAC	Systèmes et automatismes pour les portails et portes de garage, et systèmes de péage pour parking.	34 %	1990
Gaviota Simbac	Composants et moteurs pour les volets roulants et les stores pour des clients assembleurs et fabricants.	46,5 %	2001
groupe La Buvette	Matériel d'abreuvement et de contention bovine pour le secteur agricole et activité de rotomoulage.	25 %	2012
Pellenc	Matériel pour la viticulture et l'oléiculture et l'entretien des parcs et jardins.	47,2 %	2011
Sirem	Composants électriques (motorisations, pompes...) pour les tanks à lait, couvertures de piscine et la balnéothérapie. Produits complets de Wellness.	87,5 %	2008
Zurflüh-Feller	Composants et systèmes complets pour les volets roulants, pour des clients fabricants et distributeurs.	100 %	2008

CIAT

Sur les secteurs du bâtiment tertiaire et résidentiel, le groupe CIAT est l'un des leaders européens de la gestion thermique et de la qualité de l'air des bâtiments.



256,1 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES

2084

EFFECTIFS

La croissance retrouvée en fin d'année n'a pas permis de combler la forte baisse des ventes en France du premier semestre, et le chiffre d'affaires enregistre une baisse de 5,3 % en 2013. Après quatre années de décroissance, la reprise de l'activité sur la zone Espagne-Portugal (+ 1,2 %) est en revanche un motif de satisfaction. 2013 valide la pertinence de la stratégie de développement de CIAT sur des territoires et marchés ciblés à fort potentiel de croissance. L'entreprise a ainsi bénéficié du dynamisme de l'activité en Europe de l'Est (+ 17,7 %), portée par la Russie et la Turquie. CIAT a aussi consolidé sa position de numéro deux européen du segment du « Rooftop » (climatiseurs implantés sur les toitures). Enfin, l'activité de services (maintenance, supervision de la performance énergétique à distance...) est également en progression.

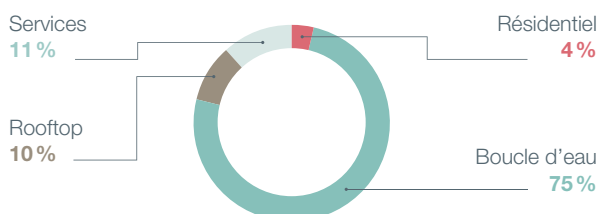
En dépit du repli de l'activité, la réduction des coûts conduite depuis 2010 a permis de maintenir la rentabilité et l'excédent brut d'exploitation nécessaire à l'autofinancement de ses plans d'investissement. CIAT a lancé la mise en œuvre d'un plan de développement produits et de modernisation industrielle de 30 M€ sur trois ans afin de préparer et soutenir la



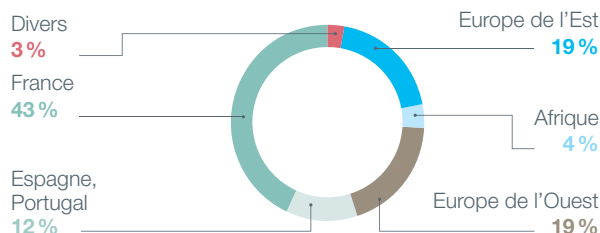
croissance future sur son cœur de métier. L'objectif est de renouveler l'offre de centrales de traitement d'air, d'unités de confort et de pompes à chaleur afin de proposer des solutions « systèmes » innovantes pour la performance énergétique et la qualité de l'air des bâtiments. Ce plan s'accompagne d'une rationalisation de l'outil industriel afin de spécialiser chaque site de production.

En parallèle, CIAT a poursuivi ses actions ciblées d'internationalisation. L'ouverture d'un bureau de représentation au Maroc va permettre d'accélérer le développement de ses activités dans les pays du Maghreb. En Chine, la création d'une filiale de production d'unités de stockage d'énergie va accompagner la croissance de ce marché de niche ces prochaines années, en particulier sur le continent asiatique.

Répartition du CA par produits



Répartition du CA par zone géographique



FAAC

FAAC est le leader européen sur les secteurs des automatismes et systèmes pour portails et portes de garage. Depuis trois ans, le Groupe élargit ses activités aux systèmes de péage pour parking, marché dont l'entreprise est aujourd'hui le numéro 3 mondial.



● Pays de commercialisation

● Siège
Bologne (Italie)

284,2 M€

CHIFFRE
D'AFFAIRES

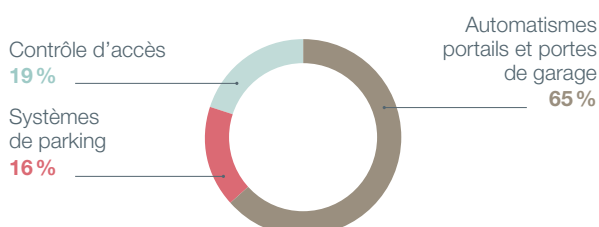
1640

EFFECTIFS

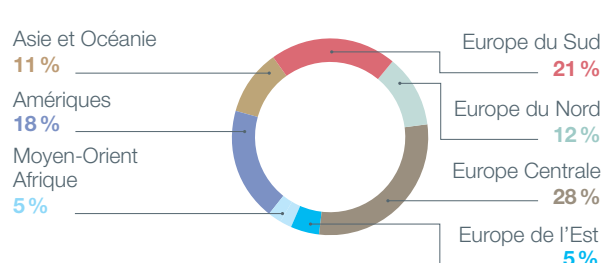


2013 a été marquée par l'intégration de deux acquisitions : la société CTR aux États-Unis, spécialisée dans la maintenance de systèmes de parking, en particulier d'aéroport, et de la société brésilienne Rossi Ltda, acteur important des opérateurs de portails et portes. Dans un contexte atone, FAAC a maintenu sa rentabilité grâce à des réductions de coûts, en ligne avec les synergies des acquisitions des années antérieures.

Répartition du CA par produits

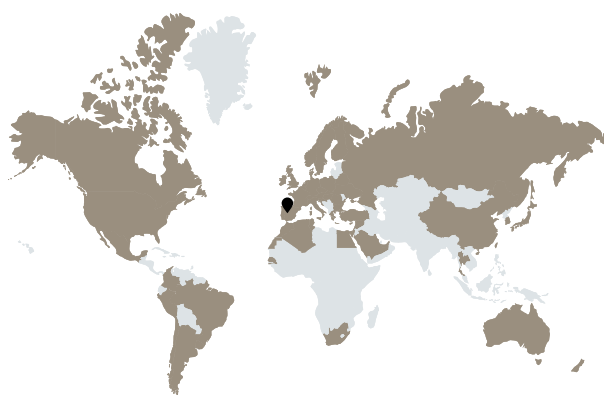


Répartition du CA par zone géographique



Gaviota Simbac

Gaviota Simbac est spécialisé dans la fabrication de composants et de moteurs pour les volets roulants et les stores. Engagée dans une stratégie d'internationalisation, l'entreprise continue également à faire évoluer ses métiers.



● Pays de commercialisation ● Siège Sax (Espagne)

59,6 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES

362

EFFECTIFS

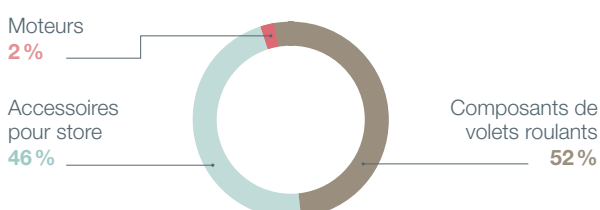
Gaviota Simbac a commencé à récolter les bénéfices des investissements consentis depuis cinq ans pour internationaliser et élargir ses activités. Le chiffre d'affaires et l'EBITDA sont respectivement en croissance de 5 % et de 37 %. Après un début d'année toujours pénalisé par la crise en Espagne et en Europe, les marchés émergents et l'innovation sont venus jouer leur rôle de relais de croissance. Cette évolution est le fruit de plusieurs facteurs : la montée en puissance des marchés d'Afrique du Nord, la modernisation de la filiale en Italie, le développement de nouveaux produits et un renforcement de la proximité avec les marchés et les clients. Ces dernières années, le déploiement des activités dans les territoires émergents d'Amérique et d'Afrique s'est en effet opéré par la création de filiales qui intègrent toute la chaîne de valeur (vente d'accessoires, fabrication et installation du produit monté).

En 2013, Gaviota Simbac a continué à déployer sa stratégie. En Uruguay, l'acquisition de 50 % de la société Verasol, leader du secteur des stores, lui permet de prendre pied sur ce marché en forte croissance. Avec cet investissement, Gaviota Simbac s'ouvre également au marché de la décoration dans toute

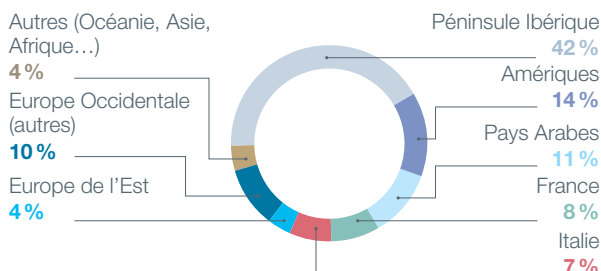


l'Amérique du Sud. L'intégration commerciale de cette société avec le Brésil va d'ailleurs permettre d'accélérer le développement de ses activités dans toute la région. Sur l'activité Store, le lancement d'une nouvelle gamme de produits est venu consolider les parts de marché de l'entreprise grâce à l'acquisition de nouveaux clients en Europe, Asie, Afrique et Amérique. Enfin, l'entreprise a localisé au Maroc une petite unité de production afin de mieux servir le marché local.

Répartition du CA par produits

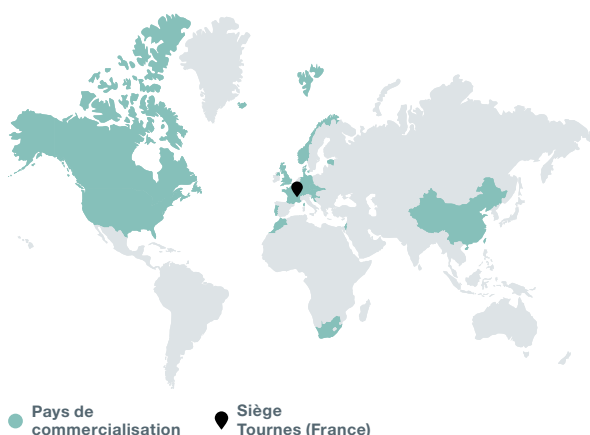


Répartition du CA par zone géographique



Groupe La Buvette

Le groupe La Buvette est une holding dont les quatre sociétés détenues à 100 % interviennent dans les secteurs du matériel d'élevage et de la plasturgie. La Buvette, sa marque phare, est leader sur le marché français de l'abreuvement pour les exploitations d'élevage.



20,3 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES

118

EFFECTIFS

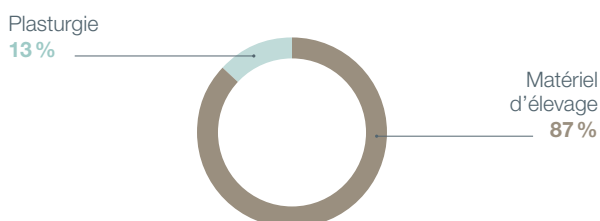
Sur le marché du matériel d'élevage, les sociétés La Buvette et Satene ont enregistré des résultats très contrastés. Positionnée sur le segment de l'abreuvement des animaux, l'activité de La Buvette a pâti, au premier semestre, de l'impact combiné du climat et de la crise économique, que le fort rebond du second semestre n'a que partiellement permis de combler. À l'inverse, ce contexte dégradé a bénéficié à l'activité de Satene (+ 14 % de chiffre d'affaires) dont l'offre de matériel de contention bovine répond à une logique d'investissement de long terme pour les éleveurs. En 2013, les deux marques ont poursuivi leur stratégie d'innovation et

d'extension géographique de leurs activités. La Buvette a renforcé sa présence en Allemagne afin de soutenir ses ambitions sur ce marché. Entreprise régionale, Satene capitalise de son côté sur le dispositif commercial de La Buvette pour élargir son activité à l'échelle nationale. En Chine, la filiale La Buvette Tianjin créée en 2007 continue à profiter du développement de l'élevage laitier pour s'imposer petit à petit comme un acteur de référence. En 2013, son activité a été dynamisée par le gain de plusieurs appels d'offres. Elle s'appuiera ces prochaines années sur la structuration d'un réseau de distribution pour accélérer sa croissance.

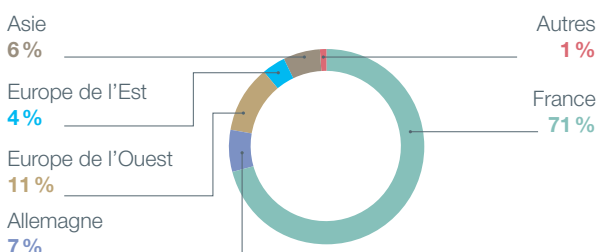


Créée en 1987 en tant que sous-traitant de la fabrication de cuves en plastique pour La Buvette, la société Rotoplus a logiquement subi les effets du repli de son activité. La forte progression des ventes auprès de nouveaux clients a toutefois permis de compenser cette baisse. Axe fort de la stratégie de Rotoplus, la diversification de ses marchés s'est concrétisée en 2013 dans le domaine de la fabrication de cuves pour l'assainissement non-collectif. En parallèle, Rotoplus a réorganisé son fonctionnement interne pour améliorer sa compétitivité.

Répartition du CA par produits

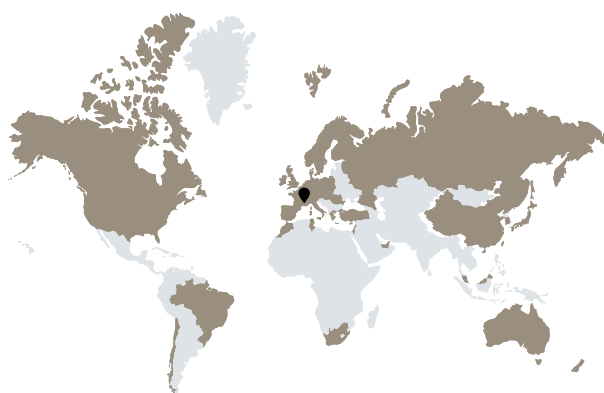


Répartition du CA par zone géographique



Pellenc

Fabricant de matériel pour l'agriculture, le groupe Pellenc est leader mondial sur les secteurs de la viticulture et de l'oléiculture. Depuis 2008, Pellenc fabrique également des outils à forte valeur d'innovation pour l'entretien des parcs et jardins.



Pays de commercialisation

Siège
Pertuis (France)

133,2 M€

CHIFFRE
D'AFFAIRES

1 109

EFFECTIFS

L'activité 2013 (+ 10 % de chiffre d'affaires) s'est révélée contrastée selon les pays et les marchés. Les vendanges médiocres en France ont pénalisé les ventes de machines à vendanger. À l'inverse, le marché du matériel pour l'oléiculture a été porté par des récoltes exceptionnelles en Italie et en Espagne. Sur ce territoire, l'activité de Pellenc a renoué avec une dynamique positive en raison également du renforcement de ses positions sur le marché de la viticulture.

Plusieurs percées significatives sur des marchés moins matures viennent valider la stratégie d'innovation et d'internationalisation de l'entreprise. Sur le marché de l'outillage pour les espaces verts, l'ouverture en 2012 d'une filiale en Allemagne a généré des résultats prometteurs : les ventes y ont progressé de 25 %. Le matériel de cave a quant à lui enregistré une très bonne performance dans les filiales sud-américaines.

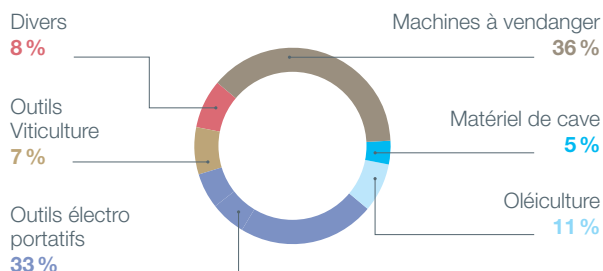
En 2013, Pellenc a accéléré sa stratégie de développement par l'innovation. Le lancement d'une nouvelle gamme de machines à vendanger devrait permettre des gains de parts de marché importants ces trois prochaines années, avec pour ambition de devenir



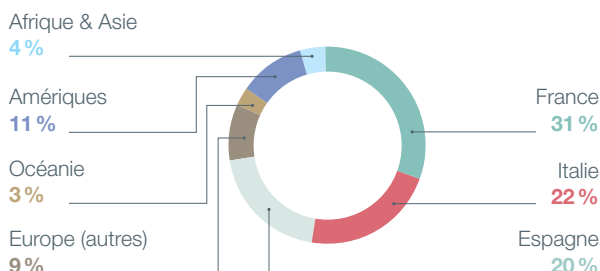
à terme le leader mondial. De même, la baisse du prix d'achat de la nouvelle gamme de matériel de cave à tri optique vise à rendre accessible ce type d'équipement au plus grand nombre de viticulteurs.

Pellenc a également complété son offre de matériel de cave grâce l'acquisition de la société Pera (30 M€ de chiffre d'affaires en 2013), effective à compter de janvier 2014. L'objectif est d'acquérir une position de leader mondial sur le marché de l'équipement pour le chai et des solutions d'ingénierie « clés en main » pour la viniculture. Enfin, en France, Pellenc a sécurisé sa distribution en créant une filiale qui lui permet de déployer ses propres forces de vente en Charente et en Gironde.

Répartition du CA par produits

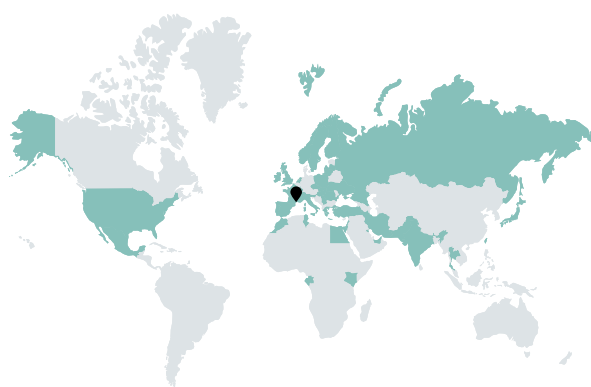


Répartition du CA par zone géographique



Sirem

Fabricant de solutions motorisées électriques (moteurs, motoréducteurs, pompes...), Sirem est leader sur des applications de spécialité comme les tanks à lait, les couvertures de piscine et la balnéothérapie. Depuis quatre ans, Sirem développe également des produits complets pour le secteur du wellness.



● Pays de commercialisation ● Siège St-Maurice-de-Beynost (France)

20,2 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES

148

EFFECTIFS

En 2013, Sirem a enregistré un chiffre d'affaires en repli de 7 %, principalement en raison de la baisse de deux activités : les composants pour balnéothérapie, et le marché historique des tanks à lait impacté au premier semestre par les cours du lait. Dans un marché de la piscine et du Spa très déprimé en France, l'activité de Sirem, sur ce segment, est restée dynamique (+ 5 % de chiffre d'affaires). La croissance est très marquée sur les pompes et couvertures de piscine. Sur ce dernier marché, Sirem confirme sa position de leader avec près de 100 000 bassins équipés en dix ans. Lancée il y a dix-huit mois, l'activité d'AquaFitness a de son côté doublé son

chiffre d'affaires grâce à la commercialisation, fin 2012, d'une cabine individuelle d'Aquabiking destinée aux centres de remise en forme.

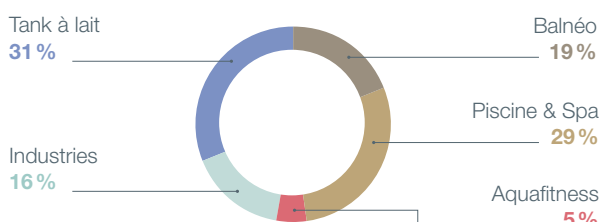
L'innovation est restée très soutenue avec le dépôt de 3 brevets. La mise sur le marché d'une nouvelle technologie de moteurs de couverture pour piscine devrait progressivement permettre de renouveler l'ensemble de la gamme d'ici 2015. La solution d'Aquabiking a continué de faire l'objet d'améliorations pour optimiser ses conditions d'exploitation en milieu professionnel.



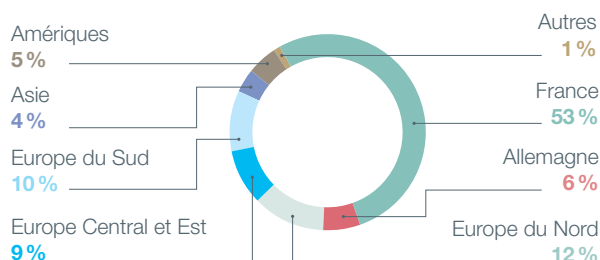
La stratégie d'internationalisation de Sirem s'est concentrée autour de deux axes. L'Amérique du Sud, où le renforcement commercial va permettre de profiter du développement du marché de la balnéothérapie ; l'Inde et la Chine pour y adapter son offre de motoréducteurs pour tank à lait.

Malgré la baisse de chiffre d'affaires et grâce à l'effet combiné de la progression des marges et de la baisse des coûts de fonctionnement, la rentabilité de l'entreprise s'est sensiblement améliorée.

Répartition du CA par produits

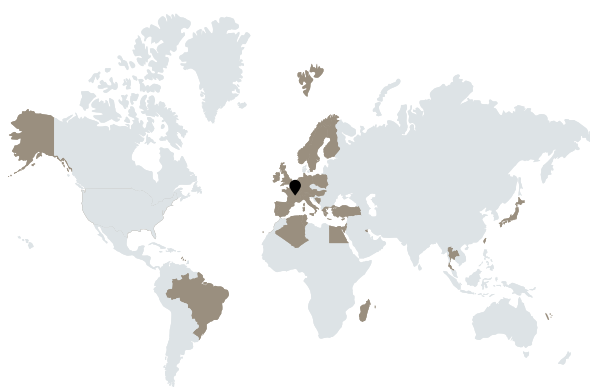


Répartition du CA par zone géographique



Zurflüh-Feller

En France, Zurflüh-Feller est le leader de la fourniture d'accessoires et systèmes pour les fabricants et distributeurs de volets roulants.



● Pays de commercialisation ● Siège Autechaux-Roide (France)

57,1 M€

CHIFFRE D'AFFAIRES

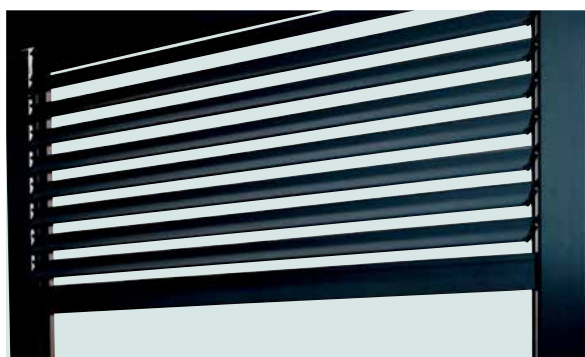
369

EFFECTIFS

En 2013, l'activité a été en repli de 2,9 % en raison d'un marché français de l'habitat toujours très dégradé. L'impact est resté contenu grâce à l'export (+ 10,9 % de chiffre d'affaires) qui a compensé partiellement la baisse sur la France (- 4,4 %). Cette progression des ventes à l'international s'est effectuée sur certains marchés européens comme l'Allemagne, et dans des territoires développés récemment comme les pays du Maghreb. Grâce à une offre produits élargie et adaptée, ainsi qu'au renforcement de la force commerciale, les ventes à l'export ont augmenté de 70 % en quatre ans, confortant ainsi la stratégie d'internationalisation engagée depuis 2010.

Zurflüh-Feller continue à faire évoluer son offre pour les volets roulants vers des systèmes complets. Le lancement, fin 2013, de deux produits innovants viendra soutenir la création de valeur ajoutée ces deux prochaines années. Le renouvellement de la gamme de composants s'est également poursuivi, avec notamment la mise sur le marché d'embouts de coffre bloc-baie avec isolation intégrée et de joues pour coffre tunnel.

Les actions de productivité notamment sur les achats ont permis de maintenir la rentabilité de l'entreprise

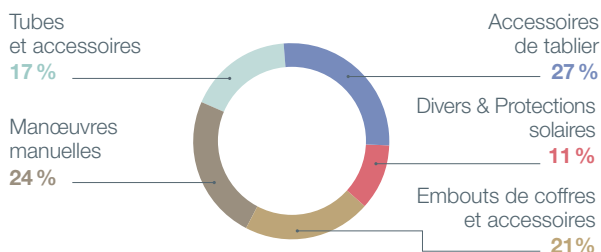


malgré la baisse du chiffre d'affaires.

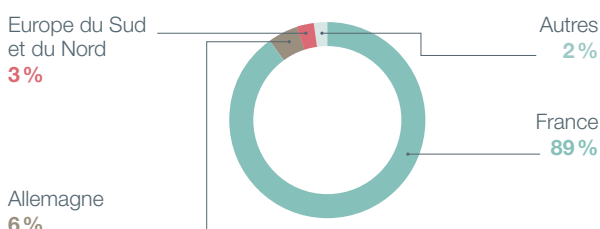
Les investissements 2013 sont restés importants (4,3 M€) afin de maintenir la performance industrielle. Pour accélérer la rationalisation de l'outil de production et logistique, plus de 10 M€ seront investis ces trois prochaines années.

Conformément à son plan stratégique, Zurflüh-Feller continuera en 2014 à développer les ventes à l'International sur des pays à fort potentiel, en Europe, au Maghreb et au Moyen-Orient et à proposer des innovations produits au marché.

Répartition du CA par produits



Répartition du CA par zone géographique



Chiffres clés 2013

du groupe Somfy (au 31 décembre)

Les données de 2012 ont été retraitées à la suite de la révision de la norme IAS 19, du changement de méthode de comptabilisation de la CVAE et des différés de règlement à caractère financier comptabilisés en dette financière

Chiffre d'affaires

(en millions €)



Le chiffre d'affaires du Groupe s'est élevé à 996,8 M€ sur l'année écoulée. Il s'est inscrit en hausse de 0,7 % en termes réels par rapport au précédent exercice (+ 3,2 % à données comparables).

La part de Somfy Activités est passée de 889,8 à 922,8 M€ (+ 3,8 % à données comparables). Les progressions les plus sensibles ont été constatées en Asie-Pacifique, en Amérique et en Europe de l'Est et du Centre. L'Allemagne et la France se sont également bien tenues.

Le même constat vaut pour l'Europe du Sud, de nouveau positive en dépit d'un environnement économique toujours tendu dans une grande partie de la région. L'Europe du Nord est demeurée en revanche négative en raison des perturbations climatiques du début d'année et de l'atonie du marché de la construction.

La part de Somfy Participations est passée de 103,1 à 77,3 M€ (- 4,1 % à données comparables), recul qui découle essentiellement de la déconsolidation de Cothorm. Les deux autres sociétés intégrées globalement, Sirem et Zurflüh-Feller, se sont redressées en fin de période, mais ont clôturé en retrait du fait de la baisse enregistrée sur les premiers mois.

Résultat opérationnel courant

(en millions €)



Le résultat opérationnel courant du Groupe a atteint 150,6 M€ sur l'exercice.

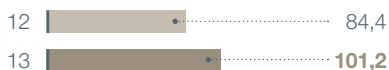
Il s'est inscrit en hausse de 13,9 % en termes réels, et a représenté 15,1 % du chiffre d'affaires contre 13,4 % sur l'exercice antérieur.

La contribution de Somfy Activités est passée de 127,5 à 145,1 M€ (+ 13,8 % en termes réels), progression qui s'explique par la croissance de l'activité, ainsi que par la stabilisation des investissements et des principaux postes de charges.

La contribution de Somfy Participations est passée de 4,8 à 5,7 M€ (+ 19,0 % en termes réels, + 88,2 % à données comparables), hausse qui provient de l'amélioration des résultats des deux entreprises consolidées par intégration globale et de la maîtrise des frais de structure.

Résultat net

(en millions €)



Le bénéfice net de l'Ensemble Consolidé s'est élevé à 101,2 M€ sur l'exercice (+ 19,9 % en termes réels). Il a supporté une charge d'impôt en forte augmentation, en raison du rebond des résultats et de la dotation d'une provision pour le litige fiscal en cours, et a profité d'un solde d'éléments non courants et d'une quote-part des sociétés mises en équivalence en amélioration notable.

Investissements incorporels et corporels

(en millions €)



À 59,7 M€ (contre 42,5 M€ en 2012), le niveau des investissements incorporels et corporels a été en phase avec la mise en œuvre de la stratégie définie (construction de deux nouvelles usines et acquisition de plusieurs sociétés).

Capacité d'autofinancement

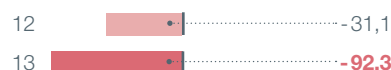
(en millions €)



À 145,0 M€, la capacité d'autofinancement s'est maintenue à un niveau élevé.

Endettement financier net

(en millions €)



L'excédent financier net ressortait à 92,3 M€ à la fin décembre contre 31,1 M€ un an plus tôt. Il témoigne d'une baisse marquée du besoin en fonds de roulement et du maintien à un niveau élevé de la capacité d'autofinancement. Il tient compte des créances obligataires non cotées émises par certaines participations ou entités proches, ainsi que des compléments de prix sur acquisitions, des dettes attachées aux options concédées aux actionnaires minoritaires des sociétés intégrées globalement et des différés de règlement à caractère financier.

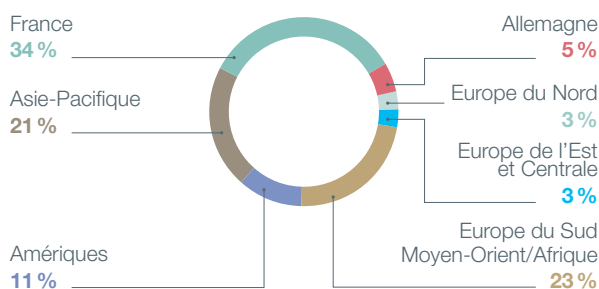
Chiffre d'affaires par zone géographique

(en millions €)	31/12/2013	31/12/2012	Variation N/N-1	Variation N/N-1 à taux et périmètre constants
France	250,9	244,4	2,7 %	2,7 %
Allemagne	144,8	139,0	4,2 %	4,2 %
Europe du Nord	87,8	89,6	- 2,1 %	- 1,2 %
Europe de l'Est et Centrale	85,0	82,1	3,5 %	5,2 %
Europe du Sud, Moyen-Orient et Afrique	161,9	161,0	0,5 %	1,6 %
Asie-Pacifique	94,1	89,9	4,7 %	10,2 %
Amériques	98,3	83,8	17,4 %	8,1 %
Somfy Activités	922,8	889,8	3,7 %	3,8 %
Somfy Participations	77,3	103,1	- 25,0 %	- 4,1 %
Intercos	- 3,3	- 3,3	1,0 %	1,0 %
Somfy consolidé	996,8	989,6	0,7 %	3,2 %

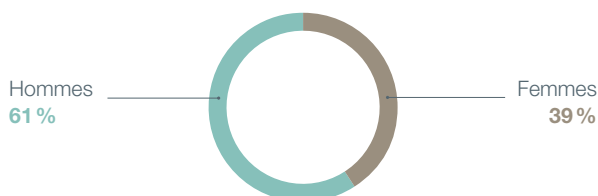
Effectifs inscrits



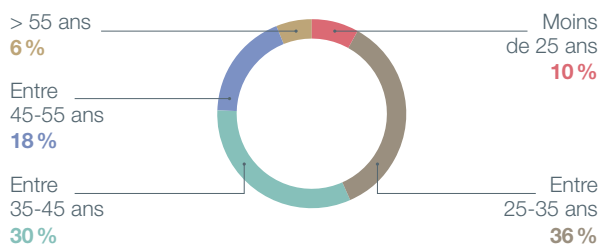
Répartition des effectifs par zone géographique



Répartition des effectifs hommes / femmes



Répartition des effectifs par tranche d'âge



SOMFY SA
50 AVENUE DU NOUVEAU MONDE
BP 152 - 74307 CLUSES CEDEX - FRANCE
TÉL. : +33 (0) 4 50 96 70 00
www.somfy.com