SMCP

SANDRO, MAJE, CLAUDIE PIERLOT

SMCP S.A.S.
Société par actions simplifiée[1] au capital de 58 168 480,70 euros
Siège social : 49, rue Étienne Marcel, 75001 Paris, France
819 816 943 R.C.S. de Paris

DOCUMENT DE BASE

AMF | AUTORITÉ DES MARCHÉS FINANCIERS

En application de son règlement général, notamment de l'article 212-23, l'Autorité des marchés financiers a enregistré le présent document de base le 15 septembre 2017 sous le numéro I.17-066. Ce document ne peut être utilisé à l'appui d'une opération financière que s'il est complété par une note d'opération visée par l'Autorité des marchés financiers. Il a été établi par l'émetteur et engage la responsabilité de ses signataires.

L'enregistrement, conformément aux dispositions de l'article L. 621-8-1-I du Code monétaire et financier, a été effectué après que l'Autorité des marchés financiers a vérifié que le document est complet et compréhensible, et que les informations qu'il contient sont cohérentes. Il n'implique pas l'authentification par l'Autorité des marchés financiers des éléments comptables et financiers présentés.

Des exemplaires du présent document de base sont disponibles sans frais auprès de SMCP, 49, rue Étienne Marcel, 75001 Paris, France, ainsi que sur les sites Internet de SMCP (www.smcp.com) et de l'Autorité des marchés financiers (www.amf-france.org).

[1] L'adoption de la forme d'une société anonyme interviendra au jour du visa de l'Autorité des marchés financiers sur le prospectus relatif à l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

REMARQUES GÉNÉRALES

*La société SMCP S.A.S.[2], société par actions simplifiée de droit français, au capital social de 58 168 480,70 euros, dont le siège social est sis 49, rue Étienne Marcel 75001 Paris, France, immatriculée sous le numéro d'identification 819 816 943 (RCS de Paris) est dénommée la « **Société** » dans le présent document de base.*

*Dans le présent document de base, l'expression le « **Groupe** » s'entend par (i) la Société et ses filiales et participations pour les informations financières présentées au titre de la période intermédiaire de huit mois close au 31 décembre 2016, pour la période de six mois close au 30 juin 2017 et pour les informations pro forma au titre de la période de douze mois close au 31 décembre 2016 et au titre de la période de six mois close le 30 juin 2016 et (ii) SMCP Holding S.A.S et ses filiales et participations, pour les informations financières présentées au titre des deux exercices de douze mois clos au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2015 et de la période de douze mois close au 31 décembre 2014.*

*« **Shandong Ruyi** » désigne la société Shandong Ruyi Technology Group Co. Ltd et/ou ses filiales.*

*« **KKR** » désigne certains fonds d'investissement conseillés par Kohlberg Kravis Roberts & Co. L.P. et/ou ses filiales.*

Le présent document de base décrit le Groupe tel qu'il existera après la réalisation des opérations de réorganisation décrites au paragraphe 7.1.2 du présent document de base.

Afin de donner une information comptable permettant d'appréhender la situation financière du Groupe, le présent document de base comprend les états financiers suivants :

- *les comptes consolidés de la Société pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2017, préparés conformément au référentiel IFRS (International Financial Reporting Standards) tel qu'adopté par l'Union européenne ;*

- *les informations financières pro forma de la Société[3] pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2016 et la période de douze mois close le 31 décembre 2016 préparés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne ;*

- *les comptes consolidés de la Société pour la période intermédiaire de huit mois close le 31 décembre 2016 (comprenant trois mois d'activité opérationnelle), préparés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne ;*

- *les comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S.[4] pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016, préparés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne ;*

---

2 Jusqu'au 13 septembre 2017, la dénomination sociale de la Société était TopSoho S.A.S..

3 La Société a été constituée en avril 2016 dans le cadre de l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi. Les informations financières *pro forma* présentent la situation financière du Groupe comme si l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi était intervenue le 1er janvier 2016. Afin de permettre une meilleure compréhension et comparabilité de la situation financière du Groupe, certaines informations financières *pro forma* ont, en outre, été ajustées des charges non-récurrentes liées à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi et à son refinancement concomitant (voir note 7 des états financiers *pro forma* pour la période de douze mois close le 31 décembre 2016, inclus au paragraphe 20.1.3 du présent document de base).

- *les comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S. pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015, préparés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne ; et*

- *les comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S. pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014, préparés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne*[5].

Le présent document de base contient des indications sur les perspectives et axes de développement du Groupe. Ces indications sont parfois identifiées par l'utilisation du futur, du conditionnel et de termes à caractère prospectif tels que « considérer », « envisager », « penser », « avoir pour objectif », « s'attendre à », « entend », « devrait », « ambitionner », « estimer », « croire », « souhaite », « pourrait », ou, le cas échéant, la forme négative de ces termes, ou toute autre variante ou terminologie similaire. Ces informations ne sont pas des données historiques et ne doivent pas être interprétées comme des garanties que les faits et données énoncés se produiront. Ces informations sont fondées sur des données, hypothèses et estimations considérées comme raisonnables par le Groupe. Elles sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, concurrentiel et réglementaire. En outre, la matérialisation de certains risques décrits au chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent document de base est susceptible d'avoir un impact sur les activités, la situation et les résultats financiers du Groupe et sa capacité à réaliser ses objectifs.

Les investisseurs sont invités à prendre attentivement en considération les facteurs de risques décrits au chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent document de base. La réalisation de tout ou partie de ces risques est susceptible d'avoir un effet négatif sur les activités, la situation ou les résultats financiers du Groupe. En outre, d'autres risques, non encore actuellement identifiés ou considérés comme non significatifs par le Groupe, pourraient avoir le même effet négatif.

Le présent document de base contient des informations sur les marchés du Groupe et ses positions concurrentielles, y compris des informations relatives à la taille des marchés. Outre les estimations réalisées par le Groupe, les éléments sur lesquels sont fondées les déclarations du Groupe proviennent d'études et statistiques d'organismes tiers (voir le chapitre 23 « Informations provenant de tiers, déclaration d'experts et déclarations d'intérêts » du présent document de base) et d'organisations professionnelles ou encore de chiffres publiés par les concurrents, les fournisseurs et les clients du Groupe. Certaines informations contenues dans le présent document de base sont des informations publiquement disponibles que la Société considère comme fiables mais qui n'ont pas été vérifiées par un expert indépendant. La Société ne peut garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les segments d'activités obtiendrait les mêmes résultats. La Société ne prend aucun engagement, ni ne donne aucune garantie quant à l'exactitude de ces informations. Il est possible que ces informations s'avèrent erronées ou ne soient plus à jour. Le Groupe ne prend aucun

---

[4] SMCP Holding S.A.S. était la société mère du Groupe jusqu'à octobre 2016, date à laquelle le Groupe a été acquis par Shandong Ruyi. Jusqu'au 13 septembre 2017, la dénomination sociale de SMCP Holding S.A.S. était SMCP S.A.S..

[5] L'exercice social de SMCP Holding S.A.S pour l'exercice clos le 31 décembre 2014 est un exercice de 21 mois, ouvert le 1er avril 2013, premier exercice à compter de l'acquisition du Groupe par KKR. Le présent document de base présente ainsi une information intermédiaire sur la période de 12 mois, ouverte le 1er janvier 2014 et close le 31 décembre 2014, afin de faciliter pour le lecteur la comparabilité des informations financières présentées.

engagement de publier des mises à jour de ces informations, excepté dans le cadre de toute obligation légale ou réglementaire qui lui serait applicable.

Dans le présent document de base, les données relatives aux ouvertures de points de vente par le Groupe sur une période considérée sont présentées, sauf mention contraire, sur une base nette des fermetures de points de vente sur cette même période.

Dans le présent document de base, les données relatives au chiffre d'affaires réalisé par les ventes sur Internet incluent, sauf mention contraire, le chiffre d'affaires réalisé par les partenaires.

Certaines données chiffrées (y compris les données exprimées en milliers ou millions) et pourcentages présentés dans le présent document de base ont fait l'objet d'arrondis. Le cas échéant, les totaux présentés dans le présent document de base peuvent présenter des écarts non significatifs par rapport à ceux qui auraient été obtenus en additionnant les valeurs exactes (non arrondies) de ces données chiffrées.

Table des matières

Page

1. PERSONNES RESPONSABLES 7
1.1 Responsable du document de base 7
1.2 Attestation du responsable du document de base 7
2. RESPONSABLES DU CONTRÔLE DES COMPTES 8
2.1 Commissaire aux comptes titulaire 8
2.2 Commissaire aux comptes suppléant 8
3. INFORMATIONS FINANCIÈRES SÉLECTIONNÉES 9
4. FACTEURS DE RISQUES 18
4.1 Risques liés au secteur d'activité du Groupe 18
4.2 Risques liés aux activités du Groupe 25
4.3 Risques liés à la Société 35
4.4 Risques de marché 39
4.5 Risques juridiques 41
4.6 Assurances et gestion des risques 45
5. INFORMATIONS RELATIVES AU GROUPE 51
5.1 Histoire et évolution 51
5.2 Investissements 52
6. APERCU DES ACTIVITÉS DU GROUPE 58
6.1 Aperçu 58
6.2 Forces et atouts concurrentiels 61
6.3 Stratégie 71
6.4 Présentation des marchés et de la position concurrentielle 75
6.5 Description des principales activités du Groupe 78
6.6 Facteurs de dépendance 99
6.7 Environnement législatif et réglementaire 100
7. ORGANIGRAMME 107
7.1 Organigramme juridique du Groupe 107
7.2 Filiales et participations 110
8. PROPRIÉTÉS IMMOBILIÈRES, USINES ET ÉQUIPEMENTS 113
8.1 Immobilisations corporelles importantes, existantes ou planifiées 113

8.2 Facteurs environnementaux susceptibles d'influencer l'utilisation des immobilisations corporelles du Groupe 114

9. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DU RÉSULTAT DU GROUPE 116

9.1 Présentation générale 116

9.2 Analyse des résultats pour la période de six mois close le 30 juin 2017 et pour la période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma* 140

9.3 Analyse des résultats pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016 et pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 148

9.4 Analyse des résultats pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 et la période de douze mois close le 31 décembre 2014 157

10. TRÉSORERIE ET CAPITAUX DU GROUPE 165

10.1 Présentation générale 165

10.2 Ressources financières et passifs financiers 166

10.3 Nouveau Contrat de Crédit 172

10.4 Présentation et analyse des principales catégories d'utilisation de la trésorerie du Groupe 177

10.5 Flux de trésorerie consolidés 178

11. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES 191

12. INFORMATIONS SUR LES TENDANCES ET LES OBJECTIFS 192

12.1 Tendances d'activités 192

12.2 Perspectives d'avenir à moyen terme 192

13. PRÉVISIONS DE BÉNÉFICES 194

13.1 Hypothèses 194

13.2 Prévisions du Groupe pour la période de douze mois close le 31 décembre 2017 195

13.3 Rapport des commissaires aux comptes sur les prévisions de marge d'EBITDA 195

14. ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION, DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GÉNÉRALE 197

14.1 Composition et fonctionnement des organes de direction et de contrôle 197

14.2 Déclarations relatives aux organes d'administration 205

14.3 Conflits d'intérêts 206

15. RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES 207

15.1 Rémunération et avantages versés aux dirigeants et mandataires sociaux 207

15.2 Montant des sommes provisionnées ou constatées par ailleurs par la Société ou ses filiales aux fins du versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages 216

16. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION 217

16.1 Mandats des membres des organes d'administration et de direction 217

16.2 Informations sur les contrats de service liant les membres du conseil d'administration à la société ou à l'une quelconque de ses filiales 217

16.3 Comités du conseil d'administration 217

16.4 Déclaration relative au gouvernement d'entreprise 220

16.5 Contrôle interne 221

17. SALARIÉS 222

17.1 Présentation 222

17.2 Participation et *stock-options* détenues par les membres du conseil d'administration et de la direction générale 227

17.3 Accords de participation et d'intéressement 227

17.4 Actionnariat salarié 228

18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES 229

18.1 Actionnariat 229

18.2 Déclaration relative au contrôle de la Société 231

18.3 Accords susceptibles d'entraîner un changement de contrôle 231

19. OPÉRATIONS AVEC DES APPARENTÉS 232

19.1 Principales opérations avec les apparentés 232

19.2 Rapports spéciaux des commissaires aux comptes sur les conventions règlementées pour les exercices 2015 et 2014 232

20. INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DU GROUPE 239

20.1 Comptes consolidés du Groupe 239

20.2 Date des dernières informations financières 571

20.3 Politique de distribution de dividendes 571

20.4 Procédures judiciaires et arbitrage 571

20.5 Changement significatif de la situation financière ou commerciale 572

21. INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES 573

21.1 Capital social 573

21.2 Acte constitutif et statuts 580

22. CONTRATS IMPORTANTS 593

23. INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTÉRÊTS 594

24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC 595

25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS 596

1. PERSONNES RESPONSABLES

1.1 Responsable du document de base

Monsieur Daniel Lalonde, Président de SMCP S.A.S.

1.2 Attestation du responsable du document de base

« *J'atteste, après avoir pris toute mesure raisonnable à cet effet, que les informations contenues dans le présent document de base sont, à ma connaissance, conformes à la réalité et ne comportent pas d'omission de nature à en altérer la portée.*

J'ai obtenu du contrôleur légal des comptes une lettre de fin de travaux, dans laquelle il indique avoir procédé à la vérification des informations portant sur la situation financière et les comptes données dans le présent document de base ainsi qu'à la lecture d'ensemble du document de base. »

Le 15 septembre 2017

Monsieur Daniel Lalonde

Président de SMCP S.A.S.

2. RESPONSABLES DU CONTRÔLE DES COMPTES

2.1 Commissaire aux comptes titulaire

KPMG S.A.
2, avenue Gambetta
92066 Paris La Défense

Représenté par Monsieur Valéry Foussé

KPMG S.A. a été désigné le 19 avril 2016 dans les statuts constitutifs de la Société pour une durée de six exercices prenant fin à l'issue de l'assemblée générale qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 30 avril 2022.

KPMG S.A. est membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles.

Conformément aux dispositions légales applicables, la Société procédera à la désignation d'un second commissaire aux comptes titulaire dans le cadre de l'admission de ses actions aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

2.2 Commissaire aux comptes suppléant

Salustro Reydel
2, avenue Gambetta
92066 Paris La Défense

Représenté par Madame Isabelle Goalec

Salustro Reydel a été désigné le 19 avril 2016 dans les statuts constitutifs de la Société pour une durée de six exercices prenant fin à l'issue de l'assemblée générale qui statuera sur les comptes de l'exercice clos le 30 avril 2022.

Salustro Reydel est membre de la Compagnie Régionale des Commissaires aux Comptes de Versailles.

3. INFORMATIONS FINANCIÈRES SÉLECTIONNÉES

Les informations financières sélectionnées présentées ci-après sont extraites :

- des comptes consolidés de la Société pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2017, établis en conformité avec les normes comptables internationales (IFRS) telles qu'adoptées par l'Union européenne ;

- des informations financières *pro forma* de la Société pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2016 et la période de douze mois close le 31 décembre 2016 préparés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne, comme si l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi était intervenue le 1er janvier 2016[6] ;

- des comptes consolidés de la Société pour la période intermédiaire de huit mois close le 31 décembre 2016 (comprenant trois mois d'activité opérationnelle), préparés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne ;

- des comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S. pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016, préparés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne[7] ;

- des comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S. pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015, établis en conformité avec les normes comptables internationales (IFRS) telles qu'adoptées par l'Union européenne ; et

- des comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S. pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014 établis en conformité avec les normes comptables internationales (IFRS) telles qu'adoptées par l'Union européenne.

Ces principales données financières doivent être lues avec les informations contenues au chapitre 9 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe » et au chapitre 20 « Informations financières concernant le patrimoine, la situation financière et les résultats du Groupe » du présent document de base.

---

[6] La Société a été constituée en avril 2016 dans le cadre de l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi. Les informations financières *pro forma* présentent la situation financière du Groupe comme si l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi était intervenue le 1er janvier 2016. Afin de permettre une meilleure compréhension et comparabilité de la situation financière du Groupe, certaines informations financières *pro forma* ont, en outre, été ajustées des charges non-récurrentes liées à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi et à son refinancement concomitant (voir note 7 des états financiers *pro forma* pour la période de douze mois close le 31 décembre 2016, inclus au paragraphe 20.1.3 du présent document de base).

[7] SMCP Holding S.A.S. était la société mère du Groupe jusqu'à octobre 2016, date à laquelle le Groupe a été acquis par Shandong Ruyi. Jusqu'au 13 septembre 2017, la dénomination sociale de SMCP Holding S.A.S. était SMCP S.A.S..

Informations financières sélectionnées du compte de résultat consolidé

(En milliers d'euros)	**Période de douze mois close le 31 décembre 2016 *pro forma*[8] SMCP S.A.S.**	**Exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma*[8] SMCP S.A.S.**
Chiffre d'affaires	**786 286**	**675 381**	**508 610**	**438 871**	**377 190**
Commissions	(105 186)	(94 268)	(74 555)	(55 796)	(50 675)
Chiffre d'affaires net de commissions	681 100	581 113	434 055	383 075	326 514
Coût des ventes	(185 693)	(160 270)	(117 695)	(104 088)	(92 297)
Marge brute[9]	495 407	420 844	316 359	278 987	234 217
Dotations aux amortissements et aux provisions	(37 918)	(38 051)	(26 773)	(17 765)	(19 853)
Résultat opérationnel courant	**91 674**	**68 467**	**47 001**	**55 316**	**41 294**
Résultat opérationnel	60 346	57 511	38 548	42 290	15 780
Résultat financier	(78 052)	(36 207)	(34 044)	(30 419)	(48 970)
Résultat avant impôt	(17 706)	21 304	4 504	11 871	(33 190)
Résultat net	**22 202**	**7 891**	**(7 294)**	**1 137**	**(26 181)**

[8] Données *pro forma*, comme si l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi était intervenue le 1er janvier 2016.

[9] La marge brute correspond au chiffre d'affaires après déduction du coût des ventes et des commissions versées aux grands magasins et affiliés.

Informations financières pro forma *ajustées*[1] *sélectionnées*

(En milliers d'euros)	**Résultat opérationnel**	**Résultat financier**	**Résultat avant impôt**	**Résultat net**
Période de douze mois close le 31 décembre 2016 *pro forma* ajustée SMCP S.A.S.	85 165	(56 449)	28 716	**53 749**
Période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma* ajustée SMCP S.A.S.	39 740	(48 970)	12 373	**4 802**

(1) Données pro forma *(comme si l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi était intervenue le 1er janvier 2016), ajustées des charges non-récurrentes liées à ladite acquisition et à son refinancement concomitant (voir note 7 des états financiers* pro forma *pour la période de six mois close le 30 juin 2016 et pour la période de douze mois close le 31 décembre 2016, inclus aux paragraphes 20.1.2 et 20.1.3 du présent document de base).*

Indicateurs de performance

(En milliers d'euros)	**Période de douze mois close le 31 décembre 2016 *pro forma*[2] SMCP S.A.S.**	**Exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.**
Chiffre d'affaires	786 286	675 381	508 610	438 871	377 190
EBITDA[1]	129 592	106 518	73 774	73 081	61 147

(1) L'EBITDA correspond au résultat opérationnel courant augmenté des dotations aux amortissements et provisions. Il ne comprend pas le résultat non courant. L'EBITDA n'est pas un agrégat comptable standardisé répondant à une définition unique généralement acceptée. Il ne doit pas être considéré comme un substitut au résultat opérationnel, au résultat net, aux flux de trésorerie provenant de l'activité opérationnelle ou encore à une mesure de liquidité. D'autres émetteurs ayant une activité similaire ou différente à/de celle de la Société pourraient calculer l'EBITDA de façon différente par rapport à la définition retenue par le Groupe.

(2) Données pro forma, comme si l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi était intervenue le 1er janvier 2016.

Informations financières sélectionnées du bilan consolidé

(En milliers d'euros)	**31 décembre 2016 SMCP S.A.S.**	**31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**	**30 juin 2017 SMCP S.A.S.**
ACTIF				
Goodwill	630 071	336 775	336 279	631 007
Marques	600 000	236 000	236 000	600 000
Autres immobilisations incorporelles	120 048	116 213	121 717	125 020
Immobilisations corporelles	65 051	69 109	64 102	58 643
Actifs financiers non courants	15 105	12 640	10 313	15 899
Autres actifs non-courants	1 298	423	2 318	2 285
Actif d'impôts différés	54 758	19 773	18 036	37 995
Total actif non-courant	**1 486 329**	**790 933**	**788 765**	1 470 849
Stocks	147 052	125 741	97 770	146 427
Créances clients et comptes rattachés	40 738	35 741	31 020	42 004
Autres créances	26 901	34 460	39 788	26 648
Autres actifs financiers courants	-	15	233	-
Trésorerie et équivalents de trésorerie	57 326	27 149	16 140	37 135
Total actif courant	**272 018**	**223 107**	**184 951**	252 214
TOTAL ACTIF	**1 758 346**	**1 014 040**	**973 716**	1 723 063
PASSIF				
Capitaux propres – part du Groupe	**613 524**	**272 382**	**265 465**	622 190
Emprunts obligataires	448 070 (1)	280 075	278 371	414 691
Emprunts obligataires convertibles	-	151 999	140 740	-
Prêt d'Actionnaire PIK	300 000 (2)	-	-	300 000(2)
Passif d'impôts différés	196 941	103 508	100 186	189 403
Autres passifs non courant	8 643	4 039	2 119	20 816
Total passif non courant	**953 654**	**539 621**	**521 416**	924 910
Passifs financiers portant intérêts (partie à court terme)	5 071	13 368	13 128	4 678
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	100 851	79 911	52 979	95 183
Concours bancaires et dettes financières à court terme	1 224	47 060	76 538	1 275
Provisions courantes	3 454	3 006	3 505	2 681
Autres dettes	80 570	58 691	40 866	72 146
Total passif courant	**191 169**	**202 037**	**186 836**	175 963
TOTAL PASSIF	**1 758 346**	**1 014 040**	**973 716**	1 723 063

(1) Le Groupe entend procéder (i) au remboursement intégral des Obligations 2022 (soit un montant de 100 millions d'euros) grâce (a) au produit de l'augmentation de capital qui serait réalisée à l'occasion de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris et/ou (b) à des tirages effectués sur les lignes mises à disposition dans le cadre du Nouveau Contrat de Crédit et (ii) au remboursement partiel des Obligations 2023 (à hauteur de 111,3 millions d'euros) grâce au produit de ladite augmentation de capital. Un remboursement partiel complémentaire des Obligations 2023 pour un montant égal à 10% du montant en principal des Obligations 2023 alors en circulation sera réalisé simultanément ou rapidement après la date de règlement-livraison des actions offertes dans le cadre de l'admission aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris, le solde des Obligations 2023 pouvant être remboursé au cours des exercices 2018 et/ou 2019 (voir les paragraphes 10.2.2.2 et 10.3 du présent document de base).

(2) Dans le cadre de la Réorganisation, le Prêt d'Actionnaire PIK d'un montant de 300 millions d'euros disparaîtra par voie de confusion en raison de la fusion de European MidSoho Sàrl dans la Société (voir le paragraphe 7.1.2 du présent document de base).

Informations financières sélectionnées des flux de trésorerie consolidés[10]

(En milliers d'euros)	**Exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 SMCP Holding S.A.S.**	**Exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles[11]	108 097	99 479	15 250	55 594
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	(39 090)	(36 799)	(43 206)	(21 200)
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	(27 341)	(53 199)	24 520	(53 844)
Variation nette de la trésorerie	41 665	9 482	(3 436)	(19 450)

Chiffre d'affaires par catégorie de points de vente

(En milliers d'euros)	**Exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 SMCP Holding S.A.S.**	**Exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.**
Succursales	289 706	267 829	206 084	158 393	142 620
Concessions	293 312	262 364	204 611	155 101	140 775
Outlets	51 897	37 421	24 817	31 941	21 273
Affiliés	31 740	29 195	26 166	16 167	15 605
Internet(1)	66 903	35 837	14 285	49 901	31 945
Partenariats	52 728	42 735	32 646	27 368	24 972
Total	**786 286**	**675 381**	**508 610**	**438 871**	**377 190**

(1) Ces données incluent le chiffre d'affaires réalisé sur les sites Internet des marques du Groupe et le chiffre d'affaires réalisé sur les sites Internet des grands magasins au sein desquels le Groupe exploite des concessions. Elles n'incluent pas le chiffre d'affaires Internet des partenariats. En incluant le chiffre d'affaires Internet des partenariats, le chiffre d'affaires Internet total s'élevait à 53,9 millions d'euros pour la période de six mois close le 30 juin 2017, 36,2 millions d'euros pour la période de six mois close le 30 juin 2016, 75,4 millions d'euros pour 2016, 41,9 millions d'euros pour 2015 et 17,6 millions d'euros pour 2014.

---

10 La Société ayant été constituée le 19 avril 2016 et ne disposant donc pour 2016 que de comptes consolidés sur une période de huit mois (dont trois mois d'activité), la présentation de son tableau de flux de trésorerie ne permettrait pas de comparer utilement les flux de trésorerie du Groupe sur les deux derniers exercices ; dans le présent document de base, la discussion des flux de trésorerie au cours des exercices 2015 et 2016 est donc effectuée sur la base des tableaux de flux de trésorerie de SMCP Holding S.A.S., société mère du Groupe jusqu'en octobre 2016, date d'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi.

11 Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2016, les comptes de SMCP Holding S.A.S. n'incluent pas certains coûts liés à la direction générale du Groupe d'un montant de 3,9 millions d'euros et dont seulement 0,3 million d'euros ont été effectivement décaissés au 31 décembre 2016. Cela s'explique par le rattachement de la direction générale à la Société à compter du 10 octobre 2016 (précédemment rattachée à SMCP Holding S.A.S) et donc du transfert des coûts y afférents. Ces coûts n'ayant, par ailleurs, pas été refacturés à SMCP Holding S.A.S., afin de permettre une meilleure compréhension et comparabilité de la situation financière du Groupe, il convient donc de diminuer les flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles pour la période de douze mois close le 31 décembre 2016 à hauteur de 0,3 million d'euros (voir note 4.2.2 des comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S. pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016, inclus au paragraphe 20.1.5 du présent document de base). Retraités de ce montant, les flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles s'élèvent à 107,8 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2016.

Nombre de points de vente (détenus en propre)[12]

	Au 31 décembre 2016	Au 31 décembre 2015	Au 31 décembre 2014	Au 30 juin 2017	Au 30 juin 2016
Par marque					
Sandro	436	405	370	446	419
Maje	344	319	289	349	334
Claudie Pierlot	168	144	115	177	153
Suite 341	50	38	31	50	48
Par zone géographique					
France	479	464	437	479	479
EMEA(1)	294	252	210	306	270
APAC(2)	93	62	35	106	76
Amériques	132	128	123	131	129
Total des points de vente	***998***	***906***	***805***	***1 022***	***954***

(1) La zone géographique EMEA regroupe les activités du Groupe dans les pays européens à l'exception de la France (principalement le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne, la Suisse, l'Italie et la Russie) ainsi que le Moyen-Orient (notamment les Émirats Arabes Unis).

(2) La zone géographique APAC regroupe les activités du Groupe en Asie-Pacifique (notamment Chine continentale, Hong Kong, Corée du Sud, Singapour, Thaïlande et Australie).

Nombre total de points de vente (incluant les points de vente détenus en propre et les partenaires)

	Au 31 décembre 2016	Au 31 décembre 2015	Au 31 décembre 2014	Au 30 juin 2017	Au 30 juin 2016
Par marque					
Sandro	540	503	448	562	524
Maje	445	414	369	457	432
Claudie Pierlot	188	163	131	198	172
Suite 341	50	38	31	50	48
Par zone géographique					
France	479	464	437	479	479
EMEA	383	341	277	410	359
APAC	221	179	140	239	201
Amériques	140	134	125	139	137
Total des points de vente	***1 223***	***1 118***	***979***	***1 267***	***1 176***

[12] Les points de vente détenus en propre (*directly operated stores*) incluent les succursales, les concessions, les affiliés, les *outlets* et les plateformes électroniques détenues en propre, mais excluent les partenariats.

Nombre de points de vente par catégorie de points de vente

	Au 31 décembre 2016	**Au 31 décembre 2015**	**Au 31 décembre 2014**	**Au 30 juin 2017**	**Au 30 juin 2016**
Succursales	350	334	306	354	339
Concessions	480	437	397	489	463
Affiliés	73	64	58	76	70
Internet	48	38	26	51	43
Outlets	47	33	18	52	39
Total points de vente (détenus en propre)	**998**	**906**	**805**	**1 022**	**954**
Partenariats	225	212	174	245	222
Total	**1 223**	**1 118**	**979**	**1 267**	**1 176**

Croissance des ventes sur une base comparable (« like-for-like »[13]) à taux de change constant[14]

	Exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.	**Exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**
Total croissance des ventes « like-for-like »	***7,1%***	***11,0%***	***1,4%***	***6,8%***

[13] La croissance « *like-for-like* » montre l'évolution des ventes du Groupe à périmètre constant de points de vente détenus en propre d'une période à l'autre. Pour la calculer, le Groupe prend en compte le nombre de points de vente ouverts au début de la période de comparaison et exclut les points de vente clos et fermés durant une période d'un mois au moins ainsi que les points de vente ayant changé d'activité (par exemple des points de vente Sandro passant d'un magasin Femme à un magasin Homme ou Mixte) au cours de la période considérée.

[14] Correspondant au taux de change moyen retenu pour l'établissement des états financiers de la période précédente.

EBITDA et marge d'EBITDA[15]

(En milliers d'euros)	**Période de douze mois close le 31 décembre 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.**	**Exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.**
Chiffre d'affaires	786 286	675 381	508 610	438 871	377 190
Commissions	(105 186)	(94 268)	(74 555)	(55 796)	(50 675)
Chiffre d'affaires net de commissions	**681 100**	**581 113**	**434 055**	**383 075**	**326 514**
Coût des ventes	(185 693)	(160 270)	(117 695)	(104 088)	(92 297)
Marge brute[16]	**495 407**	**420 844**	**316 359**	**278 987**	**234 217**
Autres produits opérationnels	4 259	2 093	7 065	975	1 792
Charges de personnel	(166 859)	(147 281)	(118 292)	(91 398)	(79 570)
Autres charges opérationnelles	(203 215)	(169 139)	(131 358)	(115 483)	(95 292)
EBITDA	**129 592**	**106 518**	**73 774**	**73 081**	**61 147**
Marge d'EBITDA	**16,5%**	**15,8%**	**14,5%**	**16,7%**	**16,2%**

[15] L'EBITDA du Groupe correspond au résultat opérationnel courant augmenté des dotations aux amortissements et provisions. Il ne comprend pas le résultat non courant. La marge d'EBITDA, exprimée en pourcentage, correspond à l'EBITDA divisé par le chiffre d'affaires. L'EBITDA n'est pas un agrégat comptable standardisé répondant à une définition unique généralement acceptée. Il ne doit pas être considéré comme un substitut au résultat opérationnel, au résultat net, aux flux de trésorerie provenant de l'activité opérationnelle ou encore à une mesure de liquidité. D'autres émetteurs ayant une activité similaire ou différente à/de celle de la Société pourraient calculer l'EBITDA de façon différente par rapport à la définition retenue par le Groupe.

[16] La marge brute correspond au chiffre d'affaires après déduction du coût des ventes et des commissions versées aux grands magasins et affiliés.

Données consolidées par marque :

(En milliers d'euros)	**Période de douze mois close le 31 décembre 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.**	**Exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.**
Chiffre d'affaires					
- dont Sandro	375 823	328 339	262 639	217 062	177 451
- dont Maje	312 936	271 907	186 871	167 914	153 217
- dont Claudie Pierlot	97 528	75 135	58 901	53 895	46 520
- dont Autres & Holding	0	0	198	-	-
EBITDA					
- dont Sandro	59 721	54 523	41 093	38 721	28 568
- dont Maje	58 023	45 062	23 879	29 059	27 398
- dont Claudie Pierlot	11 871	7 964	5 805	6 256	5 571
- dont Autres & Holding	(23)	(1 031)	2 997	(955)	(389)
Marge d'EBITDA					
- dont Sandro	15,9%	16,6 %	15,6 %	17,8%	16,1%
- dont Maje	18,5%	16,6 %	12,8 %	17,3%	17,9%
- dont Claudie Pierlot	12,2%	10,6 %	9,9 %	11,6%	12,0%

Flux de trésorerie disponibles[17] (Free cash flow)

(En millions d'euros)	**Exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 SMCP Holding S.A.S.**[18]	**Exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**
Flux de trésorerie disponibles	78,7	52,1	6,3	41,4

[17] Les flux de trésorerie disponibles sont définis comme l'EBITDA après prise en compte des variations des besoins en fonds de roulement ainsi que des flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissements.

[18] Corrigé des coûts liés à la direction générale d'un montant de 3,9 millions d'euros et non supportés par SMCP Holding S.A.S. suite à leur transfert au sein de la Société au 10 octobre 2016 (pour un montant total de 3,9 millions d'euros, dont seulement 0,3 million d'euros ont été décaissés au 31 décembre 2016), le montant des flux de trésorerie disponibles du Groupe s'est élevé à 78,4 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2016.

4. FACTEURS DE RISQUES

Avant de procéder à l'acquisition ou à la souscription d'actions de la Société, les investisseurs sont invités à examiner l'ensemble des informations contenues dans le présent document de base, y compris les facteurs de risques décrits ci-dessous. Ces risques sont, à la date d'enregistrement du présent document de base, ceux dont la Société estime que la réalisation est susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement ou ses perspectives et qui sont importants pour la prise de décision d'investissement. L'attention des investisseurs est toutefois attirée sur le fait que la liste des risques présentée au chapitre 4 du présent document de base n'est pas exhaustive et que d'autres risques, inconnus ou dont la réalisation n'est pas considérée, à la date d'enregistrement du présent document de base, comme susceptible d'avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement ou ses perspectives, peuvent ou pourraient exister ou survenir.

4.1 Risques liés au secteur d'activité du Groupe

4.1.1 Risques liés à l'environnement concurrentiel

Le Groupe opère sur le marché de détail du prêt-à-porter et des accessoires, qui est un marché très fragmenté et sur lequel la concurrence est forte. Les principaux concurrents du Groupe sont les autres groupes de prêt-à-porter et d'accessoires, les détaillants en ligne et les chaînes de grands magasins qui vendent des vêtements et des accessoires. Certains des concurrents du Groupe peuvent bénéficier de ressources financières et marketing et de moyens de distribution significativement plus importants que ceux du Groupe. D'autres concurrents, historiquement présents sur des marchés nationaux dans lesquels le Groupe s'est implanté récemment, peuvent être plus à même de répondre aux attentes des consommateurs sur place. Ainsi, ces concurrents peuvent être capables de mieux s'adapter aux évolutions des préférences et des dépenses des consommateurs ou de mieux développer la renommée de leur marque. Cette forte concurrence contraint le Groupe à des efforts constants en matière de compétitivité afin de convaincre ses clients de la qualité, du style et de l'attractivité de ses produits et de ses marques, en particulier sur les marchés sur lesquels le Groupe s'est implanté récemment (tels que les États-Unis, la Chine, l'Italie ou le Portugal). En dépit de ses efforts, si les clients du Groupe ne reconnaissaient pas la qualité, le style et l'attractivité de ses produits et marques, notamment par rapport à celles de ses concurrents, ou si ceux-ci ne correspondaient pas à leurs attentes, cela pourrait avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

Enfin, les projets de développement des activités du Groupe sur de nouveaux marchés pourraient être affectés et ralentis du fait d'une forte concurrence existant déjà sur ces nouveaux marchés. Par exemple, certains des concurrents du Groupe peuvent bénéficier de marques renommées sur ces nouveaux marchés, leur conférant ainsi un avantage compétitif. L'importance de la concurrence sur les nouveaux marchés visés par le Groupe pourrait affecter négativement les perspectives de développement du Groupe.

4.1.2 Risques liés aux conditions économiques et leur évolution

L'évolution de la demande est, de façon générale, liée à celle des conditions macroéconomiques, dans les pays où le Groupe exerce son activité, en particulier en France où le Groupe a réalisé 46% de son chiffre d'affaires pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Ainsi, la demande concernant les produits du Groupe pourrait être affectée négativement par des conditions économiques défavorables et leur impact sur les dépenses des consommateurs et le développement du tourisme. À la date d'enregistrement du présent document de base, la croissance reste limitée dans l'Union européenne, et notamment en France, et les prévisions du Fonds Monétaire International pour l'année à venir sont prudentes (2,0 % dans l'Union européenne et 1,4 % en France pour l'année 2017) (*source : FMI, Perspectives de l'économie mondiale, avril 2017*).

Bien que le Groupe ait connu des résultats positifs pendant la récente période de récession, les achats d'articles non essentiels tels que les vêtements et les accessoires peuvent être affectés par un contexte économique défavorable. Certains facteurs économiques indépendants de la volonté du Groupe influencent les dépenses des consommateurs, notamment le taux de chômage, l'évolution de l'inflation, le niveau de revenu réel disponible, le pouvoir d'achat des ménages, l'augmentation de la taxe sur la valeur ajoutée et plus généralement des impôts et la perception du consommateur des conditions économiques générales et de leurs perspectives. Si la conjoncture économique peu favorable actuelle devait perdurer, voire se dégrader, sur les principaux marchés sur lesquels le Groupe opère, en particulier en Europe, ou tente de s'implanter, cela pourrait donc avoir un effet défavorable significatif sur le Groupe, son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

4.1.3 Risques liés à l'évolution des tendances et des préférences des consommateurs

Le succès du modèle du Groupe en matière de suivi des tendances dépend de sa capacité à identifier les tendances de mode, à évaluer et à réagir rapidement aux évolutions des demandes des consommateurs, et à traduire les tendances du marché en offres de produits appropriées. Le secteur de la mode se caractérise généralement par des préférences et des tendances changeant rapidement. Ainsi, le Groupe lance chaque année deux collections pour chacune de ses marques (automne/hiver et printemps/été), avec un renouvellement constant des produits proposés en cours de saison, ainsi que plusieurs collections « capsules » en partenariat avec d'autres marques ou stylistes. La principale clientèle cible des marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot, sont des femmes et des hommes âgés de 15 à 45 ans. Cette clientèle cible du Groupe pourrait ne pas être attirée par les collections du Groupe, notamment du fait d'une mauvaise évaluation par le Groupe des tendances et des préférences des consommateurs. Par exemple, la collection Maje automne/hiver 2014 n'a pas connu un niveau de succès équivalent à celui des autres collections du Groupe. En outre, le Groupe lance une collection unique dans les 36 pays au sein desquels il opère (y compris dans les pays dans lesquels il est présent par le biais de partenariats) et celle-ci peut correspondre aux tendances et aux préférences des consommateurs de certains pays mais pas nécessairement de tous. Enfin, les collections n'étant pas en général déclinées au-delà de trois tailles de vêtements standards, elles pourraient ne pas convenir à toutes les morphologies dans les pays d'implantation du Groupe.

Si les collections proposées par le Groupe ne répondent pas aux tendances et aux préférences des consommateurs et en particulier de sa clientèle cible, ou si les consommateurs préféraient

consacrer leurs dépenses à d'autres types de produits (par exemple, voyages ou produits électroniques), les ventes du Groupe pourraient diminuer, les excédents de stocks augmenter et le Groupe pourrait être contraint de proposer des démarques plus importantes et subir des pertes du fait de produits invendus, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

4.1.4 Risques liés aux variations saisonnières et climatiques

Le secteur du prêt-à-porter et des accessoires dans lequel le Groupe opère est soumis aux variations saisonnières. Ainsi, en France le chiffre d'affaires du Groupe est plus élevé pendant les premières semaines de soldes, en janvier et en juin/juillet. Tout facteur portant atteinte aux résultats réalisés durant ces périodes de soldes, notamment des conditions économiques défavorables ayant un impact sur le niveau de dépense des consommateurs, aura un effet d'autant plus important sur le chiffre d'affaires du Groupe. En France, certaines périodes de l'année connaissent en outre habituellement un niveau de ventes plus faible, en particulier les mois de février (qui correspond à la fin des soldes) et août (en raison de la trêve estivale).

En outre, le secteur du prêt-à-porter et des accessoires est dépendant des conditions climatiques. Ainsi, des conditions climatiques clémentes en automne ou froides et humides au printemps peuvent avoir un impact respectivement sur les ventes de vêtements des collections automne/hiver et printemps/été. À titre d'illustration, un temps très doux en Europe a eu un impact négatif sur les ventes des mois de septembre et octobre 2016 par rapport aux mêmes mois de l'exercice précédent du Groupe. Les catastrophes naturelles, telles que les ouragans, les tornades, les inondations, les tremblements de terre ou tous autres événements climatiques majeurs peuvent aussi avoir un impact négatif sur les activités du Groupe.

L'incapacité du Groupe à compenser les variations saisonnières et à s'adapter aux conditions climatiques peut ainsi avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière et ses résultats.

4.1.5 Risques liés à l'évolution des flux touristiques

La fréquentation des magasins du Groupe, et donc la demande pour ses produits, dépend en partie des flux touristiques, la plupart des magasins du Groupe étant située dans des zones touristiques, à l'image des villes de Paris, Londres, Hong Kong ou encore New York. L'évolution des flux touristiques, notamment internationaux, peut être soumise à de fortes variations, notamment liées aux conditions économiques générales, aux restrictions de libre circulation (notamment les politiques de visa des pays concernés) et d'autres évènements exceptionnels tels que la survenance de pandémies ou encore des attentats terroristes. À titre d'exemple, en janvier et novembre 2015, les ventes du Groupe ont été impactées en France en raison de la diminution de la fréquentation de ses magasins liée aux attentats terroristes ayant frappé la ville de Paris.

En cas de contraction des flux touristiques, la fréquentation des magasins du Groupe pourrait en être négativement affectée, ce qui aurait un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière et ses résultats.

4.1.6 Risques liés à l'augmentation des coûts de production

Les matières premières utilisées pour fabriquer les produits commercialisés par le Groupe (principalement le coton, le cuir, la laine, la soie, le polyester et la viscose) sont soumises à des contraintes de disponibilité et à la volatilité de leurs prix du fait notamment de la forte demande de tissus, des conditions climatiques, de la situation politique et économique des pays producteurs (notamment en Afrique du Nord et Asie), des conditions de livraison, des réglementations applicables et d'autres facteurs indépendants de la volonté du Groupe. Le Groupe ne peut garantir qu'il sera en mesure de s'adapter en cas d'augmentation soudaine, prolongée et durable du prix des matières premières. L'augmentation significative du prix de ces matières premières pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe.

Au coût des matières premières s'ajoutent d'autres facteurs pouvant affecter généralement les coûts de production tels que les modifications des dispositions réglementaires et l'augmentation des salaires dans les régions dans lesquelles le Groupe opère, l'évolution des coûts de transport, des législations douanières, des exigences de qualité, des coûts de l'énergie et des taux de change. À titre d'illustration, le coût de l'énergie a considérablement varié dans le passé. Ces variations peuvent entraîner une augmentation des coûts liés à l'achat de produits auprès de fabricants, des coûts de transport pour la distribution et des coûts d'exploitation supportés par chacun des points de vente. En outre, au cours des dernières années, le coût du travail a fortement augmenté dans certains pays de production pour le Groupe, notamment en Chine. Une augmentation significative du coût du travail peut entraîner une augmentation des coûts de production et contraindre le Groupe à revoir ses zones de production. Enfin, une partie des coûts du Groupe est libellée dans des devises autres que l'euro, dont l'évolution peut affecter négativement le Groupe. Ainsi, à titre d'exemple, l'évolution défavorable du taux de change de l'euro contre le dollar américain au cours de l'exercice 2015 a contraint le Groupe à chercher à réduire la part de ses coûts en dollars américains, en modifiant notamment la devise de règlement de certains de ses contrats fournisseurs en faveur de la devise locale, en Chine notamment.

Si un ou plusieurs de ces facteurs devait évoluer de manière défavorable et durable, cela pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, le développement et les résultats du Groupe.

4.1.7 Risques liés à l'augmentation des coûts du travail

Au 31 décembre 2016, le Groupe employait 3 896 employés à temps plein (ou équivalent) dans ses points de vente, et les frais de personnel représentent en général une part significative de ses coûts. À l'avenir, le Groupe pourrait être amené à augmenter les salaires du fait de modifications du droit du travail ou du régime de protection sociale (ouverture le dimanche notamment), de négociations salariales ou pour s'aligner sur les augmentations générales des salaires du secteur et des régions dans lesquels le Groupe opère. Une augmentation des coûts du travail peut affecter la capacité du Groupe à faire face à la concurrence et ainsi avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement ou les perspectives du Groupe.

4.1.8 Risques liés à la fabrication des produits par des tiers

Le Groupe ne détient pas et n'exploite pas de sites de fabrication et par conséquent dépend entièrement de tiers pour la confection des produits qu'il commercialise. Les produits du Groupe sont généralement fabriqués sur commande et l'identité et le nombre des fournisseurs peut évoluer en fonction des besoins du Groupe. En cas d'augmentation de la demande ou si le Groupe a besoin de remplacer un fournisseur existant, il ne peut être certain de l'existence ou de la disponibilité de capacités de fabrication supplémentaires à des conditions acceptables. De plus, le recours à de nouvelles unités de fabrication peut conduire le Groupe à subir des retards de production et supporter des coûts additionnels en raison du temps qu'il aura dû passer à former les nouveaux fabricants aux méthodes, produits, normes de contrôle de qualité, de travail, d'empreinte environnementale, de santé et de sécurité du Groupe.

En outre, la production par un ou plusieurs fabricants pourrait être interrompue ou retardée, temporairement ou de façon permanente, en raison de problèmes économiques, sociaux ou techniques, notamment l'insolvabilité d'un fabricant, la défaillance des sites de fabrication ou une interruption du processus de production en raison de mouvements sociaux indépendants de la volonté du Groupe.

Tout retard ou interruption de la fabrication des produits du Groupe pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

4.1.9 Risques liés à la distribution par des tiers

Bien que le Groupe privilégie le recours à des succursales et des concessions qu'il exploite directement pour distribuer ses produits (qui ont représenté la grande majorité de son chiffre d'affaires pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016), il a également recours à des partenaires locaux au niveau international et, de manière ponctuelle, à des affiliés en France et en Europe du Sud. En pratique, les partenariats ne sont utilisés que dans des cas où le recours à un partenaire local est nécessaire au succès d'une implantation locale, à l'atteinte de ses objectifs de rentabilité ou bien au titre de la réglementation applicable, ou encore, dans des zones géographiques lointaines (par exemple, en Australie). Le recours aux affiliés est, lui, effectué pour les emplacements disposant d'une zone de chalandise plus limitée en France, en Espagne et en Italie. Le Groupe dispose d'un contrôle opérationnel limité sur ces partenaires et affiliés.

S'agissant des partenariats locaux (activité dite de « *partnered retail* »), le Groupe y a recours notamment en Corée du Sud, au Moyen-Orient (Arabie Saoudite, Émirats Arabes Unis et Koweït) en Russie ou encore en Australie (voir le paragraphe 6.5.4.7 du présent document de base). Le Groupe ne peut garantir que les distributeurs partenaires qu'il a sélectionnés se conforment strictement aux politiques et stratégies du Groupe en matière de distribution, de marketing et communication, ou à la mise en œuvre d'un mode de gestion et/ou de commercialisation des produits en ligne avec celle mise en œuvre par le Groupe, ce qui pourrait affecter négativement l'image de marque du Groupe et de ses produits ainsi que ses résultats. En outre, la survenance d'un désaccord important avec un de ses partenaires, voire la résiliation d'un ou plusieurs de ces partenariats, pourrait entraver et éventuellement suspendre, temporairement ou de manière permanente, le développement du Groupe dans le pays concerné, ce qui pourrait avoir un effet

défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement ou ses perspectives.

S'agissant des affiliés, le Groupe y a recours en France, en Espagne et en Italie exclusivement, avec 73 magasins au 31 décembre 2016 (voir le paragraphe 6.5.4.5 du présent document de base). Les magasins en affiliation sont exploités par des commerçants indépendants propriétaires de leur fonds de commerce, sous les marques du Groupe. Étant indépendants et bien qu'ils soient tenus de suivre un « *concept book* » comprenant notamment des exigences en matière de mobilier et d'apparence propre à chacune des marques, le Groupe ne peut garantir que tous ses affiliés se conforment strictement aux stratégies commerciales du Groupe. En outre, des désaccords, notamment liés aux conditions des contrats de commission-affiliation les liant au Groupe, sont susceptibles de survenir. De tels événements, s'ils se généralisaient au sein du réseau d'affiliés, pourraient avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement ou les perspectives du Groupe.

Enfin, le Groupe peut par ailleurs être conduit à octroyer des contrats de licence à des tiers sur certains de ses produits, par exemple les produits d'optique proposés par certaines marques du Groupe (voir le paragraphe 6.3.1 du présent document de base). Si les cocontractants du Groupe ne respectaient pas leurs engagements, notamment en matière de préservation de l'image des produits du Groupe (qualité de fabrication et sélection des emplacements des points de vente, en particulier), cela pourrait affecter négativement la réputation du Groupe.

4.1.10 Risques liés à la logistique et au traitement efficace des commandes

Une gestion et un développement efficaces du réseau logistique du Groupe sont essentiels pour son modèle économique, son activité et sa stratégie de croissance. Les activités de logistique en lien avec les trois marques du Groupe, Sandro (déclinée en Sandro Homme), Maje et Claudie Pierlot, sont opérées par sa filiale SMCP Logistique. Le Groupe sous-traite également une partie de la logistique et du processus opérationnel à des prestataires de services externes, notamment les entrepôts situés dans le New Jersey pour ses activités aux États-Unis, et à Shanghai, pour ses activités en Chine continentale (voir le paragraphe 6.5.6.2 du présent document de base). Si le Groupe ne parvenait pas à gérer correctement et efficacement son réseau logistique, il pourrait être confronté à des capacités logistiques excédentaires ou, à l'inverse, insuffisantes, à une hausse des coûts, à des retards d'approvisionnement de ses points de vente et de livraison des commandes aux clients ou à d'autres atteintes à son activité. Le Groupe sous-traite notamment la livraison des commandes à ses clients et est de ce fait exposé aux éventuels manquements ou défauts de ses prestataires (retards de livraison, pertes ou vols de marchandises).

Le Groupe loue des entrepôts pour héberger son infrastructure logistique, notamment ceux de Vémars, Marly-la-Ville et Vatry (région parisienne) (voir le paragraphe 6.5.6.2 du présent document de base), qui forment le centre logistique mondial du Groupe et qui desservent notamment tous ses points de vente en Europe. Le Groupe pourrait ne pas parvenir à renouveler ses baux ou à les renouveler à des conditions satisfaisantes, ou être conduit à les remplacer, pour des raisons qui sont indépendantes de sa volonté, telles que de mauvaises conditions du marché immobilier local, la concurrence ou encore ses relations avec les propriétaires actuels et potentiels. Si le montant des loyers correspondants devait augmenter de manière importante ou si le Groupe ne parvenait pas à renouveler ses baux existants ou à louer des emplacements alternatifs appropriés à des conditions favorables, cela pourrait avoir un effet défavorable

significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, son développement ou les perspectives du Groupe.

Dans le cadre de son développement et de la croissance de son offre de produits ainsi que de sa couverture géographique, le Groupe aura besoin au cours des prochaines années d'une plus grande capacité de traitement et ses besoins logistiques devraient se complexifier. Bien que les installations actuelles du Groupe aient été mises en place en anticipant son développement futur, le Groupe ne peut garantir qu'il trouvera les capacités logistiques supplémentaires adéquates dont il pourrait avoir besoin à des conditions et dans des délais satisfaisants.

Toute panne ou interruption, partielle ou complète, du réseau logistique du Groupe ou des activités de ses prestataires de services (en particulier en matière de transport aérien auquel le Groupe a recours pour la livraison de ses produits à l'international), par exemple à la suite de dysfonctionnements informatiques, pannes d'équipements, grèves, accidents, catastrophes naturelles, actes de terrorisme, vandalisme, sabotage, vol et dommages aux produits, non-conformité à la réglementation applicable ou toute autre interruption, pourrait réduire la capacité du Groupe à approvisionner ses points de vente, à livrer ses acheteurs en temps utile et à maintenir une chaîne logistique et un niveau de stocks approprié, ce qui pourrait nuire à sa réputation et avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement ou ses perspectives.

Tout dommage ou toute destruction d'un ou de plusieurs des entrepôts du Groupe ou de ceux de ses prestataires de services logistiques, ou tout vol ou vandalisme dans lesdits entrepôts, pourrait causer la destruction ou la perte de tout ou partie des stocks et des immobilisations corporelles du Groupe situés dans ces entrepôts, ainsi qu'avoir un impact important sur la capacité du Groupe à distribuer des produits à ses points de vente et à maintenir une chaîne logistique et un niveau de stocks approprié. En outre, si le Groupe subissait une augmentation des coûts de logistique, il pourrait ne pas être en mesure de répercuter l'impact de cette hausse des coûts sur les consommateurs. La survenance de l'un ou plusieurs de ces risques pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement ou les perspectives du Groupe.

4.1.11 Risques liés aux fournisseurs et aux fabricants

Le Groupe veille attentivement à ce que ses fournisseurs et fabricants respectent le droit du travail, les lois sur la protection sociale applicables, ainsi que les normes sociales et environnementales acceptables. À titre d'illustration, le Groupe a conclu des chartes avec ses principaux fournisseurs concernant les normes environnementales et éthiques à suivre et procède à des audits auprès de ses fournisseurs. Cependant, le Groupe ne peut garantir que ses fournisseurs ou fabricants respectent le droit du travail local, les normes environnementales et éthiques dans le cadre de leurs activités. S'il apparaît que ces fournisseurs et fabricants n'ont pas respecté le droit du travail local ou les normes environnementales ou éthiques, la réputation des marques du Groupe et ses résultats pourraient en être négativement affectés. De plus, le remplacement d'un fournisseur ou d'un fabricant à la suite de la découverte d'un manquement au droit du travail local ou aux normes environnementales ou éthiques pourrait contraindre le Groupe à supporter des coûts supplémentaires et des perturbations ou interruptions de la production de certains de ses produits. La survenance de l'un ou plusieurs de ces risques pourrait

avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement ou les perspectives du Groupe.

4.1.12 Risques liés aux produits défectueux et à la mise en jeu de la responsabilité du Groupe

Le Groupe ne fabrique pas ses produits lui-même. Il dépend par conséquent de ses fabricants pour garantir que les produits qu'il commercialise sont conformes aux spécifications et normes de qualité appropriées. Si un défaut est identifié pendant les contrôles de qualité exercés par le Groupe, le Groupe n'acceptera pas la livraison du produit faisant l'objet du défaut. Dans ce cas, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de remplacer le produit rejeté en temps voulu, ce qui pourrait entraîner des ruptures de stocks et une baisse de ses ventes. De plus, les procédures de contrôle de qualité pourraient ne pas détecter un défaut. La renommée des marques du Groupe pourrait être négativement affectée en raison d'une commercialisation de produits défectueux, en particulier dans l'hypothèse où des produits commercialisés contiendraient des substances dangereuses pouvant porter atteinte à l'intégrité physique des clients du Groupe ou provoquer des problèmes de santé. De tels défauts pourraient également entraîner une baisse significative des ventes du Groupe et la responsabilité du Groupe pourrait être engagée. La survenance de l'un ou plusieurs de ces risques pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement ou les perspectives du Groupe.

4.1.13 Risques liés à la contrefaçon

Le marché de détail du prêt-à-porter et des accessoires est sujet à de nombreux actes de contrefaçons. Les marques du Groupe jouissant d'une forte reconnaissance de la part des consommateurs, ses droits de propriété intellectuelle (notamment ses marques enregistrées et droits d'auteur) peuvent faire l'objet de contrefaçons de la part de tiers, telles que des imitations non-autorisées (copies serviles ou reprises de certains éléments protégés), en particulier sur ses nouveaux marchés comme la Chine. Bien que le Groupe soit activement engagé dans une lutte globale contre les atteintes à ses droits de propriété intellectuelle, rien ne peut garantir le succès des actions pour la prévention de la contrefaçon ni des actions judiciaires y afférentes. Une présence significative de produits contrefaits sur le marché pourrait avoir un impact négatif sur la valeur et l'image des marques du Groupe, conduire à une perte de la confiance des consommateurs et une diminution des ventes, et pourrait donc avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement ou les perspectives du Groupe.

4.2 Risques liés aux activités du Groupe

4.2.1 Risques liés à la réputation des marques, à l'intégrité et à l'image du Groupe

Les performances financières du Groupe sont étroitement liées au succès et à la réputation de ses trois marques, Sandro, Maje et Claudie Pierlot, qui dépendent elles-mêmes de facteurs tels que le design des vêtements, leur caractère distinctif et leur qualité, ainsi que l'image des points de vente du Groupe, de ses activités, de ses relations avec le public et de sa politique marketing.

L'intégrité et la réputation des marques du Groupe sont deux de ses actifs les plus importants et une part essentielle de sa stratégie de croissance repose sur leur valorisation. Des produits ou une politique de communication qui ne seraient pas en adéquation avec l'image des marques, des

comportements inappropriés de la part des ambassadeurs des marques, de leurs employés, des distributeurs ou fournisseurs du Groupe, ainsi que la circulation dans les médias d'informations préjudiciables pourraient affecter la notoriété et l'image des marques du Groupe.

Par ailleurs, le Groupe peut être confronté à la revente de produits achetés en grande quantité dans ses points de vente en Europe *via* des réseaux qui n'ont pas été agréés par le Groupe. Si ce procédé, notamment développé en Asie, venait à se répéter de manière significative, cela pourrait affecter défavorablement l'image des marques du Groupe car le mode de commercialisation, et notamment la présentation des produits sur les sites Internet de revente, n'est pas conforme aux standards d'exigences du Groupe.

Ces facteurs sont susceptibles d'avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats ou les perspectives du Groupe.

4.2.2 Risques liés à la perte de valeur des actifs incorporels du Groupe

Les éléments d'actifs incorporels du Groupe, représentés principalement par les écarts d'acquisition (*goodwill*), ses marques, les droits au bail et les autres immobilisations incorporelles (licences et logiciels principalement), sont régulièrement revus par le Groupe sur la base d'hypothèses incluant des estimations budgétaires de trésorerie et de taux de croissance. Au 31 décembre 2016, le *goodwill* s'élève à 630 millions d'euros, les marques à 600 millions d'euros, les droits au bail à 110 millions d'euros et les autres immobilisations incorporelles à 11 million d'euros. Sur la base des tests de perte de valeur de 2016, le Groupe a enregistré des pertes de valeur de 0,3 million d'euros sur les droits au bail, et aucune perte de valeur sur le *goodwill*, les marques et les autres actifs incorporels.

Si les estimations du Groupe venaient à être modifiées ou si les conditions de marché évoluaient défavorablement, l'évaluation de la valeur recouvrable de ces actifs incorporels pourrait diminuer de manière significative et conduire à une perte de valeur qui nécessiterait l'enregistrement d'une charge dans le compte de résultat consolidé du Groupe, et pourrait ainsi avoir un effet défavorable significatif sur sa situation financière et ses résultats.

4.2.3 Risques liés à la mise en œuvre de la stratégie de développement du Groupe

Du 31 décembre 2014 au 31 décembre 2016, le nombre de points de vente du Groupe (hors partenariats) a augmenté de 805 à 998. Sur ces 998 points de vente, 350 sont des succursales et 480 sont des concessions au sein de grands magasins, le reste étant des sites Internet de ventes en ligne, des affiliés et des *outlets*. Le Groupe a l'intention de continuer à se développer, notamment en augmentant ses parts de marché en France, le nombre de ses points de vente à l'international (notamment au Royaume-Uni, en Espagne, en Italie, aux États-Unis et en Grande Chine[19] ainsi qu'au travers de partenariats, notamment aux Émirats Arabes Unis, en Arabie Saoudite, en Russie, en Australie, en Corée du Sud et en Turquie), et ses investissements dans les plateformes de commerce en ligne, ainsi qu'en améliorant le ciblage de sa base de clients, en poursuivant le développement des collections Sandro Homme et de la gamme accessoires en développant de

[19] La Grande Chine comprend la Chine continentale, Hong Kong, Macao et Taiwan.

nouvelles catégories de produits (telles que les lunettes) (voir le paragraphe 6.3.1 du présent document de base).

Le succès du Groupe dépend, en partie, de sa capacité à identifier des emplacements appropriés pour ses points de vente et à négocier des baux ou des contrats de concession à des conditions satisfaisantes. Le Groupe vise en particulier des lieux de qualité pour ses succursales et concessions, comme c'est le cas, par exemple, pour ses magasins situés rue du Faubourg Saint-Honoré et avenue des Champs-Elysées et dans les artères commerçantes du Marais à Paris, de Soho à New York, de Chelsea à Londres, ainsi que pour ses concessions dans les grands magasins tels les Galeries Lafayette, le Printemps et Le Bon Marché en France, Selfridges et Harrods au Royaume-Uni, Bloomingdale's et Saks Fifth Avenue aux États-Unis, El Corte Inglés en Espagne, la Rinascente en Italie, ou encore dans des *malls* réputés comme Shin Kong Place en Chine continentale et International Finance Center et Harbour City à Hong Kong.

Il se peut que le Groupe ne puisse pas mettre en œuvre sa stratégie d'expansion de façon satisfaisante et au rythme prévu en raison de la difficulté de plus en plus grande à trouver des emplacements attractifs disponibles. Le Groupe est en effet en concurrence avec d'autres détaillants internationaux et régionaux dans la recherche d'emplacements attractifs et ne peut être certain de les obtenir. Si le Groupe ne parvient pas à identifier et à louer des emplacements attractifs, à recruter du personnel de vente qualifié ou mettre en place les infrastructures requises, ou si l'attractivité des emplacements des points de vente du Groupe diminue pour des raisons indépendantes de la volonté du Groupe, sa stratégie d'expansion pourrait être ralentie et ses parts de marché pourraient diminuer.

Le succès des nouveaux points de vente peut également être affecté si le Groupe ne parvient pas à évaluer correctement la demande de la clientèle sur les marchés locaux concernés ou s'il ne parvient pas à établir de façon satisfaisante la renommée de ses marques. Ce risque est relativement plus élevé sur les nouveaux marchés dans lesquels le Groupe opère tels que l'Amérique du Nord et l'Asie, où ses positions, moins établies, ne lui permettent pas facilement d'évaluer la demande potentielle de la clientèle et l'attractivité de ses produits. Ce risque serait encore accru en cas d'implantation dans un pays dans lequel le Groupe n'a jusqu'alors jamais pris position.

En outre, l'ouverture dans les zones d'implantation actuelle du Groupe de nouveaux points de vente par le Groupe pourraient concurrencer ses points de vente existants, entraînant ainsi une baisse de la clientèle dans ses points de vente historiques et une croissance des ventes à données comparables plus faible.

Enfin, en Chine continentale, où le Groupe connaît un développement important, il s'appuie sur un prestataire local pour la gestion quotidienne de ses activités opérationnelles, notamment la prospection des nouveaux points de vente, sous le contrôle de ses équipes basées à Hong Kong. Le contrat correspondant, conclu en 2013 pour une durée initiale de 3 ans, a été renouvelé en 2016 pour une durée de 3 ans et 4 mois ; la rémunération du prestataire est déterminée sur la base d'un pourcentage du chiffre d'affaires des points de vente du Groupe situés en Chine continentale. Le Groupe ne peut garantir que ce prestataire sera toujours à même d'identifier les implantations les plus pertinentes, ni de déployer la stratégie de développement et d'opération du Groupe avec succès.

Si la stratégie de développement du Groupe ne connaît pas le succès attendu ou se met en place de manière plus lente que prévu, sa position concurrentielle, sa rentabilité et sa croissance pourraient être affectées négativement, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement ou les perspectives du Groupe.

4.2.4 Risques liés à la croissance rapide des activités

Au cours des trois derniers exercices, le Groupe a connu une croissance très significative, le chiffre d'affaires du Groupe et le nombre de points de vente étant passé respectivement de 508,6 millions d'euros et 979 points de vente au 31 décembre 2014 à 786,3 millions d'euros et 1 223 points de vente au 31 décembre 2016. La gestion des opérations du Groupe devient en conséquence plus complexe et cette tendance devrait se poursuivre à l'avenir avec la poursuite de la stratégie d'expansion du Groupe. Cette complexité accrue, accentuée par l'extension de l'offre du Groupe avec de nouvelles catégories de produits (voir le paragraphe 6.3.1 du présent document de base), nécessite d'étendre et de développer les capacités de fabrication et d'exploitation, les infrastructures du Groupe existantes, la chaîne logistique, les fonctions centrales, ainsi que d'accroître, de former et de gérer une base d'employés élargie. Le Groupe devra également renforcer ses équipes en adéquation avec cette croissance. Ces investissements sont susceptibles de générer des coûts importants. En outre, tout retard dans le déploiement des fonctions de gestion et de contrôle adéquates pourrait affecter négativement la capacité du Groupe à identifier et gérer ses risques et à se conformer aux règlementations et normes en vigueur.

La stratégie d'expansion du Groupe pourra nécessiter des ressources administratives et opérationnelles additionnelles, notamment dans les secteurs de la logistique, de l'entreposage et de l'approvisionnement, ainsi qu'en matière de systèmes informatiques et d'équipements. Cette nécessité de faire appel à des ressources supplémentaires, externes au Groupe pour l'essentiel, pourrait entraîner un fonctionnement moins efficace du Groupe et des surcoûts, affectant ainsi les résultats de ses succursales et concessions et son activité, plus généralement.

La croissance rapide du Groupe pourrait également le contraindre à modifier son organisation et à adapter ses outils de prévision afin d'être en mesure d'anticiper avec suffisamment de précision ses charges et ses investissements futurs. Elle pourrait aussi faire peser une charge trop importante sur ses fournisseurs, en cas d'augmentation importante des volumes de ses commandes. La croissance du volume des commandes pourrait avoir un impact négatif sur les efforts fournis jusqu'ici tendant à minimiser le délai entre la commande passée et la date de livraison. La croissance des activités du Groupe pourrait également affecter sa flexibilité opérationnelle, la réactivité de sa chaîne logistique et l'empêcher de réagir rapidement aux évolutions des demandes des consommateurs et aux nouvelles tendances. Si le Groupe n'effectue pas les investissements nécessaires à sa future croissance, il ne pourra mettre en œuvre sa stratégie de développement. Il se peut enfin que le Groupe ne puisse pas anticiper toutes les conséquences que la croissance de ses activités imposera à son activité, son personnel et ses systèmes de contrôles. L'incapacité du Groupe à répondre de manière appropriée à ces enjeux pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats, son développement ou ses perspectives.

4.2.5 Risques liés aux contrats de bail et de concession en grands magasins

Chaque année, une partie des contrats de bail conclus par le Groupe pour des emplacements de magasins arrivent à échéance. Il est possible que le Groupe ne puisse pas prolonger ces contrats et qu'il soit contraint d'abandonner les emplacements ou de renouveler les contrats de bail à des conditions défavorables. De plus, le Groupe peut être conduit, à des conditions financières et dans des délais défavorables, à fermer certains magasins qui ne remplissent pas leurs objectifs financiers.

Le Groupe conclut en général des contrats de bail à long terme pour ses magasins. À titre d'illustration, la durée typique des baux commerciaux conclus par le Groupe est de dix ans aux États-Unis, neuf ans en France et trois ans en Asie (voir le paragraphe 6.5.4.1 du présent document de base). Certains de ces contrats de bail contiennent des conditions de résiliation très contraignantes pour le Groupe et il peut être impossible pour lui de mettre fin à ces contrats (ou de conclure des contrats de sous-locations, en particulier pour ses magasins en Amérique du Nord) sans engager des frais considérables pour le Groupe ou attendre la fin d'une longue période de préavis. En outre, les contrats de bail peuvent prévoir des charges fixes importantes qui pourraient ne pas être couvertes si l'activité des magasins concernés devait être réduite ou inférieure aux attentes du Groupe. Enfin, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de renégocier ses contrats de concession avec les grands magasins à des conditions acceptables.

Pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, 37,3 % du chiffre d'affaires du Groupe provenait de ventes réalisées au travers des concessions. Un pourcentage des ventes réalisées par le Groupe dans ces concessions est payé aux grands magasins sous forme de redevances. Le niveau de ces redevances, qui peut croître de manière significative, dépend d'un certain nombre de facteurs, notamment de l'emplacement, de l'attractivité du grand magasin concerné et de l'acceptation des autres détaillants à payer des redevances plus élevées (voir le paragraphe 6.5.4.2 du présent document de base). En outre, le Groupe peut être affecté négativement par les choix stratégiques des grands magasins partenaires (notamment le choix des emplacements).

L'impossibilité de renouveler des contrats de bail arrivant à échéance, de mettre fin à ses contrats à la suite des performances réalisées par les magasins plus faibles que celles qui étaient attendues, de renouveler des contrats de concession ou d'en conclure de nouveaux à des conditions acceptables pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement ou les perspectives du Groupe.

4.2.6 Risques liés aux initiatives marketing du Groupe

Le succès et la rentabilité du Groupe dépendent de la croissance du nombre de ses clients et ce, à un coût maîtrisé. Le Groupe a réalisé et prévoit de continuer à réaliser des investissements importants pour l'acquisition de nouveaux clients, notamment au moyen d'une stratégie marketing déployée dans de nombreux types de médias. Ces investissements comprennent des dépenses importantes pour le marketing hors ligne, tel que la publicité dans des magazines de grande renommée et les placements de produits dans les catalogues des grands magasins. Le Groupe procède également à d'importants efforts de marketing pour promouvoir ses sites de commerce en ligne, tels que l'acquisition de trafic sur les moteurs de recherche et sur les réseaux sociaux. Ces initiatives pourraient ne pas réussir à attirer de nouveaux clients et de telles

campagnes pourraient ne pas aboutir au volume d'achats escompté. En outre, des modifications des algorithmes ou des conditions générales d'utilisation des moteurs de recherche pourraient exclure les sites Internet du Groupe des résultats de recherche ou détériorer leur référencement. Par ailleurs, le coût de ces initiatives marketing pourrait augmenter à l'avenir, notamment en raison de modifications des modèles économiques ou des médias utilisés.

Le Groupe ne peut garantir que ses efforts en termes de marketing lui permettront de développer la notoriété escomptée de sa marque, de favoriser la croissance du nombre de ses clients ou plus généralement d'accroître ses volumes de ventes. Le chiffre d'affaires réalisé par les nouveaux clients acquis grâce à ces démarches pourrait finalement ne pas couvrir les coûts engagés pour les acquérir. Enfin, dans les marchés où le Groupe a déjà atteint un certain niveau de pénétration, l'acquisition de clients supplémentaires pourrait devenir plus difficile et plus coûteuse. La réalisation de l'un ou plusieurs de ces risques pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement ou les perspectives du Groupe.

4.2.7 Risques liés aux relations avec les clients du Groupe

Une clientèle satisfaite et fidèle est un élément crucial pour la croissance continue du Groupe.

Le Groupe considère qu'une partie de l'acquisition de nouveaux clients résulte du bouche-à-oreille et de recommandations émanant de clients actuels. Le Groupe doit donc veiller à ce que ses clients actuels soient satisfaits de ses services afin qu'ils continuent de le recommander. Si les efforts du Groupe pour satisfaire ses clients actuels n'aboutissaient pas, ou si le Groupe n'était plus en mesure d'anticiper les tendances du marché, il pourrait ne pas attirer de nouveaux clients en nombre suffisant pour continuer à développer ses activités ou pourrait être conduit à engager des dépenses de développement et de marketing beaucoup plus importantes en vue d'acquérir de nouveaux clients.

En outre, un service clientèle fiable est nécessaire pour s'assurer que les réclamations des clients soient traitées dans des délais appropriés et des conditions satisfaisantes, en particulier dans le cadre des ventes en ligne. Toute absence de réponse ou toute réponse insatisfaisante aux interrogations ou aux réclamations des clients, réelle ou perçue comme telle, pourrait avoir un impact défavorable sur le niveau de satisfaction et de fidélité des clients et sur la renommée des marques du Groupe et ce, particulièrement lorsque les clients font part de commentaires négatifs sur les blogs, les évaluations en ligne, les revues en ligne et les réseaux sociaux.

L'incapacité à attirer, retenir et à fidéliser ses clients, à identifier, suivre et réagir aux commentaires en ligne du fait de carences de son service clientèle pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement ou les perspectives du Groupe.

4.2.8 Risques liés aux activités internationales du Groupe

Un élément essentiel de la stratégie de croissance du Groupe est son développement ciblé à l'international. Alors que la France est son marché le plus important et que son siège social y est implanté, le Groupe vend actuellement ses produits sur 35 autres marchés (y compris dans les pays dans lesquels il est présent au travers de partenariats) grâce à ses points de vente et ses sites Internet dédiés, notamment en Europe, Asie et Amérique du Nord. Le périmètre international des

activités du Groupe, qui tend à s'étendre en cohérence avec la stratégie du Groupe, est un élément de complexité qui accroît les risques générés par son activité, notamment :

- la nécessité d'adapter au marché local les options de paiement et de livraison et les services d'assistance à la clientèle du Groupe, notamment en traduisant les supports de présentation des produits en langue étrangère et en s'adaptant aux pratiques locales et aux divers standards culturels ;

- la nécessité de se montrer compétitif vis-à-vis d'autres commerçants de détail ou d'autres concurrents ayant potentiellement une meilleure connaissance du marché local ;

- l'exposition à des dynamiques différentes de la demande des consommateurs pouvant affecter le succès du Groupe ;

- la soumission des activités du Groupe à des obligations légales et réglementaires différentes ;

- les risques liés au recours aux partenariats dans certains pays (voir les paragraphes 4.1.8 et 6.5.4.7 du présent document de base) ;

- la possible survenance de changements inattendus dans le cadre juridique, politique ou économique des pays dans lesquels le Groupe se fournit ou vend ses produits et qui pourraient notamment ralentir ou empêcher le Groupe de transférer librement ses marchandises et sa trésorerie ;

- les fluctuations des taux de change des devises contre l'euro (notamment la livre sterling, le yuan chinois, le franc suisse et le dollar américain) pour les activités du Groupe en dehors de la zone euro (pour des analyses de sensibilité sur l'exposition aux variations des taux de change, voir la note 6.16.4 des états financiers consolidés du Groupe pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016 figurant au paragraphe 20.1 du présent document de base) ;

- l'imposition de barrières douanières, notamment sous la forme de droits de douane ; et

- la nécessité, en cas d'implantation du Groupe dans de nouveaux pays, (i) de mettre en place de nouvelles organisations et équipes ainsi que de nouveaux systèmes performants, tout en respectant ses objectifs de maîtrise des coûts de structure, (ii) d'identifier les meilleurs prestataires et partenaires pour y mener à bien son développement et (iii) d'obtenir les autorisations administratives nécessaire à son activité.

À titre d'exemple, à la suite de la décision du Royaume-Uni de quitter l'Union européenne (*Brexit*), le Groupe a été négativement impacté par l'évolution défavorable du taux de change entre l'euro et la livre sterling. Le Groupe ne peut exclure que cette décision n'ait pas d'autres impacts négatifs sur son activité, notamment en cas de modification de la réglementation britannique en matière de droits de douane.

La réalisation de l'un ou plusieurs de ces risques pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement ou les perspectives du Groupe.

4.2.9 Risques liés à la défaillance des systèmes informatiques

La réussite du Groupe dépend de la disponibilité continue et ininterrompue de ses systèmes informatiques, pour traiter, notamment, les transactions effectuées par ses clients, la gestion de ses stocks, ses inventaires, les achats et les expéditions de ses produits. Afin de soutenir sa stratégie de développement, le Groupe utilise un ensemble d'applications informatiques lui permettant de contrôler la performance de ses succursales, de ses concessions et de ses collections et de gérer ses stocks en conséquence. Des événements indépendants de la volonté du Groupe, tels que des difficultés de télécommunication, des failles de logiciels, la capacité inadéquate des centres informatiques, le manque de disponibilité des ressources internes, des incendies, des pannes d'électricité, des attaques de tiers (notamment virus informatiques ou piratages) et la mise en place retardée ou impossible de nouveaux systèmes informatiques pourraient nuire à la capacité et à la disponibilité des systèmes informatiques du Groupe. Toute perturbation importante ou tout ralentissement des systèmes du Groupe pourrait provoquer des pertes ou des retards dans le traitement des informations et entraîner des retards de livraison à ses points de vente et à ses clients ou des pertes de ventes.

Par ailleurs, les systèmes de sécurité mis en place par le Groupe, tels que le système de sauvegarde de données, la protection des accès, la gestion des utilisateurs et les plans d'urgence informatique peuvent ne pas s'avérer suffisants pour éviter la perte ou le vol d'informations ou encore les perturbations de ses systèmes informatiques. Ainsi, si des changements technologiques venaient à entraîner l'obsolescence de ses systèmes informatiques, ou si ceux-ci ne pouvaient plus soutenir la croissance du Groupe, cela pourrait entraîner des dysfonctionnements pour les opérations du Groupe.

Enfin, la direction du Groupe utilise des systèmes informatiques pour l'aider à la prise de ses décisions et pour contrôler les résultats des activités du Groupe. En cas de défaillance de ses systèmes, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de générer des reporting financiers et opérationnels précis et complets, essentiels pour la prise de décisions, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement ou les perspectives du Groupe.

4.2.10 Risques liés au vol et au détournement de fonds et de données

Dans le cours normal de ses activités, et malgré les procédures mises en place pour sécuriser la sauvegarde de ses flux de marchandises, le Groupe s'expose à un risque de vol de produits dans ses points de vente. Les produits peuvent aussi être détournés pendant leur transport ou au sein des entrepôts dans lesquels ils sont stockés. De plus, le Groupe peut subir des détournements de fonds dans le cadre de ses activités, notamment dans ses points de vente. De tels vols ou détournements, s'ils sont significatifs ou récurrents, pourraient avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats ou les perspectives du Groupe.

En outre, les données personnelles des clients que le Groupe collecte dans le cadre de sa politique marketing peuvent également faire l'objet de vols ou détournements. Dans un tel cas, l'image des marques du Groupe pourrait être ternie et les clients du Groupe pourraient être dissuadés de partager leurs données personnelles, affectant ainsi l'efficacité du marketing et l'image du Groupe, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, sa situation financière, ses résultats ou ses perspectives.

4.2.11 Risques liés aux relations avec les fournisseurs de cartes de crédit

Une part substantielle des ventes du Groupe est réglée par les clients par carte de crédit ou de débit, conduisant le Groupe à payer divers frais, notamment une commission sur le montant de la vente. Une augmentation significative de ces frais peut affecter de façon négative les résultats du Groupe. Par ailleurs, le Groupe est soumis aux règles et politiques des différents réseaux de cartes de crédit, et aux règles régissant les transferts d'argent électroniques, qui peuvent être amenées à évoluer ou être réinterprétées, rendant plus difficile pour le Groupe la mise en conformité avec les normes applicables.

Le non-respect des exigences ou des réglementations applicables en la matière peut exposer le Groupe à des amendes et des frais de transactions plus élevés, à la perte de ses autorisations l'habilitant à accepter des paiements par carte de crédit de la part de ses clients ou à la perte de la collaboration des fournisseurs de cartes de crédit. De tels évènements pourraient avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats ou les perspectives du Groupe.

4.2.12 Risques liés au commerce électronique et à la vente en ligne

Le Groupe investit depuis plusieurs années dans le marketing et la communication sur ses plateformes de commerce en ligne et prévoit de développer davantage ses offres en ligne dans le futur. Le commerce en ligne est une branche de plus en plus importante de son réseau de distribution (ayant représenté 9,6 % du total du chiffre d'affaires du Groupe au cours de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016). Les produits du Groupe sont actuellement vendus en Europe et aux États-Unis par le biais de plusieurs magasins en ligne dédiés chacun à une des trois marques du Groupe. Le Groupe vend aussi ses produits par l'intermédiaire de plateformes de commerce en ligne telles que « placedestendances.com », « net-a-porter.com », « zalando.fr » ou « tmall.com », des sites de grands magasins partenaires comme « selfridges.com », « bloomingdales.com » ou par l'intermédiaire de grossistes en ligne.

Le marché du commerce en ligne se caractérisant par une évolution technologique rapide, le Groupe peut ne pas réussir à développer et améliorer son canal de distribution de commerce en ligne à un rythme approprié afin de s'adapter à de telles évolutions et de faire face à la concurrence. L'attractivité du canal de distribution de commerce en ligne du Groupe pourrait ainsi diminuer, ce qui pourrait limiter sa croissance ou entraîner une diminution de son chiffre d'affaires. Si les concurrents du Groupe lancent de nouvelles technologies ou acquièrent de nouvelles compétences, y compris avec des innovations relatives aux fonctions de recherche et de tri, aux communications marketing en ligne, à l'utilisation des réseaux sociaux ou à d'autres services contribuant à l'amélioration de l'expérience client en ligne, et que le Groupe est dans l'incapacité de proposer des technologies ou des compétences similaires de manière efficace et rapide, la popularité des sites Internet des marques du Groupe pourrait diminuer. Les efforts du Groupe afin de développer en temps utile et de façon rentable de nouvelles interfaces en ligne efficaces et attractives peuvent impliquer d'importants investissements et pourraient finalement ne pas satisfaire les objectifs recherchés ou les préférences des consommateurs en constante évolution. Le Groupe peut également encourir des frais imprévus ou rencontrer des problèmes techniques liés au développement de son canal de distribution en ligne. En outre, le Groupe ne contrôlant pas totalement l'image de ses marques lorsqu'il vend ses produits par le biais de

plateformes intermédiaires, celles-ci pourraient ne pas correspondre à la stratégie de marketing mise en place par le Groupe.

Enfin, le Groupe estime que la concurrence venant d'autres fournisseurs de commerce en ligne pourrait s'intensifier. En effet, de plus en plus de détaillants du prêt-à-porter mettent en place des plateformes de distribution par Internet qui permettent une meilleure comparabilité par les clients des offres et des prix des produits. Cette concurrence pourrait conduire à une pression sur les prix des produits du Groupe et une perte de parts de marché.

La réalisation de l'un ou plusieurs de ces risques pourrait avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement ou les perspectives du Groupe.

4.2.13 Risques liés à la dépendance vis-à-vis de certains fournisseurs ou certaines filières

Le Groupe peut, pour certains services très spécifiques, s'appuyer sur un nombre limité de fournisseurs sans toutefois leur accorder d'exclusivité ; c'est en particulier le cas pour certains accessoires, tissus et vêtements techniques. En conséquence, tout défaut de tels fournisseurs ou l'augmentation significative des prix qu'ils pratiquent ainsi que toute dégradation ou modification des relations avec ces fournisseurs ou encore toute défaillance de ces fournisseurs pourrait affecter négativement la capacité du Groupe à distribuer ses produits à des conditions satisfaisantes et ainsi avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, la situation financière, les résultats, le développement ou les perspectives du Groupe.

4.2.14 Risques liés aux relations sociales

Dans des activités faisant largement appel aux ressources humaines, le maintien de relations harmonieuses avec les salariés et les institutions représentatives du personnel constitue un enjeu majeur. Bien que le Groupe veille étroitement à l'harmonie de ces relations et qu'il n'ait pas connu par le passé de mouvements sociaux, il ne peut garantir qu'aucune grève, action de revendication ou autre mouvement social ne viendra perturber ses activités à l'avenir. De tels événements sont susceptibles de provoquer des interruptions d'activités et de nuire à la réputation du Groupe ; plus généralement, leur survenance pourrait avoir un effet défavorable significatif sur les activités du Groupe, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

4.2.15 Risques liés à la non formalisation des contrats

Conformément aux usages du commerce et des pratiques en vigueur sur les marchés sur lesquels le Groupe opère, certains contrats conclus par le Groupe, notamment avec ses fournisseurs et en particulier ceux de petite taille, sont peu formalisés et consistent généralement en des accords tarifaires périodiquement renégociés entre les parties ou en des bons de commande.

En conséquence, les conditions de renouvellement ou de reconduction de ces contrats ne sont pas formalisées et dépendent dans une large mesure de la relation commerciale établie avec les fournisseurs concernés. En outre, ce fonctionnement peu formel peut se traduire par une définition moins précise des droits des parties et, en cas de désaccord entre les parties sur le contenu de leur accord, conduire à des contestations, différends ou conflits qui pourraient avoir

un effet défavorable sur les activités, la situation financière, les résultats, le développement et les perspectives du Groupe.

4.2.16 Risques liés aux acquisitions

Le Groupe pourrait être conduit à étudier des opportunités d'acquisition, notamment de nouvelles marques ou de partenaires. En cas d'acquisition de taille significative, les résultats du Groupe dépendront en partie de sa capacité à intégrer avec succès les activités acquises. De telles intégrations peuvent nécessiter la mise en place d'un processus complexe, long et onéreux et impliquer un certain nombre de risques, notamment le fait de devoir supporter des coûts et des dépenses pour faire face à des imprévus, le fait que la direction détourne son attention des opérations quotidiennes, une mobilisation accrue des équipes de direction en raison de l'augmentation du volume et du périmètre des affaires à la suite de l'acquisition. En outre, le Groupe ne peut garantir qu'une acquisition permettra de générer les synergies éventuellement attendues, les économies de coûts escomptées, une augmentation des résultats et de la trésorerie, une meilleure efficacité opérationnelle et plus généralement les bénéfices auxquels le Groupe peut s'attendre. Le Groupe peut également être exposé à des responsabilités ou engagements imprévus en lien avec de telles acquisitions. Si ces responsabilités et engagements sont significatifs ou que le Groupe échoue à intégrer efficacement une nouvelle acquisition, cela pourrait avoir un effet défavorable sur ses activités, sa situation financière, ses résultats, son développement et ses perspectives.

4.3 Risques liés à la Société

4.3.1 Risques liés aux personnes clés et à la gestion des ressources humaines

La réussite du Groupe et sa croissance future dépendent notamment des résultats de son équipe de direction et de création, réunie autour de Monsieur Daniel Lalonde, de Mesdames Evelyne Chétrite et Judith Milgrom, respectivement fondatrices et directrices générales déléguées en charge de la politique de création, du design, de la direction artistique et de la stratégie marketing des marques Sandro et Maje, de Monsieur Ylane Chétrite, directeur général délégué en charge de la politique de création, du design, de la direction artistique et de la stratégie marketing liés aux collections Sandro Homme. En cas d'accident ou de départ de l'un ou plusieurs de ces dirigeants et personnes clés, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de les remplacer rapidement, ce qui pourrait affecter sa performance opérationnelle. En outre, dans le cas où ses dirigeants, fondateurs ou ses salariés clés rejoindraient un concurrent ou créeraient une activité concurrente, le Groupe pourrait en être négativement affecté.

Plus généralement, la concurrence pour le recrutement de cadres dirigeants et de créateurs est forte, et le nombre de candidats qualifiés est limité. Le Groupe pourrait ne pas être en mesure de bénéficier de compétences équivalentes à celles de ses dirigeants, fondateurs et/ou de son personnel clé, ou, à l'avenir, pourrait ne pas parvenir à attirer des nouveaux talents et conserver un personnel expérimenté.

La survenance de telles circonstances pourrait avoir un effet défavorable significatif sur les activités, la situation financière, les résultats, le développement et les perspectives du Groupe.

4.3.2 Risques liés à la structure de société holding

La Société est la société mère du Groupe ; en tant que société holding, ses principaux actifs consistent donc en des participations directes ou indirectes dans ses différentes filiales qui génèrent les flux de trésorerie du Groupe. À cet égard, les revenus de la Société proviendront essentiellement des dividendes reçus de ses filiales, de la facturation de prestations de services effectuées pour le compte des filiales, des intérêts et remboursements de prêts intra-groupe par les filiales, ainsi que du produit d'intégration fiscale en tant que tête du groupe d'intégration fiscale constitué de la Société et ses filiales françaises (directes ou indirectes) détenues à 95 % et plus. De ce fait, les comptes sociaux de la Société et leur évolution d'une année sur l'autre ne traduiront que partiellement la performance du Groupe et ne reflèteront pas nécessairement les mêmes tendances que les comptes consolidés.

En outre, la capacité des filiales à effectuer ces versements au profit de la Société peut être remise en cause en fonction de l'évolution de leur activité ou de limites réglementaires. Les distributions de dividendes ou les autres flux financiers peuvent également être limités en raison de l'existence d'engagements divers tels que des conventions de crédit conclues par ces filiales ou le contrat d'émission régissant les Obligations Senior, ou en raison de contraintes fiscales rendant les transferts financiers plus difficiles ou plus coûteux.

Toute réduction des dividendes versés par les filiales du Groupe à la Société, soit à raison d'une dégradation de leurs résultats, soit à raison de contraintes règlementaires ou contractuelles, pourraient ainsi avoir un effet défavorable significatif sur les résultats, la situation financière et les perspectives du Groupe.

4.3.3 Risques liés à l'endettement du Groupe et aux clauses restrictives des financements

Au 30 juin 2017, le montant total de l'endettement financier net[20] du Groupe s'élevait à 700,8 millions d'euros (voir le paragraphe 10.2.2 du présent document de base). L'endettement financier net ajusté[21] du Groupe s'élevait pour sa part à 383,5 millions d'euros. Le Groupe entend procéder à un refinancement partiel concomitamment à son introduction en bourse et affecter une partie importante du produit de l'augmentation de capital effectuée dans le cadre de son introduction en bourse à la réduction de son endettement.

L'endettement du Groupe peut avoir des conséquences négatives, telles que :

- exiger du Groupe qu'il consacre une part significative des flux de trésorerie provenant de ses activités opérationnelles à la rémunération et au remboursement de sa dette, réduisant ainsi la capacité du Groupe à affecter les flux de trésorerie disponibles pour financer sa croissance organique, réaliser des investissements et pour d'autres besoins généraux de l'entreprise ;

[20] « L'endettement financier net » correspond à l'endettement financier brut, retraité de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

[21] « L'endettement financier net ajusté » correspond à l'endettement financier net, ajusté du Prêt d'Actionnaire à échéance 2025.

- augmenter la vulnérabilité du Groupe au ralentissement de l'activité ou aux conditions économique ;

- placer le Groupe dans une situation moins favorable par rapport à ses concurrents qui ont moins de dette par rapport aux flux de trésorerie ;

- limiter la flexibilité du Groupe pour planifier ou réagir aux changements de ses opérations et aux évolutions de ses secteurs d'activité ;

- limiter la capacité du Groupe à engager des investissements destinés à sa croissance ;

- limiter la capacité du Groupe à mettre en œuvre sa politique de croissance externe ; et

- limiter la capacité du Groupe et de ses filiales à emprunter des fonds supplémentaires ou à lever des capitaux à l'avenir, et augmenter les coûts de ces financements supplémentaires.

Par ailleurs, la capacité du Groupe à honorer ses obligations, à payer les intérêts au titre de ses emprunts ou encore à refinancer ou rembourser ses emprunts selon les modalités qui y sont prévues, dépendra de ses performances opérationnelles futures et pourra être affectée par de nombreux facteurs, dont certains sont indépendants du Groupe (conjoncture économique, conditions du marché de la dette, évolutions réglementaires, etc.).

En cas d'insuffisance de liquidités afin d'assurer le service de sa dette, le Groupe pourrait être contraint de réduire ou de différer des acquisitions ou des investissements, de céder des actifs, de refinancer son endettement ou de rechercher des financements complémentaires, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur son activité, ses résultats, sa situation financière, son développement ou ses perspectives. Le Groupe pourrait également ne pas être en mesure de refinancer son endettement ou d'obtenir des financements complémentaires à des conditions satisfaisantes.

Bien qu'il soit projeté qu'à la suite de l'introduction en bourse envisagée, l'endettement du Groupe soit réduit de manière importante, ces risques pourraient avoir une incidence défavorable significative sur l'activité du Groupe, ses résultats d'exploitation et sa situation financière.

Le Groupe est également exposé aux risques de fluctuation des taux d'intérêt dans la mesure où une partie de la rémunération de sa dette est à taux variable égal à l'EURIBOR et LIBOR augmenté d'une marge (voir le paragraphe 4.4.2 du présent document de base).

En outre, le contrat d'émission régissant les Obligations Senior impose au Groupe de se conformer à des engagements (*covenants*) (voir le paragraphe 10.2.2.2 du présent document de base). Ces *covenants* limitent, entre autres, la capacité du Groupe à :

- contracter de l'endettement supplémentaire ;

- verser des dividendes ou faire toute autre distribution ;

- effectuer tout autre paiement restreint ou investissement ;

- créer des privilèges ou des sûretés additionnelles ;

- contracter des restrictions à la capacité de ses filiales à lui verser des dividendes ou effectuer d'autres paiements ;

- céder des actifs ou des participations dans d'autres sociétés ;

- effectuer des transactions avec des sociétés affiliées ; et

- fusionner, se rapprocher avec d'autres entités.

Des restrictions similaires sont prévues par le Contrat de Crédit conclu par le Groupe en 2016 (voir le paragraphe 10.2.2.1 du présent document de base). Le Nouveau Contrat de Crédit contiendra également certains engagements et clauses restrictives similaires (voir le paragraphe 10.3.5 du présent document de base).

Par ailleurs, les Obligations Senior et les prêteurs au titre du Contrat de Crédit bénéficient de sûretés notamment sur les actions ordinaires des sociétés SMCP Holding S.A.S. et SMCP Group S.A.S., certains de leurs comptes bancaires et certains autres actifs du Groupe (voir le paragraphe 10.3.3 du présent document de base) ; en outre, des nantissements sur les marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot ont été consentis par le Groupe dans le cadre du Contrat de Crédit. Une mainlevée définitive sera effectuée sur ces nantissements de marques à l'occasion du remboursement intégral du Contrat de Crédit devant intervenir à la date de règlement-livraison des actions de la Société admises aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris.

Les restrictions contenues dans le contrat d'émission régissant les Obligations Senior, le Contrat de Crédit et le Nouveau Contrat de Crédit pourraient affecter sa capacité à exercer ses activités, et limiter sa capacité à réagir en fonction des conditions du marché ou encore à saisir des opportunités commerciales qui se présenteraient. À titre d'exemple, ces restrictions pourraient affecter la capacité du Groupe à financer les investissements de ses activités, procéder à des acquisitions stratégiques, des investissements ou des alliances, restructurer son organisation ou financer ses besoins en capitaux. De plus, la capacité du Groupe à respecter ces clauses restrictives pourrait être affectée par des événements indépendants de sa volonté, tels que les conditions économiques, financières et industrielles. Un manquement de la part du Groupe à ses engagements ou ces restrictions, pourrait entraîner un défaut aux termes des conventions susvisées.

En cas de défaut auquel il ne serait pas remédié ou renoncé, les créanciers concernés pourraient exercer les sûretés susvisées sur les actifs du Groupe, mettre fin à leur engagement et/ou exiger que tous les montants en cours deviennent immédiatement exigibles. Cela pourrait activer les clauses de défaut croisé d'autres prêts du Groupe. Ce type d'événements pourrait avoir un effet significatif défavorable pour le Groupe, jusqu'à entraîner la faillite ou la liquidation du Groupe.

4.3.4 Risques liés à la comparabilité des résultats

Les résultats du Groupe peuvent significativement varier d'une période à l'autre du fait d'un ensemble de facteurs tels que les heures d'ouverture et de fermeture des points de vente (qui peuvent être notamment affectées par l'évolution de la réglementation applicable, en particulier celle relative à l'ouverture des magasins le dimanche), l'ouverture ou la fermeture de points de vente, l'indisponibilité temporaire de certains magasins existants pour rénovation, la mise en place de nouvelles concessions et de gammes de produits, les saisons et le niveau des démarques

effectuées sur les stocks ainsi qu'en raison d'éléments exceptionnels (évolutions de périmètre, changements de normes comptables). En conséquence, les comparaisons des résultats du Groupe d'une période à une autre ne sont pas nécessairement représentatives de la tendance des résultats futurs du Groupe.

4.4 Risques de marché

4.4.1 Risque de liquidité

Le tableau ci-après présente la répartition de la dette brute du Groupe au 30 juin 2017 et l'échéance de la dette exprimée en flux de trésorerie contractuels (c'est-à-dire en prenant en compte les charges d'intérêt futurs) :

(En milliers d'euros)	**Valeur comptable au 30 juin 2017**	**Flux de trésorerie contractuels**	**<1 an**	**2 à 5 ans**	**>5 ans**
Emprunts auprès des établissements de crédit	**419 369**	**580 615**	**25 700**	**202 217**	**352 699**
Obligations à taux fixe (*Obligations 2023)*	323 088	450 782	19 617	78 467	352 699
Obligations à taux variable (*Obligations 2022)*	96 281	129 833	6 083	123 750	6
Découverts bancaires	**1 275**	**1 275**	**1 275**	**-**	**-**
Autres emprunts et dettes financières	**317 587**	**598 571**	**-**	**-**	**598 571**
Lignes de tirage utilisées	-	-	-	-	-
Autres emprunts et dettes financières	14	14	-	-	14
Prêt d'actionnaire PIK	317 587	598 557	-	-	598 557
Endettement financier	**738 231**	**1 180 461**	**26 975**	**202 217**	**951 270**

La société SMCP Group S.A.S., filiale de la Société, a conclu en mai 2016 un contrat de crédit avec, notamment, J.P. Morgan Limited (voir le paragraphe 10.2.2.1 du présent document de base).

En outre, la société SMCP Group S.A.S., filiale de la Société, a émis en mai 2016 deux tranches d'obligations, l'une à taux variable pour un montant en principal de 100 millions d'euros, remboursable à échéance le 1er novembre 2022, et l'autre à taux fixe pour un montant en principal de 371 millions d'euros, remboursable à échéance le 1er mai 2023. Le 3 avril 2017, le Groupe a procédé au remboursement partiel des Obligations 2023 pour un montant en principal de 37 100 000 euros (soit 10% du montant principal total des Obligations 2023) au prix de 103% du pair, augmenté des intérêts courus et dus au 3 avril 2017. Après ce remboursement, le montant total en principal des Obligations 2023 restant en circulation est de 333 900 000 euros. Ces obligations sont admises aux négociations sur le marché Euro MTF de la Bourse de Luxembourg (voir le paragraphe 10.2.2.2 du présent document de base).

Enfin, la Société bénéficie d'un Prêt d'Actionnaire PIK octroyé par son principal actionnaire European MidSoho Sàrl d'un montant initial en principal de 300 millions d'euros portant intérêt à un taux de 7,875% et à maturité au 9 octobre 2025 (voir le paragraphe 10.2.2.3 du présent document de base).

Les principales stipulations des contrats de financement existants du Groupe (notamment *covenants*, clauses de défaut, cas de remboursement anticipé) sont présentées au paragraphe 10.2.2 du présent document de base.

Au 31 décembre 2016, le montant des lignes de crédit non utilisées du Groupe s'élève à 70 millions d'euros.

Lors de son introduction en bourse, le Groupe entend procéder à un refinancement partiel avec effet à la date de règlement-livraison des actions de la Société offertes dans le cadre de l'admission aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris, en procédant (i) à l'extinction de l'intégralité du Prêt d'Actionnaire PIK dans le cadre de la Réorganisation, par voie de confusion (voir le paragraphe 7.1.2 du présent document de base) (ii) au remboursement intégral des Obligations 2022, ainsi qu'au remboursement partiel des Obligations 2023, (iii) au remboursement intégral et à l'annulation du Contrat de Crédit et (iv) à la mise en place et au tirage partiel du Nouveau Contrat de Crédit (voir les paragraphes 10.2 et 10.3 du présent document de base).

4.4.2 Risques liés aux taux d'intérêt

Le Groupe est exposé au risque de fluctuation des taux d'intérêt en raison de certaines de ses dettes dont les taux d'intérêt sont indexés sur le taux interbancaire offert européen (« EURIBOR »), augmenté d'une marge. Par ailleurs, le Nouveau Contrat de Crédit porterait également intérêt à un taux variable indexé sur l'EURIBOR ou le LIBOR. L'EURIBOR ou le LIBOR pourraient augmenter considérablement à l'avenir, entraînant une charge d'intérêts supplémentaire pour le Groupe, réduisant les flux de trésorerie disponibles pour les investissements et limitant sa capacité à honorer le service de ses dettes. Au 30 juin 2017, l'encours de la dette à taux variable du Groupe s'élevait à 96,3 millions d'euros et l'encours de la dette à taux fixe du Groupe s'élevait à 323,1 millions d'euros, y compris les intérêts courus (voir le paragraphe 10.2.2 du présent document de base).

4.4.3 Risque de crédit et/ou de contrepartie

Le risque de crédit et/ou de contrepartie correspond au risque qu'une partie à un contrat conclu avec le Groupe manque à ses obligations contractuelles entraînant une perte financière pour le Groupe.

Les actifs financiers qui pourraient exposer le Groupe à des risques de crédit et/ou contrepartie sont principalement les créances sur ses fournisseurs ou partenaires (en cas notamment de défaut de paiement ou de non-respect des délais de paiement), la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les investissements et les instruments financiers dérivés.

4.4.4 Risque de change

Le Groupe prépare ses états financiers en euros, mais une part importante de son chiffre d'affaires (34,8 % au cours de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016) est réalisée dans des devises étrangères, notamment la livre sterling, le yuan chinois, le franc suisse et le dollar américain. Une partie du coût de ses ventes (environ 33%) est également libellée en devises étrangères, notamment les achats libellés en dollars américains ou en yuans chinois auprès de ses fournisseurs en Asie. Le Groupe détient également certains actifs qui sont inscrits à son bilan en devises étrangères.

S'agissant de la livre sterling, le Groupe est exposé à un risque de change, notamment à l'export, lié à l'évolution du taux de change avec l'euro. En 2016, le Groupe a ainsi été impacté par l'évolution défavorable du taux de change entre l'euro et la livre sterling, à la suite de la décision du Royaume-Uni de quitter l'Union européenne (*Brexit*).

Des analyses de sensibilité sur l'exposition aux variations des taux de change, notamment de la livre sterling, du yuan chinois, du franc suisse et du dollar américain sont présentées à la note 6.16.4 des états financiers consolidés du Groupe pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016 figurant au paragraphe 20.1 du présent document de base.

Bien que le Groupe contrôle et évalue sur une base régulière les tendances en matière de variation des taux de change (en moyenne 6 mois avant le début de la saison), et qu'il se protège de telles expositions en utilisant des instruments financiers dérivés, il ne peut néanmoins exclure qu'une évolution défavorable des taux de change des devises susvisées puisse avoir un effet défavorable sur sa situation financière et ses résultats.

4.5 Risques juridiques

4.5.1 Risques liés aux droits de propriété intellectuelle

Le Groupe considère que ses marques (notamment « Sandro », « Maje » et « Claudie Pierlot »), ses noms de domaine, son savoir-faire, et tout autre droit de propriété intellectuelle dont il est le titulaire jouent un rôle crucial dans sa réussite et son développement. Des tiers pourraient imiter ses produits et violer ses droits de propriété intellectuelle. Ce risque s'est accentué avec le développement de la vente en ligne des produits du Groupe. Le Groupe ne peut garantir que les différentes actions de prévention et les poursuites qu'il entreprend afin de voir ses droits de propriété intellectuelle défendus empêcheront des tiers de commercialiser des produits identiques ou similaires aux siens. La reproduction non autorisée ou tout autre détournement des droits de propriété intellectuelle et des produits du Groupe pourraient conduire à une diminution de la valeur et de la renommée de ses marques et également affecter négativement les prix auxquels le Groupe peut vendre ses produits. De plus, même si une marque a été correctement déposée, selon la réglementation locale, le fait qu'elle ne soit pas utilisée pendant une certaine période (par exemple cinq ans dans l'Union européenne) peut conduire à sa déchéance. Enfin, le Groupe ne peut garantir que ses droits de propriété intellectuelle bénéficient d'une protection suffisante au sein de tous les marchés sur lesquels il opère.

Par ailleurs, dans le cadre de ses activités, le Groupe peut être poursuivi pour violation des droits de propriété intellectuelle de tiers (notamment leurs droits de marques et leurs dessins et modèles)

pouvant le contraindre au versement de dommages-intérêts, l'empêcher d'utiliser, de faire fabriquer et de commercialiser certains produits ou de développer de nouveaux produits ainsi que le conduire à la conclusion de licences et à retirer de la vente les produits objets du litige.

La survenance de chacun de ces événements pourrait avoir un effet défavorable significatif sur la réputation, l'activité, la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe.

4.5.2 Risques liés à la règlementation et son évolution

Le Groupe est sujet à de nombreuses lois et réglementations, notamment celles relatives au droit du travail, aux droits de douanes, à la protection des consommateurs et des données personnelles, à la responsabilité du fait des produits, à la publicité, aux horaires de travail, au travail le dimanche et en soirée, aux normes de sécurité et à l'accueil du public, aux ventes au déballage, soldes et liquidations ainsi qu'au droit de l'environnement (voir notamment le paragraphe 6.7 du présent document de base).

Bien que le Groupe porte une attention particulière au respect de la réglementation en vigueur, il ne peut exclure tout risque de non-conformité. Le non-respect par le Groupe ou certains de ses partenaires, collaborateurs et affiliés de la réglementation pourrait l'exposer à des amendes et autres sanctions pénales ou administratives, telles que le retrait d'autorisations, et également porter atteinte à sa réputation.

En outre, le Groupe pourrait être conduit à engager des frais importants afin de se conformer aux évolutions de la réglementation, en France et/ou à l'étranger, et ne peut garantir qu'il sera toujours en mesure d'adapter ses activités et son organisation à ces évolutions dans les délais nécessaires et à des coûts raisonnables.

L'incapacité du Groupe à se conformer et à adapter ses activités aux nouvelles réglementations, recommandations, normes nationales, européennes et internationales pourrait ainsi avoir un effet défavorable significatif sur ses activités, ses résultats, sa situation financière et ses perspectives.

4.5.3 Risques liés aux procédures et contentieux

Dans le cours normal de leurs activités, les sociétés du Groupe peuvent être impliquées dans un certain nombre de procédures judiciaires, administratives, pénales ou arbitrales notamment en matière de responsabilité civile, de concurrence, de propriété intellectuelle, fiscale ou industrielle, environnementale et de discrimination (voir le paragraphe 20.4 du présent document de base). Dans le cadre de certaines de ces procédures, des réclamations pécuniaires d'un montant important pourraient être faites à l'encontre d'une ou de plusieurs sociétés du Groupe. Les provisions éventuelles correspondantes, que le Groupe serait amené à enregistrer dans ses comptes, pourraient se révéler insuffisantes. En outre, il ne peut être exclu que, dans le futur, de nouvelles procédures, connexes ou non aux procédures en cours, relatives aux risques identifiés par le Groupe ou liées à de nouveaux risques, ou à des risques imprévus soient engagées à l'encontre de l'une des sociétés du Groupe.

Ces procédures, si elles connaissaient une issue défavorable, pourraient dégrader l'image des marques du Groupe et avoir un effet défavorable significatif sur l'activité, les résultats, la situation financière et les perspectives du Groupe.

4.5.4 Risques liés aux assurances

Le Groupe a souscrit des polices d'assurance qui couvrent un large éventail de risques et s'efforce de maintenir un niveau d'assurance approprié à la nature de son activité. Néanmoins, les polices d'assurance sont soumises à des limitations usuelles (franchises, plafonds). En outre, tous les sinistres ne sont pas pris en charge par les polices d'assurance et le Groupe ne peut exclure qu'il soit confronté à un incident majeur non couvert par l'une ou l'autre de ses polices d'assurance. De plus, la survenance de plusieurs incidents au cours d'une même année et les demandes d'indemnisations importantes y afférentes peuvent avoir un effet défavorable significatif sur l'activité et la situation financière du Groupe. Par ailleurs, le coût de ces polices peut croître au regard de l'historique des réclamations du Groupe ou en répercussion à une hausse générale des prix sur le marché des assurances. Aussi, le Groupe ne peut garantir qu'il parviendra à conserver son niveau de couverture actuel, le cas échéant à un coût raisonnable.

4.5.5 Risques liés à la fiscalité et son évolution

Le Groupe est soumis à une législation fiscale complexe dans les différents pays dans lesquels il est présent. Il est notamment soumis, du fait de son activité internationale, aux règles relatives aux prix de transferts, qui peuvent être particulièrement complexes et sujettes à des interprétations divergentes. Les évolutions de la législation fiscale pourraient avoir des conséquences défavorables significatives sur sa situation fiscale, son taux d'imposition effectif ou le montant des impôts auxquels il est assujetti. En outre, les règlementations fiscales des différents pays dans lesquels le Groupe est implanté peuvent faire l'objet d'interprétations diverses. Le Groupe n'est dès lors pas en mesure de garantir que les autorités fiscales concernées seront en accord avec son interprétation de la législation applicable. Une contestation de la situation fiscale du Groupe par les autorités concernées pourrait conduire au paiement par le Groupe d'impôts supplémentaires, à des redressements et amendes potentiellement importants ou encore à une augmentation des coûts de ses produits ou services aux fins de collecter ces impôts, ce qui pourrait avoir un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats, sa situation financière et ses perspectives.

Par ailleurs, le Groupe commercialise des produits dont les prix sont soumis à la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) en France ou à d'autres impôts ou taxes de même nature à l'étranger. Les taux de ces impôts et taxes sont susceptibles d'évoluer à la hausse. Une hausse importante pourrait affecter négativement l'activité du Groupe, notamment la demande des consommateurs, ce qui aurait un effet défavorable significatif sur son activité, ses résultats, sa situation financière et ses perspectives.

Enfin, l'incorporation en cours dans la législation fiscale française des principes dégagés par l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (l'« **OCDE** ») en matière d'érosion de la base d'imposition et de transfert de bénéfices (« **BEPS** »), de même que la Convention multilatérale pour la mise en œuvre des mesures relatives aux conventions fiscales pour prévenir le BEPS, en date du 7 juin 2017, pourraient alourdir la charge administrative fiscale pesant sur le Groupe.

4.5.6 Risques liés à la capacité du Groupe à déduire fiscalement les intérêts

Les articles 212 bis et 223 B bis du Code général des impôts limitent la fraction des charges financières nettes pouvant être déduites de l'impôt sur les sociétés, sous réserve de certaines conditions et sauf exceptions à 75 % pour les exercices fiscaux ouverts à compter du 1er janvier 2014.

En outre, aux termes des règles françaises en matière de sous-capitalisation, la déduction des intérêts versés au titre de prêts consentis par une partie liée, et, sous réserve de certaines exceptions, sur des prêts consentis par des tiers mais garantis par une partie liée, est autorisée sous certaines conditions mais soumise à des limitations, conformément aux règles de l'article 212 du Code général des impôts.

Les règles mentionnées ci-dessus limitant la déductibilité des intérêts en vertue de la législation fiscale française seront complétées à l'avenir. Le Conseil ECOFIN du 17 juin 2016 a en effet conclu un accord de texte définitif sur une proposition de directive du Conseil établissant des règles contre les pratiques d'évasion fiscale affectant directement le fonctionnement du marché intérieur (l'« **ATAD** »), avec une adoption formelle de la directive le 12 juillet 2016.

L'ATAD comprend notamment un mécanisme de limitation des surcoûts d'emprunt intragroupe et prévoit ainsi que le montant des surcoûts d'emprunt déductible subis par une entreprise de l'Union Européenne au titre de la période d'imposition au cours de laquelle ils ont été engagés, est limité soit à 30 % de l'EBITDA, soit à 3 millions d'euros maximum au cours d'un exercice donné. La mise en œuvre détaillée de cette nouvelle règle en France reste largement inconnue, y compris pour ce qui est de savoir si cette règle remplacera les régimes de limitation existants en France ou leur sera ajoutée en totalité ou en partie.

En principe, l'ATAD devrait entrer en vigueur le 1er janvier 2019 mais cela demeure incertain à ce stade. Toutefois, l'ATAD prévoit une dérogation en faveur des États Membres qui, au 8 août 2016, disposent de règles nationales ciblées pour prévenir les risques d'érosion de la base d'imposition et de transfert de bénéfices aussi efficaces que celles de l'ATAD ; ces Etats Membres pourront appliquer ces règles ciblées jusqu'à la fin du premier exercice fiscal complet suivant la date de publication de l'accord conclu entre les membres de l'OCDE sur une norme minimale relative à l'action 4 du plan BEPS, la date butoir étant toutefois fixée au 1er janvier 2024. Pour bénéficier de cette dérogation, les Etats doivent communiquer à la Commission européenne avant le 1er juillet 2017 toutes les informations nécessaires pour évaluer l'efficacité des règles nationales. La France a mis en œuvre cette faculté.

Enfin, le 27 mai 2017, le Conseil ECOFIN a adopté une proposition de directive complétant les dispositions de l'ATAD et qui a pour objectif principal d'édicter des règles anti-abus contre certains dispositifs permettant d'éluder l'impôt sur les sociétés en exploitant les différences entre les systèmes fiscaux des États Membres et ceux des pays tiers (« **ATAD 2** »). L'ATAD 2 entrerait en vigueur le 1er janvier 2020. Ces nouvelles règles pourraient également entraîner une modification des règles françaises mentionnées ci-dessus.

L'impact de ces règles sur la capacité du Groupe à déduire fiscalement effectivement les intérêts payés sur les prêts pourrait augmenter la pression fiscale à laquelle le Groupe est soumis et ainsi avoir une incidence défavorable significative sur ses résultats et sa situation financière.

4.5.7 Risques liés à la capacité du Groupe à utiliser ses déficits fiscaux

Le Groupe dispose de déficits fiscaux importants, dont, au 30 juin 2017, un actif d'impôt différé d'un montant total de 2,1 millions d'euros. Tous les déficits fiscaux du Groupe sont reconnus. La faculté d'utiliser effectivement ces reports déficitaires dépendra d'un ensemble de facteurs, au nombre desquels, (i) la faculté de dégager des bénéfices fiscaux et le degré d'adéquation entre le niveau de réalisation de ces bénéfices et celui des pertes, (ii) s'agissant des reports déficitaires de source française, la limitation générale aux termes de laquelle le pourcentage de déficits fiscalement reportables pouvant être utilisés pour compenser la portion du bénéfice taxable excédant 1 million d'euros à 50 %, ainsi que certaines restrictions plus spécifiques relatives à l'utilisation de certaines catégories de déficits et (iii) les conséquences de contrôles ou contentieux fiscaux présents ou futurs.

L'impact de ces facteurs pourrait augmenter la pression fiscale à laquelle le Groupe est soumis et ainsi avoir un effet défavorable sur la trésorerie, le taux effectif d'imposition, la situation financière et les résultats du Groupe.

4.5.8 Risques liés au crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi (« CICE »)

En 2012, le gouvernement français a adopté un crédit d'impôt en faveur de la compétitivité et de l'emploi (Crédit d'Impôt Compétitivité Emploi, ou « **CICE** »), dans le cadre d'une politique globale de soutien à l'emploi et d'amélioration de la compétitivité de l'économie française. En vertu du CICE, les sociétés françaises reçoivent une subvention égale à 7 % (à compter du 1er janvier 2017) des salaires bruts versés à certaines catégories de salariés. Le montant du CICE est calculé à partir des salaires bruts versés au cours de chaque année civile aux salariés dont la rémunération n'excède pas 250 % du salaire minimum légal. Conformément aux modalités du régime CICE, le salaire brut est calculé sur la base des heures de travail normales et supplémentaires, sans prendre en compte les majorations de taux auxquelles les heures supplémentaires ouvrent droit (pour les besoins des règles d'éligibilité).

Au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, le montant du CICE dont a bénéficié le Groupe s'est élevé à 2,7 millions d'euros.

Le Gouvernement a récemment annoncé son intention d'abaisser le taux du CICE d'un point en 2018 (le faisant ainsi passer de 7% à 6%), puis de le supprimer en 2019 pour le remplacer par une baisse directe des cotisations pour les employeurs. Toute modification ou suppression du CICE, pourrait avoir un effet défavorable significatif sur la situation financière, les résultats et les perspectives du Groupe.

4.6 Assurances et gestion des risques

4.6.1 Politique d'assurance

La politique d'assurance du Groupe est coordonnée par la direction juridique du Groupe.

Dans le cadre d'un appel d'offre visant à choisir un nouveau courtier en assurance, la direction juridique du Groupe a procédé en mai 2015 à une mise à jour approfondie d'identification et de qualification des risques assurés ou assurables relevant du Groupe, afin de déterminer les évolutions nécessaires des polices d'assurance existantes. Sur la base du résultat de ces travaux,

la direction juridique a négocié avec les acteurs majeurs de l'assurance pour mettre en place les couvertures les plus adaptées aux besoins de couvertures de ces risques. La couverture assurance du Groupe a fait l'objet d'une nouvelle revue complète en 2017 dans le cadre du renouvellement de ses polices.

De manière générale, la mise en place par le Groupe des polices d'assurance est fondée sur la détermination du niveau de couverture nécessaire pour faire face à la survenance, raisonnablement estimée, de risques de responsabilité, de dommages ou autres. Cette appréciation prend en compte les évaluations faites par les assureurs en tant que souscripteurs des risques. Les risques non assurés sont ceux pour lesquels il n'existe pas d'offre de couverture sur le marché de l'assurance ou ceux pour lesquels l'offre d'assurance a un coût disproportionné par rapport à l'intérêt potentiel de l'assurance ou encore ceux pour lesquels le Groupe considère que le risque ne requiert pas une couverture d'assurance.

Les principales polices d'assurances du Groupe, souscrites auprès de compagnies d'assurances de réputation internationale, sont les suivantes :

- Responsabilité civile d'exploitation et responsabilité civile avant livraison, avec une limite globale de garantie de 20 000 000 euros ;

- Responsabilité civile produit livré et responsabilité civile après livraison avec une limite globale de garantie de 20 000 000 euros ;

- Assurance Dommages, avec une limite de garantie de 120 000 000 euros pour les entrepôts et certaines boutiques (situées dans le centre de Paris notamment), et une limite de garantie de 19 900 000 euros pour les autres points de ventes ;

- Assurance contre la fraude, avec une limite de garantie de 5 000 000 euros ;

- Responsabilité civile des Mandataires Sociaux, avec une limite de garantie de 20 000 000 euros ;

- Assurance transport.

Au cours des dernières années, le Groupe n'a pas connu de sinistre significatif ayant conduit à une mise en jeu de ses polices d'assurances, à l'exception de l'inondation en 2014 d'un de ses points de vente newyorkais (indemnisé à hauteur de 1,7 million de dollars américains).

4.6.2 Gestion des risques

4.6.2.1 Objectifs, organisation, dispositif

Objectifs

La maîtrise des risques est suivie avec attention par la direction du Groupe, qui y associe étroitement le contrôle interne. Les dispositifs de gestion des risques et de contrôle interne du Groupe reposent sur un ensemble de moyens, de procédures et d'actions adaptés visant à s'assurer que les mesures nécessaires sont prises pour permettre au Groupe :

- d'atteindre ses objectifs, accomplir ses missions, et détecter les opportunités de développement de son activité tout en respectant ses valeurs, l'éthique, ainsi que les lois et règlementations ; et

- de protéger ses actifs principaux constituant les fondamentaux de son activité (actifs corporels et incorporels et en particulier les marques), identifier les points critiques ainsi que les évènements internes et externes et les situations à risque pour le bon déroulement de son activité.

Cadre organisationnel

Le processus de gestion des risques et de contrôle interne du Groupe est piloté depuis mai 2015 par la Direction de l'audit et du contrôle interne, qui permet au Groupe, dont la taille et la structure se développe rapidement, d'identifier et de prévenir les risques auxquels il pourrait faire face. La Direction de l'audit et du contrôle interne regroupe trois fonctions : (i) la gestion des risques, (ii) le contrôle interne, et (iii) l'audit interne.

La Direction de l'audit et du contrôle interne est hiérarchiquement rattachée au directeur financier et opérationnel du Groupe et dispose par ailleurs d'une faculté de *reporting* directement auprès du Président du Groupe.

La gestion des risques et le contrôle interne relèvent de la responsabilité des directions opérationnelles de chacune des entités du Groupe, sous le contrôle de la Direction de l'audit et du contrôle interne. En effet, au sein de chacune de ces entités, la personne responsable de la gestion des risques (généralement le directeur ou le directeur financier) est en charge de la vérification de la bonne application des procédures de prévention et a la possibilité de mettre en place des nouvelles procédures qui pourront, après étude par la Direction de l'audit et du contrôle interne, être appliquées à l'ensemble du Groupe. La Direction de l'audit et du contrôle interne joue en effet un rôle central en établissant les procédures applicables au niveau du Groupe (c'est-à-dire sans distinction selon les trois marques) et en définissant le cadre dans lequel les filiales exercent leurs responsabilités en matière de gestion des risques et de contrôle interne. Elle coordonne également le fonctionnement de l'ensemble du dispositif.

Le dispositif de gestion des risques et de contrôle interne

Le dispositif global de gestion des risques et de contrôle interne du Groupe entend s'inspirer du référentiel international « COSO » (*Committee of Sponsoring Organisations of the Treadway Commission*) et repose sur plusieurs éléments, notamment :

- la maîtrise des risques opérationnels ;

- la gestion des risques globaux du Groupe aux différentes échelles (entités, directions fonctionnelles, filiales) ;

- la cartographie des risques majeurs du Groupe ;

- le suivi du dispositif de contrôle interne du Groupe ;

- le dispositif et l'organisation éthique ; et

- l'audit interne, qui, en tant que fonction d'assurance indépendante, évalue l'efficacité et le fonctionnement de l'ensemble du système et en reporte aux différents acteurs de la gouvernance.

4.6.2.2 La gestion des risques opérationnels

La gestion des risques se rapporte aux mesures mises en œuvre par le Groupe pour identifier, analyser et maîtriser les risques auxquels il est exposé. Le dispositif de gestion des risques fait l'objet d'une surveillance régulière par les directions des entités opérationnelles du Groupe, qui reportent les risques auprès de la Direction de l'audit et du contrôle interne. Cette dernière mène des initiatives spécifiques résumées ci-dessous.

Dans le cadre de sa procédure de gestion des risques, le Groupe élabore une cartographie des principaux risques. Le processus d'élaboration et de revue de la cartographie des risques, qui a été mis en place en 2015 par la Direction de l'audit et du contrôle interne, notamment dans la perspective de cotation du Groupe, permet d'identifier les principaux risques auxquels le Groupe est exposé et d'apprécier, pour chacun d'eux, leur impact potentiel ainsi que le plan d'actions mis en place, et notamment les personnes responsables au sein du Groupe du suivi et des contrôles associés.

Cette cartographie des risques sera mise à jour chaque année et permettra au Groupe de définir et de suivre les différents plans d'actions spécifiques mis en œuvre pour réduire ou maîtriser les risques identifiés. À titre d'exemple, les plans d'actions et de politiques internes mis en place pour gérer les risques identifiés par le Groupe comprennent :

- *Risques liés à l'environnement concurrentiel*. Dans un secteur fortement concurrentiel, dû notamment au développement du commerce électronique et à l'évolution constante des tendances et préférences des consommateurs, le Groupe s'attache d'une part à être présent dans tous les canaux de commercialisation possibles (physique – succursales, concessions et *outlets*, digital – sites Internet propres ou partenaires), et, d'autre part, à suivre avec attention l'évolution des marchés où il opère, notamment les offres de ses principaux concurrents. Il s'appuie en outre sur la rapidité de son cycle de production et de sa logistique afin de pouvoir commercialiser rapidement et le plus en amont possible des produits correspondant aux dernières évolutions des goûts des consommateurs.

- *Risques liés aux conditions économiques et leur évolution*. Le Groupe, afin de limiter l'impact négatif de conditions économiques défavorables sur ses activités, articule son développement autour de deux axes : (i) poursuivre la croissance de sa présence à l'international, avec une diminution progressive de son exposition à son marché historique (le chiffre d'affaires du Groupe réalisé en France est ainsi passé de 58,5 % à 46,4 % entre 2014 et 2016) et (ii) conserver son positionnement sur le segment de marché du luxe accessible, pour lequel la demande se caractérise par une sensibilité moindre aux cycles économiques.

- *Risques liés à l'augmentation des coûts de production.* Le Groupe dispose d'un large portefeuille de produits qui lui permet de réduire le risque de dépendance à une gamme particulière. Sa politique de diversification et de négociation avec ses fournisseurs lui permet également de limiter sa dépendance vis-à-vis d'eux. Le Groupe peut également

compenser tout ou partie d'une fluctuation à la hausse des prix des coûts de production par une hausse ciblée du prix de vente des produits finis.

- *Risques liés à l'évolution des tendances et des préférences des consommateurs*. Le Groupe commercialise lors de deux collections par an des produits de trois marques différentes (Sandro - déclinée en Sandro Homme et Sandro Femme, Maje, Claudie Pierlot) correspondant à des styles bien distincts. Cette diversité permet de pouvoir répondre aux différentes attentes des consommateurs et à leur évolution. En outre, le Groupe s'attache à diversifier son offre de produits, notamment avec sa ligne pour hommes (Sandro Homme), son offre d'accessoires et le recours au commerce en ligne.

- *Risques liés à la logistique et au traitement efficace des commandes*. Afin de gérer efficacement le traitement des commandes, le Groupe s'appuie sur plusieurs sites situés en région parisienne (Vémars, Marly-la-Ville et Vatry) ainsi que sur un système semi-mécanisé de préparation des commandes. En cas de défaillance de ce système, le Groupe pourra mettre en place de manière temporaire un traitement manuel des commandes. En outre, le Groupe peut avoir recours à d'autres transporteurs en cas de défaillance d'un de ceux avec lesquels il a l'habitude d'opérer.

- *Risques liés à la réputation des marques, à l'intégrité et à l'image du Groupe*. Les performances financières du Groupe sont étroitement liées au succès et à la réputation de ses trois marques, Sandro, Maje et Claudie Pierlot. Le Groupe s'attache donc à protéger ses marques et contrôler l'usage qui en est fait. Ainsi, il procède à des dépôts ou des réservations de ses marques dans tous les pays où il souhaite protéger ses droits. En outre, il veille à ce que l'image de ses marques soit directement contrôlée dans tout son réseau de distribution ; à titre d'exemple, ses partenaires et affiliés doivent adopter une présentation de leurs points de vente identique à celle des points de vente qu'il détient en propre (en mettant en œuvre les recommandations du « *concept book* »). Enfin, le Groupe conduit une politique active de recours judiciaires en cas de contrefaçons ou plus généralement d'utilisation frauduleuse de ses marques.

- *Risques liés aux relations avec les clients du Groupe*. Le Groupe a mis en place une stratégie de « vente personnalisée » permettant de s'assurer qu'il sera proposé au client des produits correspondant le mieux à ce qu'il recherche. De plus, les équipes de vente du Groupe bénéficient d'un programme de formation lancé en 2013 qui vise à former les vendeurs aux techniques de vente, aux fondamentaux des marques de luxe et à l'assistance des clients. Enfin, le Groupe utilise des outils de CRM[22] afin de fidéliser ses clients et de leur proposer des services attractifs.

- *Risques liés à la perte de personnes clés*. Le succès du Groupe est notamment lié aux performances de son équipe de direction et de création, réunies autour de Monsieur Daniel Lalonde, de Mesdames Evelyne Chétrite et Judith Milgrom, respectivement fondatrices et directrices générales déléguées en charge de la politique de création, du design, de la direction artistique et de la stratégie marketing des marques Sandro et Maje, de Monsieur Ylane Chétrite, directeur général délégué en charge de la politique de création, du design,

[22] CRM, ou « *Customer Relationship Management* », désigne la gestion des relations clients.

de la direction artistique et de la stratégie marketing des collections Sandro Homme. Afin de gérer le risque lié à un éventuel départ de l'un ou plusieurs membres de son équipe, le Groupe a, au cours des dernières années, veillé à la renforcer progressivement avec l'arrivée de nouveaux talents, issus notamment de groupes internationaux du luxe ou du *mass market*. Ce renforcement a concerné tant l'activité de création que les directions opérationnelles (finances, directions des marques, directions Amérique du Nord et Asie, e-commerce). A la date d'enregistrement du présent document de base, les équipes de création des marques Sandro, Sandro Homme, Maje et Claudie Pierlot rassemblent ainsi près d'une centaine de designers, stylistes et modélistes.

- *Risques liés à la dépendance vis-à-vis de certains fournisseurs*. Les équipes de production du Groupe de chaque marque veillent à disposer de plusieurs fournisseurs pour chaque ligne de produits et à diversifier leur origine géographique ; elles identifient ainsi chaque année de nouveaux fournisseurs afin de limiter le développement de relations de dépendance à l'égard de fournisseurs en particulier.

4.6.2.3 Le dispositif et l'organisation éthique

L'éthique et les règles anti-corruption sont des valeurs clés et une préoccupation majeure du Groupe. Le Groupe a mis en place une charte éthique à destination de certains de ses fournisseurs, que le Groupe entend plus largement diffuser à l'avenir. Il s'assure en outre que ses partenaires (c'est-à-dire principalement ses distributeurs et ses fournisseurs de biens ou services) respectent sa politique éthique et anti-corruption. À titre d'exemple, le cahier des charges transmis à ses fournisseurs prévoit expressément des dispositions relatives au respect des principes éthiques (corruption, conditions de travail).

En outre, le Groupe a fait appel en 2014 à un prestataire externe afin de réaliser des audits de certains sites de production situés en Asie et de s'assurer notamment que les exigences d'éthique y étaient respectées. En 2015 et 2016, le Groupe a étendu cet audit à la zone EMEA et a prévu d'accroitre le nombre d'audits réalisés sur 2017.

5. INFORMATIONS RELATIVES AU GROUPE

5.1 Histoire et évolution

(a) Dénomination sociale

À la date du présent document de base, la dénomination sociale de la Société est « SMCP S.A.S.[23] ».

Une assemblée générale des associés de la Société se réunira préalablement au visa de l'Autorité des marchés financiers sur le prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché règlementé d'Euronext Paris, afin de décider le changement de dénomination sociale de la Société en « SMCP S.A. » et d'adapter les statuts de la Société, dans le cadre de sa transformation en société anonyme qui interviendra au jour du visa de l'Autorité des marchés financiers.

(b) Lieu et numéro d'immatriculation

La Société est immatriculée au Registre du commerce et des sociétés de Paris sous le numéro 819 816 943.

(c) Date de constitution et durée

La Société a été immatriculée le 20 avril 2016. La durée de la Société est de 99 ans, sauf dissolution anticipée ou prorogation sur décision collective des associés conformément à la loi et aux statuts.

L'exercice social commence le 1er janvier et se clôture le 31 décembre de chaque année. À titre exceptionnel, l'exercice social en cours a débuté le 1er mai 2016 et se clôturera le 31 décembre 2017.

(d) Siège social, forme juridique et législation applicable

Le siège social de la Société est situé au 49, rue Etienne Marcel, 75001 Paris, France. Le numéro de téléphone du siège social est le (33)1 55 80 51 00.

À la date d'enregistrement du présent document de base, la Société est une société par actions simplifiée de droit français.

L'assemblée générale des associés de la Société se réunira préalablement au visa de l'Autorité des marchés financiers sur le prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché règlementé d'Euronext Paris, afin de décider la transformation de la Société en société anonyme et d'adapter en conséquence ses statuts avec effet à la date du visa de l'Autorité des marchés financiers.

[23] Jusqu'au 13 septembre 2017, la dénomination sociale de la Société était TopSoho S.A.S..

(e) Historique du Groupe

La marque Sandro a été fondée en 1984 par Madame Évelyne Chétrite, et la marque Maje a été fondée en 1998 par Madame Judith Milgrom, sœur de Madame Évelyne Chétrite.

En 2003, Maje a ouvert son premier magasin, à Paris, suivi par Sandro en 2004.

En 2007, Sandro Homme est créé, sous l'égide de Monsieur Ylane Chétrite, fils de Madame Évelyne Chétrite.

En 2008, le Groupe ouvre son 100ème point de vente.

En 2009, le Groupe réalise l'acquisition de la marque Claudie Pierlot.

En 2010 est constituée la société Groupe SMCP S.A.S., autour de L Capital et Florac, qui détenaient ensemble 50% du capital et 51% des droits de vote, le solde étant détenu par les fondateurs et dirigeants.

En 2011, le Groupe a lancé le concept multimarques « Suite 341 » (voir le paragraphe 6.5.4.3 du présent document de base) et a ouvert ses premiers points de vente aux États-Unis. Il ouvre également son 500ème point de vente.

En 2012, le Groupe a ouvert ses premiers points de vente en Asie (à Hong Kong), grâce à une collaboration avec un partenaire local.

En juin 2013, KKR a acquis environ 70,2 % du capital du Groupe, les dirigeants et fondateurs conservant environ 29,8 %. La même année, le Groupe a ouvert son premier point de vente en Chine continentale (à Shanghai).

En 2014, le Groupe a réalisé l'acquisition de son partenaire hongkongais AZ Retail Ltd et a poursuivi son expansion en Asie.

En 2015, le Groupe a ouvert son 1 000ième point de vente.

En octobre 2016, le groupe chinois Shandong Ruyi, un des plus grands fabricants de textile en Chine, a acquis une participation majoritaire de 85,7 % dans le Groupe.

5.2 Investissements

La stratégie de croissance du Groupe se traduit par une politique soutenue d'investissement, avec plus de 130 millions d'euros investis depuis le début de l'année 2014, notamment dans l'ouverture de nouveaux points de vente, principalement en Europe et en Asie.

Les dépenses d'investissement en matière de maintenance et d'infrastructures représentent 2,3 % à 2,8 % du chiffre d'affaires hors taxe du Groupe pour chacun des exercices 2014 à 2016. Les dépenses d'investissement en matière d'infrastructure comprennent notamment les investissements liés aux infrastructures partagées, à la logistique et au digital (voir le paragraphe 10.4.1 du présent document de base). Une description détaillée des flux de trésorerie du Groupe liés aux activités d'investissement est présentée aux paragraphes 10.5.1.2, 10.5.2.2 et 10.5.3.2 du présent document de base.

(a) Investissements réalisés depuis 2014

Au cours des exercices 2014 à 2016, l'élargissement de la présence du Groupe à l'international, caractérisé par l'ouverture de nombreux points de vente, a contribué à la croissance globale de ses activités. Le Groupe entend poursuivre ce développement, notamment en Europe, en Grande Chine[24] et aux États-Unis.

Au cours de la période de douze mois close le 31 décembre 2014, le Groupe a ouvert 91 points de vente (hors partenariats) et notamment poursuivi son expansion en Asie. Il a ainsi créé les sociétés SMCP Fashion Singapore, SMCP Hong Kong Limited et SMCP Macau, toutes les trois détenues et contrôlées à 100% par SMCP Asia. En Europe, le Groupe a étendu ses activités grâce à la constitution de SMCP Sweden. De plus, le Groupe a procédé en avril 2014 à l'acquisition de AZ Retail Limited, son partenaire local à Hong Kong depuis 2012. Le Groupe a levé l'option d'achat dont il bénéficiait afin d'acquérir 100% du contrôle de la société AZ Retail Limited pour un montant de 4,7 millions d'euros.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015, le Groupe a poursuivi son expansion internationale, notamment avec l'ouverture nette de 39 points de vente (incluant les partenaires) en zone APAC, dont 23 en Corée du Sud, 12 en Chine continentale et 16 en Australie. Au total, le Groupe a ouvert 101 points de vente (hors partenariats), dont 28 succursales, 40 concessions, 6 affiliés et 15 *outlet*. Par ailleurs, au cours du quatrième trimestre 2015, le Groupe est devenu locataire d'un nouveau site de logistique à Vémars, en région parisienne, et y a réalisé des investissements significatifs (tels que la mise en place de systèmes automatiques, de matériel de stockage et d'autres équipements).

Au cours de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, le Groupe a poursuivi son expansion internationale, notamment avec l'ouverture nette de 42 points de vente (incluant les partenaires) en zone APAC, dont 22 en Chine continentale, 7 à Hong Kong, 7 en Australie et 7 en Corée du Sud. Au total, le Groupe a ouvert 92 points de vente (hors partenariats), dont 16 succursales, 43 concessions, 9 affiliés et 14 *outlet*.

Par ailleurs, le Groupe a ouvert, en septembre 2017, à Vatry (région parisienne), un troisième site dédié à l'entreposage des anciennes collections des marques du Groupe (voir paragraphe 6.5.6.2 du présent document de base).

[24] La Grande Chine comprend la Chine continentale, Hong Kong, Macao et Taiwan.

Le tableau ci-dessous présente la variation nette du nombre de succursales et de concessions (hors partenariats, *outlets*, affiliés et Suite 341) ouverts par le Groupe au cours des trois derniers exercices et de la période de six mois close le 30 juin 2017, par marque[25] :

Marques		**Nombre de succursales et concessions ouverts au cours de la période concernée (hors partenariats, *outlets*, affiliés et Suite 341)**							
		Six mois 2017	**% par rapport à la période précédente**	**Douze mois 2016**	**% par rapport à la période précédente**	**Douze mois 2015**	**% par rapport à la période précédente**	**Douze mois 2014**	**% par rapport à la période précédente**
Sandro	*Succursales*	3	1,9%	9	6,1%	9	6,5 %	24	20,9%
	Concessions	4	1,9%	9	4,3%	13	6,7 %	15	8,4%
Maje	*Succursales*	-1	-0,8%	5	3,9%	12	10,3 %	24	26,1%
	Concessions	3	1,9%	11	7,7%	13	10,0 %	15	13,0%
Claudie Pierlot	*Succursales*	2	3,4%	3	5,5%	7	14,6 %	6	14,3%
	Concessions	2	2,3%	16	22,9%	13	22,8 %	-1	-1,7%
Total		**13**	**1,6%**	**53**	**7,1%**	**67**	**9,8 %**	**83**	**13,8%**

[25] Le nombre de fermetures de magasins (hors relocalisations dans une même ville) représente en moyenne sur la période moins de 20 fermetures par an.

Le tableau ci-dessous présente la variation nette du nombre de succursales et de concessions (hors partenariats, *outlets*, affiliés et Suite 341) ouverts par le Groupe au cours des trois derniers exercices et de la période de six mois close le 30 juin 2017, par zone géographique :

Zones géographiques		**Nombre de succursales et concessions ouverts au cours de la période concernée (hors partenariats, *outlets*, affiliés et Suite 341)**							
		Six mois 2017	**% par rapport à la période précédente**	**Douze mois 2016**	**% par rapport à la période précédente**	**Douze mois 2015**	**% par rapport à la période précédente**	**Douze mois 2014**	**% par rapport à la période précédente**
France	*succursales*	-1	-0,6%	3	1,7%	6	3,6%	8	5,0%
	concessions	-4	-2,1%	-	0%	3	1,6%	12	7,0%
EMEA	*succursales*	1	1,1%	1	1,1%	11	14,1%	13	20,0%
	concessions	6	4,1%	25	20%	17	16,0%	8	8,2%
APAC	*succursales*	5	10,0%	13	35,1%	12	48,0%	22	733,3%
	concessions	7	21,9%	11	52,4%	13	163%	0	0,0%
Amériques	*succursales*	-1	-3,2%	-	0%	-1	-3,1%	11	52,4%
	concessions	-	-	-	0%	6	7%	9	12,0%
Total		**13**	**1,6%**	**53**	**7,1%**	**67**	**9,8%**	**83**	**13,8%**

Le tableau ci-dessous présente par marque et par zone géographique le nombre des points de vente du Groupe au 30 juin 2017 :

	Au 30 juin 2017	
	Nombre de points de vente détenus en propre	**Nombre de points de vente (incluant les partenaires)**
Marque		
Sandro	446	562
Maje	349	457
Claudie Pierlot	177	198
Suite 341	50	50
Zone géographique		
France	479	479
EMEA	306	410
APAC	106	239
Amériques	131	139
Total des points de vente	**1 022**	**1 267**

(b) Principaux investissements en cours de réalisation

Au cours du troisième trimestre 2017, le Groupe envisage d'ouvrir 23 nouveaux points de vente (excluant les partenaires), dont 10 succursales et 13 concessions. Par ailleurs, le Groupe a ouvert, en septembre 2017, à Vatry (région parisienne), un troisième site qui est dédié à l'entreposage des anciennes collections des marques du Groupe (voir le paragraphe 6.5.6.2 du présent document de base).

Le tableau ci-dessous présente par marque les ouvertures de succursales et de concessions envisagées au troisième trimestre 2017 :

	Sandro	**Maje**	**Claudie Pierlot**	**Suite 341**
France	**-**	**-1**	**1**	**-1**
EMEA *dont*	**6**	**1**	**6**	**-**
Espagne	1	-	1	-
Italie	1	1	2	-
Allemagne	1	1	1	-
Luxembourg	-	-	1	-
Royaume-Uni	1	-	-	-
Pays-Bas	1	-	2	-
Suisse	1	-1	-1	-
APAC *dont*	**6**	**7**	**1**	**-**
Chine continentale	5	3	1	-
Hong Kong	-	1	-	-
Macau	-	1	-	-
Taïwan	1	2	-	-
Amériques *dont*	**-2**	**-1**	**-**	**-**
Etats-Unis	-2	-1	**-**	**-**
Canada	**-**	**-**	**-**	**-**
Total	**10**	**6**	**8**	**-1**

(c) Principaux investissements futurs

Le Groupe entend poursuivre et renforcer sa présence dans les six marchés clés que sont la Grande Chine, le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne, l'Italie et l'Amérique du Nord (voir le paragraphe 6.3 du présent document de base).

Au cours du quatrième trimestre 2017, le Groupe envisage d'ouvrir 32 nouveaux points de vente (excluant les partenaires), dont 26 succursales et 6 concessions.

Le tableau ci-dessous présente par marque les ouvertures de succursales et de concessions envisagées au cours du quatrième trimestre 2017 :

	Sandro	**Maje**	**Claudie Pierlot**	**Suite 341**
France	**1**	**1**	**-**	**-1**
EMEA *dont*	**5**	**1**	**1**	**-**
Espagne	2	-	-	-
Italie	1	-	1	-
Royaume-Uni	-	1	-	-
Allemagne	1	-	-	-
Pays-Bas	1	-	-	-
APAC *dont*	**9**	**8**	**1**	**-**
Chine continentale	7	8	1	-
Hong Kong	1	-	-	-
Taïwan	1	-	-	-
Amériques *dont*	**3**	**3**	**-**	**-**
Etats-Unis	2	2	-	-
Canada	1	1	-	
Total	**18**	**13**	**2**	**-1**

6. APERCU DES ACTIVITÉS DU GROUPE

6.1 Aperçu

Le Groupe est un acteur international en forte croissance de la vente de détail de prêt-à-porter et d'accessoires. Les produits du Groupe sont commercialisés par un réseau de points de vente et de sites Internet sous trois marques : Sandro, Maje et Claudie Pierlot. La gamme de produits du Groupe est composée de vêtements et d'accessoires tendances de haute qualité pour femmes et hommes, et proposée à des prix plus attractifs que ceux pratiqués par les marques de luxe. Pierre angulaire de la philosophie d'entreprise du Groupe, son modèle associe les codes de l'industrie du luxe et ceux du « *fast fashion* ». Le Groupe propose ainsi à ses clients une offre dont les caractéristiques sont associées au luxe, telles que des produits tendances et de haute qualité, une communication haut-de-gamme, des emplacements de vente de premier plan, ainsi qu'une expérience personnalisée. En outre, inspiré par le *fast fashion*, le Groupe a mis en place un cycle d'élaboration de ses produits court et réactif, avec un renouvellement constant des produits proposés en cours de saison et un modèle « *retail* » facilement déployable par le Groupe à l'international et ayant déjà démontré son efficacité. Le Groupe est également un « *pure player* » de retail, avec un modèle de distribution verticalement intégré qu'il contrôle étroitement (principalement grâce à des points de vente exploités en propre).

Le Groupe gère le design, le marketing et la commercialisation de ses produits sous ses trois marques, Sandro, Maje et Claudie Pierlot, répondant ainsi aux besoins d'un public large, principalement âgé de 15 à 45 ans. Le Groupe estime que son design parisien constitue une source d'inspiration naturelle, et le socle du positionnement de ses trois marques. Ces dernières sont complémentaires, chacune disposant de sa propre identité, ce qui permet au Groupe de diversifier ses activités tout en partageant pour chacune de ses marques une seule plateforme globale et une seule chaîne de distribution optimisée. L'approche créative du Groupe consiste à capter les tendances et les préférences des consommateurs et à les interpréter lors de la réalisation de produits de haute qualité, de collections et d'accessoires accessibles et fortement attractifs, tout en démontrant son sens du détail et son savoir-faire, en offrant des produits luxueux et à forte valeur ajoutée.

Chacune des trois marques du Groupe dispose de caractéristiques propres :

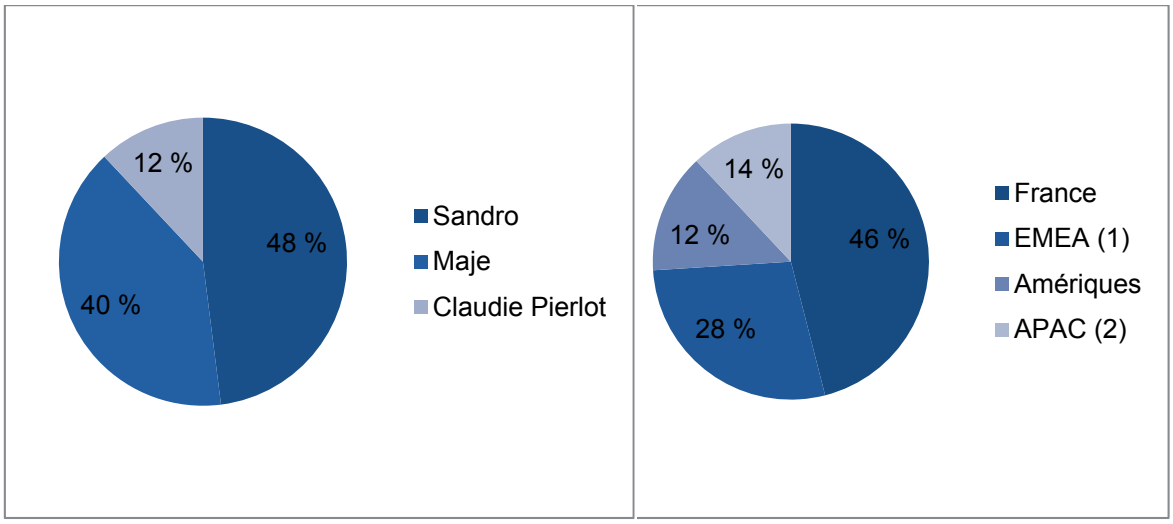
- **Sandro** : Fondée en 1984 par Madame Evelyne Chétrite, cette marque s'adresse à des femmes sophistiquées et pleines d'assurance, avec un style élégant et décontracté, agrémenté d'une certaine nonchalance parisienne. La marque comprend également une ligne pour homme (Sandro Homme, lancé en 2007 par le fils de Madame Evelyne Chétrite, Monsieur Ylane Chétrite) qui propose des tenues dynamiques et « *smart casual* » pour les jeunes actifs appréciant l'élégance. Sandro est la marque la plus importante du Groupe en termes de chiffre d'affaires et dispose de 540 points de vente dans le monde au 31 décembre 2016, dont 436 sont exploités en propre.

- **Maje** : Avec un positionnement « *bohémien-chic* », cette marque s'adresse à une clientèle féminine, jeune d'esprit et joyeuse. Fondée en 1998 par Madame Judith Milgrom, Maje est la deuxième marque la plus importante du Groupe en termes de

chiffre d'affaires et dispose de 445 points de vente dans le monde au 31 décembre 2016, dont 344 sont exploités en propre.

- **Claudie Pierlot** : Fondée en 1984 par Madame Claudie Pierlot, cette marque se caractérise par un style « BCBG », sage et avec une touche rebelle. Claudie Pierlot met l'accent sur un style naturel et indémodable. La marque a connu une croissance significative depuis son acquisition par le Groupe en 2009, et dispose de 188 points de vente dans le monde au 31 décembre 2016, dont 168 sont exploités en propre.

Les graphiques suivant présentent la répartition du chiffre d'affaires du Groupe par marque et par zone géographique pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016 :



(1) La zone géographique EMEA regroupe les activités du Groupe en Europe, à l'exception de la France (principalement le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne, la Suisse, l'Italie et la Russie), ainsi que le Moyen-Orient (notamment les Émirats Arabes Unis).

(2) La zone géographique APAC regroupe les activités du Groupe en Asie-Pacifique (notamment Chine continentale, Hong Kong, Corée du Sud, Singapour, Thaïlande et Australie).

Le Groupe s'est fortement implanté dans les principales capitales mondiales de la mode. Au cours des dernières années, le Groupe a particulièrement étendu sa présence hors de France, son lieu d'implantation historique, en particulier en zone EMEA où il a conquis avec succès de nouveaux marchés (383 points de vente, hors France et incluant les partenariats, au 31 décembre 2016) et dans la zone Amériques, depuis 2011 (140 points de vente au 31 décembre 2016, incluant les partenariats). Le Groupe a également étendu sa présence dans la zone APAC (221 points de vente au 31 décembre 2016, incluant les partenariats), et en particulier en Chine continentale où le Groupe a ouvert des points de vente exploités en propre depuis 2013 (67 points de vente au 31 décembre 2016). Au cours de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, le Groupe a notamment ouvert 7 nouveaux points de vente (incluant les partenariats) en Corée du Sud, 7 à Hong Kong et 7 en Australie.

Le Groupe opère ses activités en s'appuyant sur sa capacité à déterminer et négocier des emplacements recherchés et sur un modèle de distribution vertical, caractérisé par une combinaison de points de vente situés dans des zones prisées, telles que la rue du Faubourg

Saint-Honoré et l'avenue des Champs-Elysées et dans les artères commerçantes du Marais à Paris, de Soho à New York, de Chelsea ou de Regent Street à Londres, de Paseo de Gracia à Barcelone et de la via Manzoni à Milan, et des concessions bénéficiant de positions privilégiées dans des grands magasins prestigieux, tels que les Galeries Lafayette, le Printemps et Le Bon Marché en France, Selfridges et Harrods au Royaume-Uni, Bloomingdale's et Saks Fifth Avenue aux États-Unis, El Corte Inglés en Espagne, la Rinascente en Italie, ou encore dans des *malls* réputés comme Shin Kong Place en Chine continentale et International Finance Center et Harbour City à Hong Kong. Au 31 décembre 2016, sur les 1 223 points de vente du Groupe, 350 sont des succursales et 480 des concessions, le reste étant constitué par des affiliés, des *outlets* ou des sites Internet en propre et des points de vente exploités dans le cadre de partenariats dédiés à l'une des marques. Ainsi, au 31 décembre 2016, le Groupe commercialise ses produits par le biais de 70 sites Internet dans 15 pays, dont 48 sites Internet opérés en direct grâce auxquels il est possible d'acheter des produits de ses marques dans 10 des pays où le Groupe est présent et 22 sites Internet de partenaires dans sept autres pays.

Les magasins constituent le premier canal de communication du Groupe. Ainsi, il s'attache à maintenir un univers et un environnement de vente propre à chacune de ses marques. Le Groupe a mis en place un modèle de vente 100% assistée, en proposant aux clients un service personnalisé et une expérience d'achat très proche de celle du secteur du luxe. Avec en général une seule taille par produit disponible sur cintre en magasin, le Groupe privilégie davantage le conseil personnalisé que le self-service. Le nombre de vendeurs dans chaque magasin est étudié en fonction des objectifs de vente et de la taille du magasin afin d'assurer un service optimal à la clientèle. Le Groupe sélectionne et forme avec attention ses vendeurs, à travers la SMCP School, et a mis en place une structure de rémunération intégrant une part variable basée sur des objectifs de vente. Le réseau de vente du Groupe s'appuie sur une stratégie de marketing et de communication à 360°, qui bénéficie des retombées de « faiseurs de tendance » (tels que les bloggeurs et autres personnes comptant dans le secteur de la mode), de photographes renommés et du soutien de célébrités, renforçant l'attrait des marques du Groupe.

Le Groupe a rapidement et efficacement étendu son réseau de points de vente, avec environ 122 ouvertures nettes par an en moyenne depuis 2014 (incluant les points de vente exploités en partenariat). Le Groupe maintient une discipline ferme dans la croissance de son réseau de points de vente, en s'imposant notamment des exigences strictes de retour sur investissement dans les nouveaux points de vente. Afin d'assurer la flexibilité et la reproductibilité de son modèle de vente, le Groupe a développé un modèle de point de vente standard pour chacune de ses marques, utilisé essentiellement pour les points de vente exploités en propre et pour les concessions situées dans les grands magasins. Par ailleurs, le Groupe s'appuie ponctuellement sur des partenariats stratégiques pour déployer avec succès ses marques sur de nouveaux marchés, tout en s'assurant de leur cohérence en termes d'identité avec le reste de son réseau (voir le paragraphe 6.5.4 du présent document de base).

Le modèle opérationnel du Groupe bénéficie, bien qu'il ne fabrique pas en propre, d'un cycle de production court et réactif, allant du design à la confection d'un produit, ainsi que d'une plateforme logistique intégrée et d'une chaîne de distribution globale. Chaque marque du Groupe comprend une équipe de designers dédiés, dirigée par son propre fondateur et directeur artistique de la marque, et dispose d'un processus de design structuré, qui s'appuie sur une

solide gestion des plans de collections ainsi que des observations permettant de capter les dernières tendances. Le réseau d'approvisionnement du Groupe inclut des fournisseurs stratégiquement situés à proximité géographique immédiate et s'appuie sur une base de fournisseurs diversifiée et réactive, principalement en Europe de l'Est et du Sud, en Afrique du Nord et en Asie. La plateforme de services partagés du Groupe contribue à réaliser des économies d'échelle, notamment sur les aspects d'immobilier, de planification et d'aménagement des points de vente, des finances, de la logistique, des systèmes informatiques et des ressources humaines, au profit de toutes les marques du Groupe et partout dans le monde.

Au cours de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 786,3 millions d'euros, un EBITDA de 129,6 millions d'euros, et une marge d'EBITDA de 16,5 %. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015 et de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, le Groupe a vu la croissance de son chiffre d'affaires progresser de 32,8 % et de 16,4 % respectivement. De 2014 à 2016, le chiffre d'affaires a progressé de 24,3 % en taux de croissance annuel moyen (« **TCAM** »). Au 31 décembre 2016, le Groupe dispose de 1 223 points de vente (incluant les partenaires) dans 36 pays, et réalise 53,6 % de son chiffre d'affaires à l'international, reflétant une progression du chiffre d'affaires international de 41,3 % depuis 2014.

Au cours de la période de six mois close le 30 juin 2017, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires de 438,9 millions d'euros, un EBITDA de 73,1 millions d'euros, et une marge d'EBITDA de 16,7 %. Au 30 juin 2017, le Groupe dispose de 1 267 points de vente (incluant les partenaires) dans 37 pays.

6.2 Forces et atouts concurrentiels

6.2.1 Trois marques à forte renommée, proposant des produits tendances et de haute qualité à travers le monde à des prix attractifs

Des marques complémentaires, chacune avec un ADN distinct

Les marques du Groupe, Sandro, Maje et Claudie Pierlot, sont trois acteurs majeurs du marché du prêt-à-porter et des accessoires, engagées à offrir aux consommateurs des produits « tendance » et de haute qualité, tout en maintenant des prix attractifs.

Chacune des marques a une histoire forte (33 ans pour Claudie Pierlot et Sandro ; 19 ans pour Maje), fondée sur des valeurs et des codes distincts ainsi qu'une expression et une identité uniques : chic, élégante et décontractée pour Sandro ; bohémien-chic pour Maje ; preppy-chic, romantique féminin pour Claudie Pierlot.

Ces identités distinctes rendent ces marques complémentaires parce qu'elles s'adressent chacune à une base de consommateurs différente (seulement 15 % des clients ayant acheté au cours des 12 derniers mois des produits du Groupe, sont communs à deux des trois marques du Groupe). Ces trois marques permettent au Groupe de mieux conquérir un large public, âgé de 15 à 45 ans. L'expression de chaque marque, avec ses codes et son identité propre, est très présente dans la communication de chacune des marques, à travers la presse, les réseaux sociaux, les

blogs, ainsi que dans ses concepts de magasins, qui constituent le premier outil de communication du Groupe.

Des produits tendances, de haute qualité, à renommée mondiale et à prix attractifs

Le Groupe dispose en interne d'équipes dédiées de designers pour chacune de ses marques, qui créent, sous la supervision de leurs directeurs artistiques respectifs, la totalité des produits vendus en magasin. Ces équipes de designers identifient les dernières tendances du marché et « *l'air du temps* » et les interprètent à travers les codes et l'identité propre de chacune des marques : robes sophistiquées, dentelle, soie, tailleurs et manteaux pour Sandro ; dentelle et broderies, matériaux techniques innovants, tricot et cuir pour Maje ; marinière, col claudine, style « BCBG » et vêtements à nœuds pour Claudie Pierlot. Outre les catégories de produits emblématiques spécifiques à chaque marque, le Groupe s'efforce également d'apporter en permanence des nouveautés à ses collections, ajoutant ainsi un élément de découverte lors de l'expérience de *shopping*.

Le Groupe propose également des collections « capsules » en éditions limitées et met en place des collaborations exclusives, telle que la collaboration de Sandro avec la marque de chaussures Superga, ou la collaboration entre Claudie Pierlot et Annick Goutal, marque française de parfumerie.

Les produits du Groupe se caractérisent par leur haute qualité démontrant l'étroite attention qu'il porte au détail et au savoir-faire. La qualité des produits est l'élément clé de la valeur ajoutée du Groupe, s'illustrant par des finitions et un mélange de fabrication de haute qualité et d'assemblages complexes, tout en préservant des prix attractifs et assurant la rentabilité des collections pour le Groupe.

Une attractivité mondiale s'appuyant sur une présence de premier plan dans les capitales de la mode

Le Groupe s'est implanté dans les capitales de la mode à travers le monde, de Paris à Los Angeles, Londres, New York, Shanghai, Dubaï ou encore Milan, où ses marques jouissent d'une forte attractivité et bénéficient des flux du tourisme mondial. Les magasins du Groupe sont souvent situés dans des zones prisées, telles que la rue Saint-Honoré et l'avenue des Champs-Elysées et dans les artères commerçantes du Marais à Paris, de Soho à New York, de Chelsea ou de Regent Street à Londres, de Paseo de Gracia à Barcelone et de la via Manzoni à Milan, ou bénéficient de positions privilégiées dans des grands magasins prestigieux tels que les Galeries Lafayette, le Printemps et Le Bon Marché en France, Selfridges et Harrods au Royaume-Uni, Bloomingdale's et Saks Fifth Avenue aux États-Unis, El Corte Inglés en Espagne, la Rinascente en Italie, ou encore dans des *malls* réputés comme International Finance Center et Harbour City à Hong Kong.

Le Groupe bénéficie également d'une clientèle de célébrités (comme des bloggeurs ou des VIPs) qui portent spontanément les produits du Groupe et développent ainsi leur notoriété. Les produits les plus vendus connaissent généralement le même succès sur tous les marchés où le Groupe est présent, ce qui confirme l'attractivité mondiale des marques du Groupe. A titre

d'exemple, environ les deux tiers des produits les plus vendus des collections Sandro Femme sont les mêmes sur les différentes zones géographiques sur lesquelles la marque opère.

6.2.2 Un marché potentiel large et en croissance[26]

Un marché mondial important ayant connu une croissance continue au cours des dernières années

Le marché mondial du prêt-à-porter et des accessoires, valorisé autour de 1 800 milliards d'euros en 2016 (dont environ 1 100 milliards d'euros pour le prêt-à-porter et environ 700 milliards d'euros pour les accessoires), couvre à la fois les économies matures et les économies émergentes, avec des marchés clés tant en Asie-Pacifique (37%), qu'en Europe (22%), en Amériques (23%) et dans le reste du monde (17%). Ce marché a connu une croissance continue et solide au cours des dernières années, progressant de 4,3% en TCAM entre 2012 et 2016.

La Groupe estime qu'au cours des cinq prochaines années, le marché du prêt-à-porter et des accessoires devrait continuer à croître, avec un TCAM estimé de 4,1% de 2016 à 2021, qui se répartit en un TCAM estimé de 3,5 % pour le prêt-à-porter et de 5 % pour les accessoires.

De fortes dynamiques de croissance, soutenues par des tendances de consommation structurelles

Cette croissance est soutenue par plusieurs tendances de consommation structurelles favorables.

Du point de vue des fondamentaux de marché, les consommateurs achètent de plus en plus de prêt-à-porter et d'accessoires. Cette croissance est en outre soutenue par l'émergence d'une classe moyenne urbaine, qui aspire à la consommation de produits de prêt-à-porter et d'accessoires haut de gamme et est très sensible aux valeurs véhiculées par les produits et le positionnement du Groupe. Enfin, la demande dans les économies matures est stimulée par la croissance du tourisme mondial qui permet d'accroître significativement la renommée et le prestige des marques de prêt-à-porter et d'accessoires.

Un marché influencé par de nouvelles tendances

Les tendances actuelles de la consommation mondiale influencent fortement le marché du prêt-à-porter et des accessoires. Par exemple, les consommateurs montrent une tendance croissante à mélanger différentes catégories de produits appartenant à des gammes de prix très éloignées (*mix and match*).

Les consommateurs adoptent également un état d'esprit de « consommation intelligente » dans l'achat de leurs vêtements, privilégiant des facteurs tels que le rapport entre le prix d'un vêtement et le nombre d'occasions de le porter.

---

[26] Les informations figurant au présent paragraphe relatives aux marchés, notamment leurs tailles et perspectives de croissance, sont principalement issues de sources tierces présentées au Chapitre 23 du présent document de base.

Les consommateurs de prêt-à-porter et d'accessoires recherchent par ailleurs de plus en plus la nouveauté. Enfin, les consommateurs aspirent à une vraie expérience omni-canale, combinant recherches sur Internet, réseaux sociaux, blogs avec achats en magasin.

Une capacité unique à attirer les consommateurs sur l'ensemble des segments du marché du prêt-à-porter et des accessoires

Le positionnement du Groupe lui permet de capter les clientèles propres au luxe, au luxe accessible et au *mass market* en répondant ainsi aux nouvelles tendances de consommation qui caractérisent le marché du prêt-à-porter et des accessoires. Les produits du Groupe captent ainsi l'ensemble du spectre du marché du prêt-à-porter et des accessoires.

6.2.3 Un modèle opérationnel unique et éprouvé, de *retail pure player*, combinant les codes du luxe et du *fast fashion*

Le Groupe emprunte les codes du secteur du luxe

Un processus de création pleinement internalisé pour chacune des marques

Les capacités internes de design du Groupe sont conduites par des directeurs artistiques dédiés à chaque marque et mises en œuvre par des équipes talentueuses et expérimentées de designers et de créateurs, installées dans leurs propres studios à Paris. Chaque marque dispose ainsi d'une équipe complète de création composée de designers, stylistes et modélistes. A titre d'exemple, Sandro dispose d'un équipe de création de 33 personnes dont 11 designers, 10 modélistes, 7 façonniers et 5 dédiées aux accessoires.

Le processus de création capte « *l'air du temps* », en s'inspirant des voyages, tendances, couleurs, techniques et synthèses des derniers défilés de mode, qui se reflètent dans les empreintes spécifiques de chaque marque.

Une image haut de gamme véhiculée par une stratégie de communication dédiée

Le Groupe a adopté une stratégie de marques visant à véhiculer une image haut de gamme à travers des campagnes publicitaires soutenues par des photographes et des modèles de renom pour chaque collection. Par ailleurs, les campagnes publicitaires de chaque marque sont déclinées sur de multiples médias, notamment des tournages et des films, des évènements et communications, de l'affichage public, des collaborations, des publicités dans la presse et des initiatives numériques. Par exemple, la campagne vidéo pour la collection Sandro printemps/été 2017 reprend une thématique cinématographique.

Dans cette optique, le Groupe déploie ses concepts de magasins dans tous les pays où il est présent. Les points de vente du Groupe restent toutefois son outil de communication principal afin de véhiculer cette image de luxe. Les évènements spéciaux au sein des magasins, en particulier, permettent au Groupe d'instaurer une véritable proximité avec sa clientèle et de renforcer l'expérience du client avec chacune de ses marques.

Le Groupe s'efforce par ailleurs de faire de sa plateforme en ligne un relais de ses standards de communication haut-de-gamme et pour qu'elle permette d'offrir à ses clients une meilleure

expérience d'achat. Le Groupe met de plus en plus l'accent sur la communication en ligne, au travers d'initiatives telles que de la publicité ciblée et des campagnes vidéo en ligne, qui renforce le positionnement unique de ses marques. Une forte présence sur les réseaux sociaux, mais aussi sur des sites Internet dédiés à la mode, permet également de consolider la notoriété des marques du Groupe et de construire l'image de marque.

Une empreinte globale à travers des emplacements de haute qualité

Le Groupe dispose d'un réseau global comprenant un total de 1 223 points de vente situés dans les plus grandes capitales de la mode (notamment Paris, Los Angeles, Londres, New York, Shanghai, Dubaï ou encore Milan). Les magasins des marques du Groupe sont généralement situés dans des zones prisées, telles que la rue Saint-Honoré et l'avenue des Champs-Elysées et dans les artères commerçantes du Marais à Paris, de Soho à New York, de Chelsea et de Regent Street à Londres, de Paseo de Gracia à Barcelone et de la via Manzoni à Milan et ses concessions bénéficient de positions privilégiées dans les grands magasins les plus prestigieux tels que les Galeries Lafayette, le Printemps et Le Bon Marché en France, Selfridges et Harrods au Royaume-Uni, Bloomingdale's et Saks Fifth Avenue aux États-Unis, El Corte Inglés en Espagne, la Rinascente en Italie, ou encore dans des *malls* réputés comme International Finance Center et Harbour City à Hong Kong.

Accessibilité des marques grâce à un service personnalisé

Le réseau des points de vente du Groupe permet à ses clients de développer une relation personnelle avec les marques, grâce à une assistance personnalisée proposée par des vendeurs, passionnés par la mode, soigneusement recrutés et formés. La stratégie de *merchandising* visuel du Groupe vient soutenir le « *story telling* » des marques. Afin de renforcer cette relation personnelle, une seule taille par produit est présentée sur cintre et les cabines d'essayages sont dépourvues de miroir, ce qui encourage le contact avec l'équipe de vente. Des conseils en stylisme sont également proposés par les vendeurs, véritables ambassadeurs de la marque.

Le recrutement de vendeurs multilingues lui permet d'offrir à sa clientèle internationale un accueil adapté et une expérience d'achat inégalée. Les points de vente du Groupe sont dotés de forces de vente très organisées et motivées, et soutenues par un suivi étroit et une rémunération des vendeurs et assistants basée sur les performances de vente. Les vendeurs, directeurs de magasins et directeurs régionaux bénéficient de formations spécifiques dans le cadre de la SMCP School créée en 2013 et déployée en France, aux Etats-Unis et en Asie. A titre d'exemple, en 2016, le Groupe a formé plus de 1 300 salariés et dispensé plus de 21 000 heures de formation à travers le monde.

***Le Groupe emprunte également les codes et les méthodes du secteur du* fast fashion**

Des cycles de création à production (« design to store *») courts et réactifs*

Les procédures internes mises en place en matière de design, d'achat et d'approvisionnement sont fortement coordonnées et permettent au Groupe d'approvisionner les magasins avec de nouvelles collections en l'espace de 100 à 120 jours, essayant ainsi de rapprocher son modèle de celui des marques *fast fashion* caractérisé par des cycles de création à production (« *design to*

store ») très courts allant de 35 à 40 jours. Le délai de conception et d'approvisionnement du Groupe est ainsi très inférieur à celui observé chez les marques du secteur du luxe (avec un délai moyen de 365 jours). Ceci permet aux marques du Groupe d'intégrer les dernières tendances de la mode.

Un approvisionnement souple et une base de fournisseurs diversifiée

La souplesse de son approvisionnement et la diversité de sa base de fournisseurs et fabricants permettent au Groupe d'avoir un calendrier de design et de production très flexible. Le Groupe s'appuie en effet sur une base diversifiée de plus de 240 fournisseurs, les 10 plus importants représentant environ un tiers de son approvisionnement. La proximité géographique d'une partie de la base d'approvisionnement (environ 51 % de la production du Groupe est concentrée essentiellement en Europe et en Afrique du Nord -notamment en Italie, Espagne, Portugal, Maroc, Tunisie, Turquie, Roumanie-) permet de bénéficier de délais de livraison réduits. En outre, la sélection rigoureuse de ses partenaires permet au Groupe de s'appuyer sur des partenaires efficaces pour délivrer des produits fiables et de haute qualité. Les approvisionnements du Groupe incluent des produits finis (54%) et résultant du travail à façon (46%), pour lesquels il achète les tissus et sous-traite la fabrication à des tiers. Cette répartition permet au Groupe d'être beaucoup plus réactif en cas de réapprovisionnement, la production des produits à façon pouvant être relancée très rapidement.

L'approche verticalement intégrée du Groupe permet des cycles de réapprovisionnement rapides et des niveaux de stock optimisés. Le plan de collection permet au Groupe d'anticiper ses besoins en matières premières et les bonnes relations avec ses fournisseurs autorisent une certaine flexibilité dans les capacités de pré-réservations et dans les commandes de matières premières. Les présentations des collections en amont (à la presse, aux partenaires et aux gérants des magasins), les remontées régulières des magasins et la gestion optimisée des stocks permettent au Groupe d'identifier les *best sellers* et de réapprovisionner rapidement ses magasins, entre 4 et 9 semaines, avec les produits les plus vendus. Les demandes de réapprovisionnement représentent environ 10 % à 15 % des commandes totales.

Une plateforme logistique permettant un réassort en continu partout dans le monde

Le modèle opérationnel du Groupe s'appuie sur une plateforme et une chaîne d'approvisionnement globales complétement intégrées. Les systèmes informatiques du Groupe, communs à l'ensemble des marques, facilitent le cycle de réapprovisionnement des magasins et la gestion des stocks (voir le paragraphe 6.5.6.1 du présent document de base). Ces systèmes permettent également de mesurer les performances des magasins et d'appliquer les meilleures pratiques dans tout le réseau *retail*. Les récents investissements du Groupe dans des infrastructures partagées et des plateformes globales lui permettent d'anticiper une forte croissance future. Enfin, ses entrepôts situés à proximité de l'aéroport Paris Charles de Gaulle, à Marly-la-Ville et à Vémars, entièrement automatisés, et à Vatry, qui a ouvert en septembre 2017, ainsi que les entrepôts et infrastructures logistiques du New Jersey et de Shanghai, permettent au Groupe de bénéficier d'une logistique souple et réactive partout dans le monde. En assurant le réapprovisionnement en moins de 2 jours en Europe et 4 jours en Amérique du Nord (sur la côte Est), le Groupe peut maintenir des stocks limités dans ses points de ventes et donc maximiser la surface dédiée à la vente.

Un processus de création qui reste encadré

Le Groupe bénéficie d'un processus de création éprouvé et encadré par un plan de collection très précis, qui s'appuie sur des procédures d'achat et d'approvisionnement efficaces et réactifs. Les 8 nouvelles collections par an (deux par marque, y compris Sandro Homme) présentent une moyenne de 450 à 500 références par collection. Le plan de collection du Groupe définit un nombre cible de références par catégorie de produits (notamment en termes de couleurs, de textiles, de prix et d'occasions de porter le vêtement) afin d'assurer une offre équilibrée, tout en prenant en considération les objectifs de prix et de marge dès le début du processus. Les équipes de création tiennent compte de la performance historique de certains modèles, des retours qui leur sont faits par la force de vente, des *best sellers* lors des saisons précédentes et d'analyses des pratiques de ses concurrents.

Un renouvellement permanent dans les magasins assurant une fréquentation importante

La capacité à offrir de la nouveauté est un élément clé de la stratégie de produits du Groupe. A cet égard, la création continue tout au long de l'année permet un renouvellement permanent de l'offre et assure ainsi une constante nouveauté dans les points de vente. En outre, le déroulement de chaque collection, avec 12 dépôts par collection et 25 nouveaux produits en moyenne par semaine dans chaque point de vente, ainsi que de nouvelles collections « capsules », permettent de stimuler les ventes du Groupe en incitant les clients à revenir plus souvent dans ses magasins. Par ailleurs, chaque nouvelle collection propose une réinterprétation des *best sellers* de chacune des marques du Groupe. Les produits permanents et les produits réinterprétés représentent environ 10 % des produits de chaque collection et représentent environ 15 à 20 % des ventes.

Un modèle retail facilement déployable et une politique disciplinée d'ouverture de nouveaux points de vente

Le Groupe a su accroître son réseau de distribution rapidement et efficacement, tout en observant une stratégie d'expansion disciplinée, avec un historique d'ouverture nette d'environ 122 points de vente par an en moyenne depuis 2014 (en incluant les magasins partenaires) et un temps d'ouverture moyen des points de vente détenus en propre de deux mois. Ce temps d'ouverture réduit ainsi que le concept de magasins standardisés pour chaque marque du Groupe optimisent les investissements nécessaires à l'extension et à l'entretien du réseau. Cette optimisation des investissements et la courte période de démarrage (*ramp-up*) des points de vente permettent au Groupe de réaliser un retour sur investissement rapide (mesuré en rapportant les investissements à la rentabilité d'un point de vente avant prise en compte des dépenses générales, administratives et de vente). Le Groupe applique une approche rigoureuse dans sa stratégie d'expansion, et retarde si nécessaire l'ouverture de ses nouveaux magasins jusqu'à ce que les meilleurs emplacements soient disponibles à un coût et à des conditions satisfaisantes. Cette approche a permis au Groupe d'accroître rapidement son réseau à l'international sans renoncer à ses critères rigoureux de retour sur investissement.

Un « pure player » du retail

Un réseau de distribution totalement intégré

Le Groupe est un « *pure player* »[27] dans le domaine de la distribution de la vente du prêt-à-porter et accessoires et dispose ainsi d'un contrôle étroit sur sa distribution, son image et sa politique commerciale. Ce modèle permet au Groupe d'offrir à ses clients une même expérience dans tous les points de vente du réseau, situés dans les plus grandes capitales de la mode à travers le monde (Paris, Los Angeles, Londres, New York, Shanghai, Dubaï ou encore Milan). Cette stratégie a été mise en place par le Groupe dès le début des années 2000 au cours desquelles il a progressivement abandonné ses activités *wholesale* (ventes en gros). Le réseau de distribution du Groupe inclut :

- des succursales, constituées de magasins exclusivement dédiés aux marques du Groupe dans des emplacements et centres commerciaux prestigieux, au nombre de 470[28] et représentant 47 %[29] du chiffre d'affaires en 2016 ;

- des concessions (« *corners* ») par marque dans des grands magasins prestigieux, au nombre de 480 et représentant 37 % du chiffre d'affaires en 2016 ;

- des magasins de vente en ligne (y compris les partenaires internet), au nombre de 70 et représentant 10 % du chiffre d'affaires en 2016 ;

- des partenariats (hors partenaires internet), avec 203 points de vente et représentant 6 % du chiffre d'affaires en 2016.

Le réseau de succursales et concessions permet au Groupe de contrôler directement les points clés de sa stratégie, tels que le prix de vente, les achats, les forces de vente, l'image et la communication. Le Groupe estime que cette approche est l'un des principaux facteurs lui ayant permis de réaliser une marge brute de gestion[30] de 77 % au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016. De surcroît, l'équilibre entre loyers fixes et loyers variables, résultant du mix entre magasins et concessions de son réseau, permet de limiter l'exposition du Groupe au risque de diminution des marges. Outre son réseau exploité en propre, le Groupe a recours à des partenariats pour s'implanter sur certains marchés à fort potentiel. Cette approche lui permet de couvrir des marchés attractifs dans certains pays présentant des contraintes réglementaires spécifiques ou des risques opérationnels plus élevés. Enfin, seulement 5 % des points de vente opérés directement par le Groupe sont des *outlets* au 31 décembre 2016.

---

[27] Pour l'exercice clos le 31 décembre 2016, uniquement 6 % du chiffre d'affaires du Groupe a été réalisé par les ventes des partenaires « retail » et 1 % par les partenaires digital « pure players », le reste étant réalisé par les ventes *retail*.

[28] Y compris les affiliés et les *outlets*.

[29] Y compris les affiliés et les *outlets*.

[30] Correspond à la marge brute de gestion telle que ce terme est défini au paragraphe 9.1.5 du présent document de base.

Le Groupe cherche également à maintenir un dialogue permanent et une réelle proximité avec ses clients en utilisant ses techniques avancées de gestion de la relation client (CRM[31]). Ces outils ont contribué à la constitution d'une base de données clients multicanal commune aux trois marques du Groupe de plus de 3,4 millions d'entrées en 2016 et en forte croissance avec un TCAM de 100% pour la période 2009 à 2016. Ils permettent ainsi au Groupe de se lancer dans des campagnes de communication ciblées et régulières par voie postale, par e-mail, ou par téléphone, dans le but d'accroître la fidélité des clients. Le Groupe met en place une communication efficace et ciblée fondée sur la segmentation des clients. Des newsletters périodiques présentant les nouvelles collections des trois marques et les évènements exclusifs renforcent également cette proximité avec les clients.

Une excellence dans la gestion du réseau retail

Le Groupe estime avoir atteint un haut niveau d'excellence dans la gestion de son réseau *retail*, ce qui stimule l'augmentation des ventes dans les magasins. Le Groupe estime que le taux de conversion dans ses points de vente se situe entre 7% et 12%. Le panier moyen est composé de 1,6 produit pour un ticket moyen de 260 euros à chaque achat. Environ la moitié des ventes se fait à un prix non démarqué ce qui démontre l'attractivité des produits du Groupe pour les clients. Le Groupe estime que le taux de réduction moyen sur l'ensemble de ses ventes était de seulement 25% à 28% entre 2014 et 2016 (en valeur et hors *Outlets*). Enfin, les clients du Groupe acquièrent de produit du Groupe en moyenne 1,6 fois par an.

Les points de vente exploités en propre par le Groupe se caractérisent par une surface relativement compacte (80 à 100 mètres carrés en moyenne pour les succursales et 40 à 50 mètres carrés en moyenne pour les concessions), ce qui conduit à de très bons indicateurs clés de performance opérationnelle. A titre d'exemple, en termes de chiffre d'affaires par mètre carré de points de vente, le Groupe estime se situer au-dessus de la moyenne du marché avec pour l'année 2016 environ 14 000 euros de chiffre d'affaires réalisés par mètre carré. Le Groupe exerce enfin un contrôle étroit sur les dépenses d'investissement de son réseau qui se sont élevées en moyenne à 2 000 euros par mètre carré entre 2014 et 2015 pour les nouvelles ouvertures de points de vente. Le niveau élevé du retour sur le capital investi (défini comme le ratio des investissements sur la marge sur coûts directs - « *pay back* ») des nouveaux points de vente illustre le succès de la stratégie de déploiement du Groupe à l'international et son approche rigoureuse des investissements pour ses points de vente. A titre d'exemple, le niveau de « *pay back* » pour 201 points de vente du Groupe ouverts en 2014 et 2015 s'élève en moyenne à un an.

6.2.4 Un historique de croissance rentable

Le Groupe a démontré sa capacité à développer son activité, non seulement en termes de taille, mais également en termes de marges et de rentabilité.

[31] CRM, ou « *Customer Relationship Management* », désigne la gestion des relations clients.

Entre 2010 et 2016, ses ventes nettes ont quadruplé (de 188 millions d'euros à 786 millions d'euros), soit un TCAM de 27%.[32]

Entre 2014 et 2016, le chiffre d'affaires du Groupe a progressé de 508,6 millions d'euros à 786,3 millions d'euros, représentant un TCAM de 24,3%, ce qui résulte d'une combinaison entre croissance organique et ouverture de nouveaux points de vente. La croissance du chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants a été de 7,1 % pour l'année 2016, 11 % pour l'année 2015 et 1,4 % pour l'année 2014. Le Groupe a également significativement étendu son réseau de points de vente sur la même période, avec environ 122 ouvertures nettes par an en moyenne depuis 2014, avec un nombre total de points de vente passant de 979 au 31 décembre 2014 à 1 223 au 31 décembre 2016.

L'EBITDA du Groupe est passé de 73,8 millions d'euros en 2014 à 129,6 millions d'euros en 2016, soit un TCAM de 32,5%, porté par une solide croissance organique et par l'ouverture de nouveaux points de vente. Au cours de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, le Groupe a continué à démontrer sa capacité à générer une croissance rentable, à travers une importante extension de son réseau de 1 223 points de vente dans 36 pays au 31 décembre 2016, une croissance de 16,4 % de son chiffre d'affaires, ainsi qu'une marge d'EBITDA de 16,5 % (contre 15,8 % pour l'exercice clos le 31 décembre 2015), reflétant les bénéfices des investissements réalisés en 2015.

A cet égard, le Groupe a ainsi réalisé et même dépassé les objectifs financiers pour l'exercice 2016 qu'il s'était fixé lors de son projet d'introduction en bourse en mars 2016. Ainsi, il a ouvert 92 nouveaux points de vente détenus en propre par rapport à 80 à 100 annoncés ; la croissance de son chiffre d'affaires 2016 s'est élevée à 16,4% par rapport à une croissance annoncée à plus de 10 % (à périmètre et taux de change constants elle s'est établie à 7,1 % contre un objectif fixé de 3 % à 5 %) ; la marge d'EBITDA 2016 a atteint 16,5 % pour un objectif de marge d'EBITDA « supérieure à 16% » et enfin le Groupe a réalisé 39 millions d'euros de dépenses d'investissement sur l'exercice, contre un objectif fixé de 40 à 49 millions d'euros[33].

6.2.5 Une équipe de direction solide et une organisation bien structurée pour conduire la croissance future

Le Groupe dispose d'une équipe de direction très expérimentée, conduite par Monsieur Daniel Lalonde, avec l'implication active des directeurs artistiques, Madame Evelyne Chétrite, fondatrice de la marque Sandro, Madame Judith Milgrom, fondatrice de la marque Maje, et Monsieur Ylane Chétrite, fondateur de la marque Sandro Homme. Monsieur Daniel Lalonde, a plus de 25 ans d'expérience dans les secteurs du luxe international et du *retail*, et a occupé des postes de direction chez Ralph Lauren, LVMH et Nespresso. Cette équipe de direction est accompagnée d'une équipe de managers talentueux. Chaque marque et chaque région principale est dirigée par un directeur exécutif bénéficiant de plus de 20 ans d'expérience en moyenne.

---

[32] Calcul effectué pour la période 2010 à 2012 sur la base des ventes du Groupe en normes comptables françaises.

[33] Correspondant à un taux annuel compris entre 2,5% et 3% du chiffre d'affaires et un montant annuel de dépenses d'investissement en matière de développement compris entre 20 et 25 millions d'euros par an.

L'équipe de direction dispose d'une expérience significative à la fois dans le secteur du luxe et au sein de grands groupes du *fast fashion*, et le Groupe bénéficie également d'une stabilité dans les fonctions clés de support des activités commerciales, de production et d'achat. Au cours des dernières années, l'équipe de direction a mené avec succès l'expansion internationale du Groupe et conduit la croissance du chiffre d'affaires dans un environnement macro-économique difficile. Le Groupe dispose d'une équipe forte et a récemment renforcé son organisation par l'ajout de nouveaux talents à son équipe de direction (notamment au sein de la direction finance et opérations et l'équipe digital), afin d'accompagner le Groupe dans les années de croissance et la nouvelle phase de développement visant à faire de lui un leader mondial du segment du luxe accessible.

Enfin, les directeurs artistiques et l'équipe de direction sont également actionnaires de la Société (représentant environ 8 % du capital à la date du présent document de base), contribuant à aligner les intérêts de chacun à accompagner la croissance future du Groupe.

6.3 Stratégie

L'objectif du Groupe est de devenir un leader sur le marché mondial du prêt-à-porter et des accessoires, en diffusant le chic parisien à travers le monde. Les trois principaux piliers de cette stratégie de croissance du Groupe sont la poursuite de la croissance organique, le gain de parts de marchés en France et le développement de sa présence dans les marchés internationaux clés : Grande Chine[34], Royaume-Uni, Espagne, Allemagne, Italie et Amérique du Nord.

6.3.1 Poursuivre la croissance organique en renforçant le cœur de métier du Groupe, en devenant l'un des leaders du commerce en ligne, en exploitant le potentiel du secteur de la mode masculine et en étendant l'offre d'accessoires

Renforcer le cœur de métier du Groupe

Dans le secteur du prêt-à-porter, le Groupe entend continuer à créer des collections attirantes et innovantes, qui captent les tendances de mode parisiennes, tout en restant dans sa gamme de prix actuelle. Le Groupe envisage également de renforcer encore l'attractivité des points de vente afin d'enrichir l'expérience de ses clients. Par ailleurs, le Groupe entend poursuivre le développement de la notoriété de ses marques, notamment par le biais d'actions marketing impliquant, entre autres, des lanceurs de tendances (ou « *influencers* »). Enfin, le Groupe entend encore renforcer sa base de clients et leur fidélité aux marques du Groupe.

Devenir l'un des leaders du commerce en ligne

Le Groupe a connu une croissance rapide de ses ventes en ligne au cours des dernières années, les ventes en ligne représentant 12,3 % du chiffre d'affaires total pour la période de six mois close le 30 juin 2017 et 9,6 % du chiffre d'affaires total pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, contre 2,8 % en 2013. Entre 2013 et 2016, le Groupe est ainsi passé de 25 à 70 points de vente dans 15 pays. En outre, les ventes en ligne du Groupe ont

[34] La Grande Chine comprend la Chine continentale, Hong Kong, Macao et Taiwan

bénéficié d'une très forte augmentation, passant de 11,8 millions d'euros en 2013 à 75,4 millions d'euros en 2016. Par ailleurs, pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, les ventes à l'international ont représenté 48 % du chiffre d'affaire Internet du Groupe, contre 25 % en 2013.

Le Groupe contrôle la majorité de ses points de ventes Internet. La contribution des sites Internet des marques du Groupe au chiffre d'affaires Internet a également progressé passant de 41 % en 2013 à 62 % en 2016. Pour la période de douze mois close au 31 décembre 2016, les 19 sites Internet des marques du Groupe ont représenté 62 % des ventes en ligne, les 39 sites Internet des e-corners (notamment « Harrods.com », « Selfridges.com » ou « Placedestendances.com ») ont représenté 18 % des ventes en ligne, les 5 sites Internet des places de marché e-commerce (notamment « Bloomingdales.com » ou « Tmall.com ») ont représenté 9 % des ventes en ligne et les 7 sites Internet opérés par les partenaires digital « pure players » (notamment « Net-a-Porter.com ») ont représenté 11 % des ventes en ligne. Par ailleurs, les différents sites Internet des marques du Groupe exploités en propre attirent chaque mois près de 3 millions de visiteurs. En outre, au 31 décembre 2016, 60 % des visites des sites Internet ont été effectuées à travers les mobiles et les tablettes (contre 45 % en 2014).

Le Groupe dispose de l'infrastructure nécessaire pour soutenir sa stratégie digitale et notamment une équipe centralisée composée de 40 professionnels et une plateforme électronique unique.

Afin de saisir le potentiel de ce segment, le Groupe entend continuer à développer ses plateformes électroniques, notamment à l'international. Le Groupe estime en effet disposer d'un potentiel de croissance significatif dans ses marchés clés (à titre d'illustration, au 31 décembre 2016 la part du digital dans le chiffre d'affaires total du Groupe n'était que de 3 % en Espagne, en Grande Chine et en Italie, respectivement). Le Groupe prévoit ainsi l'ouverture de nouveaux sites e-commerce en Chine et en Suisse pour les marques Sandro et Maje.

Il continue également d'investir afin d'améliorer l'expérience client et de disposer d'un confort d'achat de premier choix, notamment en réduisant les délais de livraison, en proposant des nouvelles options de livraison, ou encore en améliorant la qualité du packaging pour les commandes en ligne. En outre, le Groupe entend développer un service client « *premium* » grâce à une nouvelle plateforme digitale au service des clients.

En outre, pour développer le contenu des marques (*brand content*), le Groupe entend accroître la communication digitale de ses marques (à titre d'exemple, par l'utilisation de vidéos et l'exploitation de l'histoire de chacune d'entre elles), accroitre le trafic sur ses sites, impliquer ses clients dans le marketing des marques du Groupe (notamment par leur présence sur les réseaux sociaux) et accroitre l'attractivité de ses marques.

Enfin, le Groupe estime que les clients omni-canaux ne représentent aujourd'hui qu'une partie limitée des clients du Groupe, mais dépensent deux fois plus que les autres clients. Ainsi, grâce à sa stratégie de « *pure player* », le Groupe entend poursuivre le déploiement de ses marques au travers de services omni-canaux, tels que la réservation en ligne des produits, le « *click and collect* » ou la localisation des points de vente (« *store locator* »).

Exploiter le potentiel du secteur de la mode masculine

Le Groupe estime qu'il existe un potentiel de croissance additionnelle dans le secteur de la mode masculine, qui représentait seulement 20 % du chiffre d'affaires de la marque Sandro pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016 (avec 73 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2016 contre 56 millions d'euros en 2014), au travers de la ligne Sandro Homme, présente dans 104 points de vente dédiés à la marque (principalement en France), dans 103 points de vente mixtes et sur 19 sites Internet. Les ventes de vêtements masculins ont montré une croissance solide ces dernières années, et le segment du prêt-à-porter masculin mondial devrait continuer à croître. Les vêtements masculins représentent ainsi 34% des ventes totales de vêtements au niveau mondial (soit environ 378 milliards d'euros), et 48% du chiffre d'affaires des entreprises du secteur. Le Groupe entend poursuivre le développement de son offre dans la mode masculine autour du style « urban chic » qui a fait son succès. Le Groupe prévoit également d'étendre la présence de Sandro Homme au travers de nouveaux concepts de magasins et de formats plus adaptés à la clientèle masculine, dans des points de vente dédiés ou unisexes avec la possibilité de bénéficier de conseils stylistiques personnalisés. Afin d'exploiter le potentiel de la mode masculine, le Groupe entend enfin continuer à développer un plan marketing dédié à sa ligne homme, notamment au travers d'évènements ciblés, d'activité sur les réseaux sociaux et de partenariats avec des « influencers » importants.

Développer l'activité liée aux accessoires

Les accessoires représentent une part importante et croissante du marché. L'offre actuelle d'accessoires du Groupe représentait 7,2 % du chiffre d'affaires du Groupe en 2016, contre 5,9 % du chiffre d'affaires du Groupe en 2015 et 6,2 % en 2014. Le chiffre d'affaires en accessoires réalisé par le Groupe a augmenté de 35 % entre 2014 et 2016, passant de 31 millions d'euros en 2014, à 57 millions d'euros 2016. Le Groupe estime qu'il existe un potentiel de croissance important dans ce segment qui représente en moyenne 40 % du chiffre d'affaires des entreprises comparable du secteur. Le succès du sac « M » de Maje illustre ce potentiel ; ce sac, lancé en mars 2016 a été vendu à plus de 44 000 exemplaires à travers le monde. Le Groupe entend également compléter son offre d'accessoires en développant toute une gamme de produits dans des catégories clés, telles que les chaussures et la maroquinerie, tout en conservant son ADN. Le Groupe a ainsi conclu, en 2016, un partenariat avec Mondottica, acteur majeur du marché de l'optique, pour développer des collections de lunettes sous les marques Sandro et Maje à compter du premier trimestre 2018. Afin d'améliorer l'expérience client dans ses différents points de vente, le Groupe déploie des magasins dotés d'espaces dédiés aux accessoires et de « *corners* » dédiés aux accessoires dans des grands magasins sélectionnés, tout en assurant la promotion de l'offre d'accessoires par des campagnes de communication et évènements médiatiques impliquant, entre autres, des lanceurs de tendances (ou « *influencers* »).

6.3.2 Conquérir de nouvelles parts de marché en France

A la date du présent document de base, la France demeure le principal marché du Groupe avec 155 points de vente en région parisienne, 313 points de vente en province et 11 sites Internet[35] au 31 décembre 2016. Le Groupe y dispose d'un réseau de distribution équilibré par marque avec 192 points de vente Sandro, 132 points de vente Maje, 105 points de vente Claudie Pierlot, 50 points de vente Suite 341 et par canal de distribution (179 succursales, 211 concessions, 17 *outlets*, 61 affiliés et 11 site Internet[36]).

Historiquement, la croissance du chiffre d'affaires du Groupe en France a surperformé le marché, avec une croissance de 9,0 % et de 12,6 % en 2016 et 2015, respectivement. Dans ce contexte, le Groupe entend poursuivre son développement en France et y conquérir de nouvelles parts de marché, en continuant d'offrir des collections désirables et une expérience client de qualité.

Le Groupe entend ainsi optimiser son réseau de points de vente grâce à un nombre limité d'ouvertures, concernant principalement la marque Claudie Pierlot, et à la rénovation des points de vente existants, à leur relocalisation, ainsi qu'à l'augmentation de leurs surfaces de vente. En outre, le Groupe entend également y poursuivre sa stratégie omni-canal, augmenter sa présence dans le secteur de la mode masculine et développer l'activité liée aux accessoires. Le Groupe entend notamment bénéficier du regain de confiance des consommateurs sur le marché français et des tendances favorables de l'évolution du tourisme en France.

6.3.3 Accroître son empreinte sur ses marchés clés à l'international

Au regard de la croissance de la demande mondiale pour les produits du Groupe, une expansion internationale ciblée sur les marchés clés représente une opportunité de croissance particulièrement intéressante. Le Groupe dispose à cet égard d'une solide expérience de croissance maîtrisée, éprouvée sur de nombreux marchés internationaux, notamment en Asie, en Europe et aux États-Unis.

Le Groupe entend poursuivre son développement dans les principales capitales et villes importantes, notamment en Asie (notamment en Grande Chine[37]), en Europe de l'Ouest, au Moyen-Orient et en Amérique du Nord afin d'y renforcer sa présence sur le marché du prêt-à-porter et des accessoires et d'y accroître la renommée de ses marques sur ses marchés clés. En 2012, le marché français représentait 72 % du chiffre d'affaires du Groupe contre 46,4 % en 2016, ce qui démontre le dynamisme de l'expansion internationale du Groupe.

Le Groupe se fixe pour objectif d'accroître son taux de pénétration sur les zones géographiques où il est déjà implanté, soit directement, soit, le cas échéant, au travers de partenariats stratégiques. Le Groupe entend en particulier continuer à renforcer sa présence directe dans six

---

35 Sites Internet des marques du Groupe exploités en propre et sites Internet partenaires.

36 Sites Internet des marques du Groupe exploités en propre et sites Internet partenaires.

37 La Grande Chine comprend la Chine continentale, Hong Kong, Macao et Taiwan.

marchés clés : en Grande Chine, au Royaume-Uni, en Espagne, en Allemagne, en Italie et en Amérique du Nord.

Le Groupe dispose d'un fort potentiel de développement en Grande Chine où l'attractivité des marques est très importante (les trois marques du Groupe ayant été classées comme les marques les plus attractives des consommateurs en Grande Chine). Les marques du Groupe sont présentes dans 15 villes en Grande Chine dans des emplacements de haute qualité dont la rentabilité est supérieure à la rentabilité moyenne des points de vente du Groupe. Pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, le chiffre d'affaires réalisé en Grande Chine par le Groupe a représenté 90 millions d'euros. A cet égard, le Groupe entend continuer l'expansion de son réseau de points de vente dans cette zone géographique, y renforcer le digital et y développer la notoriété de ses marques.

En Europe de l'Ouest, le Groupe axe son développement sur quatre marchés clés : Royaume-Uni (représentant un chiffre d'affaires de 62 millions d'euros en 2016), Espagne (représentant un chiffre d'affaires de 42 millions d'euros en 2016), Allemagne (représentant un chiffre d'affaires de 22 millions d'euros en 2016) et Italie (représentant un chiffre d'affaires de 18 millions d'euros en 2016), où il bénéficie d'importantes possibilités d'expansion notamment dans les villes principales, telles que Londres, Barcelone, Milan, Rome, Munich et Francfort.

Le Groupe entend également étendre son réseau de points de vente en Amérique du Nord, constitué de 90 concessions et 31 succursales situées dans des emplacements de haute qualité (ce marché a représenté un chiffre d'affaires d'environ 90 millions d'euros au 31 décembre 2016). A cet égard, le Groupe entend développer son réseau de points de vente dans des emplacements soigneusement sélectionnés, en renforçant la notoriété de ses marques et en renforçant sa performance sur Internet.

Simultanément, le Groupe prévoit d'étendre sa présence au travers des partenariats clés existants en Corée du Sud, au Moyen-Orient et en Australie. La Société étudie également des opportunités d'acquisitions d'entreprises de taille modeste, ainsi que de développement sur de nouveaux marchés, notamment au Japon.

6.4 Présentation des marchés et de la position concurrentielle[38]

Le Groupe est un acteur international en forte croissance du marché du prêt-à-porter et des accessoires. Le Groupe opère dans 36 pays répartis sur trois continents : l'Europe, l'Amérique et l'Asie. Au cours de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, 46 % du chiffre d'affaires du Groupe a été réalisé en France, 28 % dans la zone EMEA, 14 % dans la zone APAC et 12 % dans la zone Amériques.

6.4.1 Le prêt-à-porter et les accessoires : un marché mondial large et en croissance

Le marché mondial du prêt-à-porter et des accessoires a représenté environ 1 786 milliards d'euros en 2016. Ce marché a connu une croissance continue et solide au cours des dernières

[38] Les informations, figurant au présent paragraphe, relatives aux marchés, notamment leurs tailles et perspectives de croissance, sont principalement issues de sources tierces présentées au chapitre 23 du présent document de base.

années, progressant de 4,3% en TCAM entre 2012 et 2016, la taille du marché mondial ayant augmenté de plus de 276 milliards d'euros entre 2012 et 2016, passant d'environ 1 510 milliards d'euros en 2012 à environ 1 786 milliards d'euros en 2016. Ainsi, le prêt-à-porter a représenté environ 1 098 milliards d'euros en 2016 (soit une augmentation de plus de 155 milliards d'euros entre 2012 et 2016) et les accessoires ont représenté environ 688 milliards d'euros (soit une augmentation de plus de 121 milliards d'euros entre 2012 et 2016).

En 2016, la croissance du marché du prêt-à-porter et des accessoires a été générée à hauteur d'environ 37% en Asie Pacifique, 23 % en Amérique du Nord et 22 % en Europe de l'Ouest. Le marché à destination de la clientèle féminine représente environ 53 % du marché du prêt-à-porter et des accessoires et celui à destination de la clientèle masculine représente environ 35 %. En 2016, la taille du marché de la mode masculine était d'environ 378 milliards d'euros et pourrait croître de 3 % par an d'ici 2021.

Au cours de la période 2012-2016, le marché du prêt-à-porter et des accessoires a connu une croissance forte et solide sur l'ensemble des zones géographiques. Sa taille en Asie Pacifique a ainsi augmenté d'environ 141 milliards d'euros, passant d'environ 518 milliards d'euros en 2012 à environ 659 milliards d'euros en 2016 (soit un TCAM de 6,2%). En Grande Chine, il a atteint environ 365 milliards d'euros en 2016 et pourrait augmenter de 4,0 % par an d'ici 2021. En Amérique du Nord, sa taille a augmenté d'environ 47 milliards d'euros, passant d'environ 372 milliards d'euros en 2012 à environ 419 milliards d'euros en 2016 (soit un TCAM de 3,0%) et pourrait atteindre environ 477 milliards d'euros d'ici 2021 (soit un TCAM de 2,6 %). En Europe de l'Ouest, la croissance a été moindre, mais s'est tout de même élevée à environ 0,6 % par an depuis 2012, passant de 388 milliards d'euros à environ 397 milliards d'euros en 2016.

Au cours de la période 2016-2021, la croissance de la taille du marché du prêt-à-porter et des accessoires dans le monde pourrait s'élever à environ 4,1 % par an (soit une augmentation sur une base comparable à taux de change constant d'environ 3,5 % pour le prêt-à-porter et d'environ 5,0 % pour les accessoires). La croissance par géographie devrait rester en ligne avec la période précédente, à l'exception de l'Asie Pacifique qui devrait ralentir à 4,6% de TCAM estimé, alors que l'Europe Occidentale devrait accélérer sa croissance à 1,5% de TCAM estimé sur la période.

6.4.2 Les facteurs de croissance du marché du prêt-à-porter et des accessoires

La forte croissance du marché du prêt-à-porter et des accessoires constatée au cours des dernières années est le fruit de l'augmentation du budget accordé par les consommateurs aux achats, de l'essor des classes moyennes urbaines et de la croissance du tourisme international.

Un budget élevé consacré par les consommateurs au prêt-à-porter et aux accessoires

Les dépenses des consommateurs pour l'achat des produits du prêt-à-porter et des accessoires ont sensiblement augmenté au cours des dernières années. Le marché du prêt-à-porter et des accessoires augmente plus rapidement que le produit intérieur brut (PIB) mondial. Ainsi, la croissance de ce marché est estimée à 4,1% par an d'ici 2021, surperformant la croissance du PIB mondial, estimé à 2,2% par an d'ici 2021.

L'essor des classes moyennes urbaines

Le marché du prêt-à-porter et des accessoires bénéficie d'une base de consommateurs accessible en forte croissance au cours des dernières années ; ce mouvement devrait se poursuivre au cours des prochaines années en raison de l'essor des classes moyennes urbaines à travers le monde (une augmentation estimée à plus de 1,9 milliard de personnes, pour atteindre environ 3,6 milliards de personnes d'ici 2030). A titre d'illustration, la croissance de la classe moyenne urbaine chinoise ayant un revenu supérieur à 45 000 euros par an est estimée à 8,6 % par an d'ici 2030.

La croissance du tourisme international

En outre, le marché du prêt-à-porter et des accessoires bénéficie de la forte croissance du tourisme international permettant de multiplier les occasions d'achat, les touristes ayant tendance à dépenser plus lorsqu'ils se déplacent à l'étranger que sur leur marché domestique. A titre d'exemple, le nombre de touristes pourrait augmenter d'environ 4,2 % par an dans le monde d'ici 2020. De plus, le budget alloué aux achats par les touristes lors de leurs voyages est généralement élevé ; il devrait augmenter de 6,9 % par an d'ici 2020 pour atteindre environ 252 milliards d'euros à l'échelle mondiale en 2020, contre environ 180 milliards d'euros en 2015.

6.4.3 Des évolutions profondes des comportements des consommateurs

Les consommateurs adoptent de manière croissante un état d'esprit de « consommation intelligente » pour l'achat de leurs vêtements, privilégiant des facteurs tels que le rapport entre le prix d'un vêtement et le nombre d'occasions de le porter (ou « *value per wear* ») ; cette tendance favorise les produits pouvant être portés en de multiples occasions et sur plusieurs saisons à un prix accessible.

En outre, les consommateurs du marché du prêt-à-porter et des accessoires privilégient de plus en plus le « *mix and match* », c'est-à-dire le mélange de produits appartenant à des gammes de prix très éloignés. En effet, la clientèle historique du secteur du luxe recherche des produits de qualité à des prix plus abordables ; ainsi un sac à main d'une marque de luxe peut être combiné avec le style élégant d'une robe Sandro. De plus, les clients du *mass market* peuvent également acquérir des produits des marques du Groupe pour des occasions particulières.

Enfin, l'expérience omni-canal optimisée est devenue clé pour les consommateurs, leurs achats étant fortement influencés par le digital (à titre d'illustration, 61% des consommateurs affirment que les recherches sur Internet ont influencé leurs 4 derniers achats et 40% des consommateurs considèrent que les médias et les blogs online influencent leurs décisions d'achat). Les consommateurs sur le marché du prêt-à-porter et des accessoires recherchent constamment la nouveauté en termes de produits et de contenu des marques.

6.4.4 Des marques compétitives attirant les consommateurs de l'ensemble des segments du marché du prêt-à-porter et des accessoires

Les marques du Groupe occupent une place centrale sur le marché du prêt-à-porter et des accessoires. Parmi les acteurs globaux présents sur ce marché, on relève l'anglais Ted Baker et

Burberry, les américains Tory Burch, Theory et Marc Jacobs, les italiens Max&Co et Moncler ou encore l'espagnol Zara. Le positionnement du Groupe lui permet de capter des clients de l'ensemble des segments de ce marché.

Le Groupe est fortement implanté dans les principales capitales mondiales et a réalisé au cours de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, 53,6 % de son chiffre d'affaires à l'international, contre 50,4 % au cours l'exercice clos le 31 décembre 2015, 41,5 % au cours de la période de douze mois close le 31 décembre 2014, 34 % au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2013 et 28 % au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2012. Il entend encore accroître cette présence internationale au cours des prochaines années, avec l'objectif de devenir un des leaders du marché du prêt-à-porter et des accessoires.

A l'étranger, le Groupe estime bénéficier d'une image très positive, notamment grâce à l'attractivité de ses marques Sandro et Maje. A titre d'exemple, une étude réalisée par le Groupe en 2017 indique que la marque Sandro a été la marque la plus attractive en Chine et au Royaume-Uni, la marque Maje occupe la première place aux Etats-Unis et la marque Sandro Homme ressort comme étant la marque la plus attractive en Grande Chine, aux Etats-Unis et au Royaume-Uni.

6.5 Description des principales activités du Groupe

6.5.1 Les marques et produits du Groupe

Le Groupe est organisé autour de trois marques à forte renommée, chacune disposant de son identité propre et d'équipes de création dédiées : Sandro (déclinée en Sandro Homme), Maje et Claudie Pierlot. Ces trois marques, complémentaires, permettent au Groupe de mieux pénétrer ses marchés en s'adressant à des profils de clients différents avec des gammes de produits adaptés.

6.5.1.1 Sandro

- Historique de la marque

  La marque Sandro a été créée en 1984 par Madame Evelyne Chétrite, qui en est actuellement la directrice artistique. Initialement destinée exclusivement à une clientèle féminine, Sandro s'est ouvert à la clientèle masculine en 2007 par la création de Sandro Homme par Monsieur Ylane Chétrite, fils de Madame Evelyne Chétrite et actuel directeur artistique de la marque.

- Style et profil cibles

  Les produits de la marque Sandro s'inscrivent dans une tendance sobre, chic et décontractée, associant l'exigence de l'élégance avec une certaine nonchalance parisienne. Les produits Sandro s'adressent à une clientèle active, ayant développé un goût particulier pour un style vestimentaire contemporain et élégant.

- Produits proposés

Les produits phares proposés par Sandro sont les robes sophistiquées tissées, les hauts en soie, les vêtements en dentelle, les tailleurs et les manteaux pour la clientèle féminine ainsi que les costumes et les vêtements d'extérieur pour les hommes. À destination de sa clientèle féminine, la marque Sandro propose tous les types de vêtements (manteaux, blousons, vestes, robes, chemises, pantalons, jupes, shorts, jeans, t-shirts, pulls et cardigans) ainsi que des chaussures, sacs et autres accessoires (incluant notamment des ceintures, bonnets et gants). À destination de sa clientèle masculine, Sandro Homme commercialise également tous les types de vêtements (blousons, vestes, trenchs, manteaux, cuirs, costumes et smokings, pantalons et shorts, chemises, jeans, t-shirts et polos, pulls et cardigans) ainsi que des chaussures et accessoires (incluant notamment des sacs, cravates, nœuds papillons, gants et bonnets).

Le prix de vente moyen (en France et hors soldes) d'un article de la marque Sandro issu des collections printemps/été 2015, automne/hiver 2015, printemps/été 2016 et automne/hiver 2016 est d'environ 210 euros pour un article à destination de la clientèle féminine et d'environ 213 euros pour un article de Sandro Homme.

Au-delà de ses deux collections principales par an, la marque propose également des collections « capsules » [39] qui viennent diversifier son offre de produits (pour les fêtes de fin d'année ou pré-collection printemps-été par exemple). À titre d'illustration, la marque Sandro a collaboré au cours de l'année 2016 avec la marque de chaussures Superga.

- Implantations géographiques

Le premier magasin Sandro a ouvert ses portes en 2004 dans le quartier du Marais à Paris. Au 31 décembre 2016, la marque comptait 540 points de vente[40] dans 34 pays (contre 26 pays en 2014), dont 192 en France et 348 à l'international. Au total, 314 points de vente sont destinés à la clientèle féminine, 115 à la clientèle masculine (points de vente « Sandro Homme ») et 111 sont des points de vente mixte (Sandro et Sandro Homme). Les points de vente sont situés dans les capitales et villes importantes des pays d'implantation (notamment Paris et les principales villes françaises, Londres, Madrid, Barcelone, Berlin, Rome, Milan, Zurich, Genève, New-York, Shanghai, Pékin, Hong Kong, Dubaï, Séoul, Moscou ou encore Sydney).

Les points de vente de la marque Sandro se caractérisent par une devanture en pierre de chaux comprenant le nom de la marque écrit en lettres noires. L'intérieur est constitué de parquet, de marbre de Carrare, d'éclairages encastrés et de meubles *vintage*.

---

[39] Les collections « capsules » désignent des collections composées d'un nombre limité de produits et commercialisées durant une période plus réduite que les collections saisonnières.

[40] Les points de vente de la marque incluent, qu'ils soient exploités en propre ou en partenariat, les magasins, concessions, *outlets* et plateformes électroniques.

Le tableau ci-dessous présente la répartition par pays des points de vente de la marque Sandro au 31 décembre 2016 :

Pays	Nombre total de points de vente	dont Sandro Femme	dont Sandro Homme	dont mixte(1)
France	**192**	**91**	**64**	**37**
Royaume-Uni	31	20	7	4
Espagne	23	15	2	6
Allemagne	19	8	7	4
Suisse	17	15	-	2
Italie	11	6	-	5
Russie	10	10	-	-
Émirats Arabes Unis	8	4	1	3
Pays-Bas	8	4	2	2
Turquie	7	5	1	1
Belgique	6	3	-	3
Irlande	4	4	-	-
Liban	3	2	1	-
Arabie Saoudite	2	1	-	1
Autriche	2	1	1	-
Kazakhstan	2	1	-	1
Norvège	2	2	-	-
Portugal	2	2	-	-
Koweït	1	1	-	-
Lettonie	1	-	-	1
Luxembourg	1	-	-	1
Maroc	1	1	-	-
Suède	1	1	-	-
Ukraine	1	-	-	1
Total EMEA	**163**	**106**	**22**	**35**
Corée du Sud	44	31	10	3
Chine continentale	33	18	2	13
Australie	13	10	3	-
Hong Kong	9	4	1	4
Macao	3	1	-	2
Thaïlande	3	3	-	-
Singapour	2	-	-	2
Total APAC	**107**	**67**	**16**	**24**
États-Unis	65	41	10	14
Canada	10	6	3	1
Mexique	3	3	-	-
Total Amériques	**78**	**50**	**13**	**15**
Total	**540**	**314**	**115**	**111**

(1) Points de vente proposant simultanément les produits Sandro et Sandro Homme.

6.5.1.2 Maje

- Historique de la marque

  La marque Maje a été créée en 1998 par Madame Judith Milgrom, sœur de Madame Evelyne Chétrite. Madame Milgrom est directrice artistique de la marque depuis sa création.

- Style et profil cibles

  Les produits de la marque Maje s'inscrivent dans un style bohémien-chic, d'inspiration chic et décontractée parisienne, avec une touche ethnique et des détails mélangeant les styles glamour et esprit libre. Les produits Maje s'adressent à une clientèle féminine, ayant un goût prononcé pour la mode.

- Produits proposés

  Les produits phares proposés par Maje sont des vêtements en dentelle et broderie, des produits en matériaux innovants, des articles en tricot imaginatif et cuirs. Plus généralement, la marque Maje propose tous les types de vêtements (manteaux, blousons, vestes, pulls et cardigans, chemises, tee-shirts, robes, pantalons, jeans, jupes et shorts) ainsi que des chaussures, sacs, bijoux, écharpes et foulards, ceintures et autres accessoires (incluant notamment chapeaux et collants).

  Le prix de vente moyen (en France et hors soldes) d'un article de la marque Maje issu des collections printemps/été 2015, automne/hiver 2015, printemps/été 2016 et automne/hiver 2016 est d'environ 205 euros.

  Comme l'a fait Sandro pour certains de ses produits, Maje collabore, dans le cadre de collections « capsule », avec d'autres marques tierces bénéficiant d'une renommée importante, telle que la marque Minnetonka en 2015 pour la conception et la commercialisation de chaussures et d'autres accessoires.

- Implantations géographiques

  Le premier magasin Maje a ouvert ses portes en 2003 rue du Four à Paris. Au 31 décembre 2016, la marque comptait 445 points de vente[41] dans 35 pays (contre 26 pays en 2014), dont 132 sont situés en France et 313 à l'international. Tout comme la marque Sandro, les points de vente Maje sont présents dans les principales capitales et villes importantes des différents pays d'implantation (telles que Paris, Berlin, Madrid, Rome, Chicago, Vancouver, New York, Milan, Londres, Dubaï, Hong Kong, Shanghai ou encore Pékin).

  Les points de vente de la marque Maje se caractérisent par une devanture blanche comprenant le nom de la marque écrit en lettres dorées. L'intérieur est constitué de parquet, de marbre, de tapis et d'étagères.

[41] Les points de vente de la marque comprennent, qu'ils soient exploités en propre ou en partenariat, les magasins, concessions, outlets et plateformes électroniques.

Le tableau ci-dessous présente la répartition par pays des points de vente de la marque Maje au 31 décembre 2016 :

Pays	**Nombre total de points de vente**
France	**132**
Espagne	31
Royaume-Uni	24
Suisse	18
Allemagne	12
Russie	10
Émirats Arabes Unis	8
Belgique	7
Italie	7
Irlande	5
Pays-Bas	5
Turquie	5
Andorre	2
Arabie Saoudite	2
Kazakhstan	2
Liban	2
Norvège	2
Portugal	2
Ukraine	2
Autriche	1
Lettonie	1
Luxembourg	1
Koweït	1
Maroc	1
Suède	1
Total EMEA	**152**
Corée du Sud	43
Chine continentale	31
Australie	10
Hong Kong	7
Thaïlande	4
Macao	3
Singapour	1
Total APAC	**99**
États-Unis	52
Canada	7
Mexique	3
Total Amériques	**62**
Total	**445**

6.5.1.3 Claudie Pierlot

- Historique de la marque

  Madame Claudie Pierlot a créé en 1984 la marque éponyme après avoir exercé le métier de styliste au sein de différents établissements. La société Claudie Pierlot a été acquise en 2009 auprès de Mesdames Claudie Pierlot et Barbara Maynial ainsi que de la société René Derhy Import Export. Madame Vanessa Pierrat est actuellement directrice artistique de la marque, sous la supervision de Mesdames Evelyne Chétrite et Judith Milgrom.

- Style et profil cibles

  Claudie Pierlot s'adresse à une clientèle féminine, plutôt jeune et qui souhaite adopter une allure indépendante et naturelle, attirée par la mode tout en ne souhaitant pas être prisonnière des codes et des tendances.

- Produits proposés

  Les produits phares proposés par Claudie Pierlot sont la marinière, les cols Claudine, style « BCBG » et des vêtements à nœuds. Plus généralement, la marque Claudie Pierlot propose tous les types de vêtements (manteaux, blousons, vestes, robes, jupes et shorts, pantalons et jeans, t-shirts, chemises, mailles et sweatshirts), ainsi que des chaussures et accessoires (incluant sacs, écharpes et foulards, gants, bonnets et ceintures).

  Le prix de vente moyen (en France et hors soldes) d'un article de la marque Claudie Pierlot issu des collections printemps/été 2015, automne/hiver 2015, printemps/été 2016 et automne/hiver 2016 est d'environ 192 euros.

- Implantations géographiques

  Au 31 décembre 2016, la marque comptait 188 points de vente[42] dans 18 pays (contre 15 pays en 2014), dont 105 sont situés en France et 83 à l'international. Tout comme les marques Sandro et Maje, les points de vente Claudie Pierlot sont présents dans les capitales et villes importantes des différents pays d'implantation (telles que Paris, Berlin, Bruxelles, Madrid, Dublin, Barcelone, ou encore Hong Kong).

  Les points de vente de la marque Claudie Pierlot se caractérisent par une devanture bleue marine sur laquelle le nom de la marque est écrit en lettres dorées. L'intérieur est de style haussmannien et comprend des niches dans lesquelles sont présentés les accessoires.

[42] Les points de vente de la marque comprennent, qu'ils soient exploités en propre ou en partenariat, les magasins, concessions, *outlets* et plateformes électroniques.

Le tableau ci-dessous présente la répartition par pays des points de vente de la marque Claudie Pierlot au 31 décembre 2016 :

Pays	Nombre total de points de vente
France	**105**
Espagne	16
Royaume-Uni	15
Allemagne	9
Suisse	8
Russie	6
Belgique	3
Irlande	3
Liban	2
Pays-Bas	2
Portugal	2
Arabie Saoudite	1
Émirats Arabes Unis	1
Total EMEA	**68**
Corée du Sud	6
Chine continentale	3
Australie	2
Hong Kong	2
Taiwan	2
Total APAC	**15**
Total	**188**

6.5.2 Image de marque, communication et marketing

6.5.2.1 Une stratégie marketing de luxe

L'image des marques du Groupe est principalement entretenue par ses points de vente. En effet, leur emplacement, l'atmosphère qui s'y dégage due notamment à l'attention portée à la décoration et l'ameublement, ainsi que le savoir-faire des forces de vente contribuent à créer une image unique propre à celle du secteur du luxe (voir les paragraphes 6.5.4 et 6.5.5 du présent document de base). En outre, l'image de luxe des produits du Groupe est également mise en avant par des campagnes de marketing haut de gamme comprenant la diffusion de photos et vidéos réalisées par des photographes de renoms (tels que par exemple Alasdair McLellan pour la collection printemps/été 2016 de la marque Sandro, Tyrone Lebon pour la collection printemps/été 2016 de la marque Maje et Angelo Penetta pour la collection printemps/été 2016 de la marque Claudie Pierlot).

6.5.2.2 Des campagnes de communication à 360 degrés

Pour chacune de ses collections, le Groupe met en place une campagne de communication adaptée avec une approche « 360° », c'est-à-dire en couvrant tous les canaux de communication

(presse écrite, digital, affichage public, magasins), et en s'appuyant sur de solides équipes de communication et de marketing.

– Campagnes de communication

Le Groupe estime que ses points de vente constituent son principal moyen de communication à l'égard des consommateurs. À cette fin, le Groupe s'attache à ce que ses points de vente soient situés dans des lieux de premier choix et gérés comme des boutiques de luxe, notamment en ce qui concerne les vitrines, renouvelées toutes les deux semaines. De plus, le Groupe organise au sein de ses points de vente des évènements haut de gamme tels que des soirées destinées à ses meilleurs clients, par exemple lors du lancement de nouvelles collections.

La stratégie de communication du Groupe comprend également des campagnes de publicité dans des catalogues et des magazines de mode haut de gamme tels que Vogue ou ELLE, ainsi que des affichages dans l'espace public représentant les produits du Groupe portés par des mannequins et des campagnes photos diffusées à chaque nouvelle collection.

Enfin, le Groupe utilise sa présence sur Internet (notamment grâce à ses sites de vente en ligne et les réseaux sociaux tels que Facebook et Instagram, sur lesquels le Groupe compte au 31 décembre 2016 environ 1,5 million de « *fans* », représentant une augmentation de plus de 60 % en un an) pour diffuser des campagnes publicitaires sous différents formats.

– Les équipes en charge de la communication et du marketing

Chaque marque dispose d'une équipe dédiée en charge des opérations de communication et de marketing, ainsi que d'une équipe dédiée en charge des CRM et de marketing digital. Les équipes marketing de chaque marque sollicitent également les services d'agences tierces.

6.5.2.3 CRM[43] et proximité client

Le Groupe utilise ses outils de CRM afin de renforcer la proximité avec ses clients et les fidéliser. Ces outils comprennent l'envoi de SMS, de courriels et de courriers les tenant informés des nouvelles collections et des offres promotionnelles. Le Groupe a également mis en place sur chacun des sites Internet de ses marques la possibilité de recevoir des *newsletters*, permettant ainsi à ses clients de suivre régulièrement l'actualité de la marque et de recevoir des invitations à des offres, ventes privées et avant-premières. Le Groupe dispose aujourd'hui d'une base de données de 3,8 millions de clients dans le monde à fin mai 2017, toutes marques confondues. Sa base de données est en progression constante et affiche une hausse d'environ 60 % des clients accessibles par rapport au 31 décembre 2015. Le Groupe a établi une segmentation de sa clientèle en fonction notamment du montant et de la fréquence des achats

[43] CRM ou « *Customer Relationship Management* », désigne la gestion des relations clients.

effectués pour chacune des marques. La communication du Groupe auprès de ses clients a vocation à devenir de plus en plus ciblée et de plus en plus efficace grâce à ces outils.

6.5.3 L'élaboration des produits

– La création

Le Groupe conçoit toutes ses nouvelles collections en interne, grâce à quatre équipes de création indépendantes situées à Paris, chacune concentrée sur une de ses marques (Sandro, Sandro Homme, Maje et Claudie Pierlot). A titre d'illustration, l'équipe de création de Sandro Femme est conduite par Madame Evelyne Chétrite (fondatrice de la marque), assistée d'une équipe de trente-trois personnes, comprenant onze stylistes, dix modélistes, sept patronnistes et cinq personnes dédiées aux accessoires.

En général, un produit est commercialisé dans un point de vente du Groupe entre 100 et 120 jours après avoir été conçu par les designers. Le processus de conception débute par l'élaboration d'un dessin (manuel puis électronique) des modèles. Ensuite, les équipes en charge de la création choisissent les matériaux des produits (qui devront être en ligne avec les objectifs de marge fixés pour chacune des collections), créent les patrons puis les prototypes lorsque les caractéristiques des produits ont été finalisées.

Le Groupe a un processus de design indépendant pour chacune de ses marques afin de maintenir leur identité et de les rendre facilement reconnaissables par ses clients. Le Groupe s'attache à maintenir l'indépendance de ses marques pour permettre également de réduire son exposition à l'évolution des tendances de la mode et d'éviter toute dépendance sur des produits spécifiques.

Lors de la création de ses nouvelles collections, le Groupe se concentre sur des créations qu'il estime attendues par les consommateurs. Les créateurs du Groupe prennent en considération les tendances existantes sur le marché afin de les intégrer dans ses collections.

De plus, le Groupe adopte une approche structurée pour le développement de ses collections et mène une analyse détaillée du succès des collections précédentes, ce qui lui permet d'identifier les produits les plus appréciés par ses clients.

– Les achats et le travail sur la structure des collections

Un plan de collection est mis en place à chaque saison et décrit le cadre de la collection, le calendrier de lancement des produits et la stratégie de prix et de positionnement. Chaque collection est conçue à partir des tendances du moment (notamment en termes de couleurs, de techniques et des créations présentées lors des défilés). Les quantités à produire sont ajustées tout au long de la saison de sorte que les produits ayant le plus de succès soient recommandés en réassort rapide (généralement entre 4 et 9 semaines) dans de plus grandes quantités afin de maximiser les ventes.

Le Groupe met en place pour chaque marque deux collections par an (printemps/été et automne/hiver), chacune prévoyant plusieurs nouveaux arrivages (en général douze, soit 24 arrivages par an). Le Groupe met par ailleurs en place plusieurs collections « capsules »[44] par an, élaborées en partenariat avec d'autres marques ou stylistes. Ceci permet au Groupe de s'assurer que sa gamme de produit est renouvelée fréquemment et reste séduisante et attractive pour les clients. Ainsi, 25 nouveaux produits en moyenne sont commercialisés chaque semaine dans les points de vente du Groupe.

– Le *sourcing*

Le Groupe ne possède pas d'atelier de confection propre et externalise donc la fabrication de ses produits auprès de fabricants tiers qu'il sélectionne avec soin. Dans certains cas, le Groupe fournit lui-même à ces fabricants une partie des matières premières et autres produits qu'ils devront utiliser (travail à façon). La confection des produits du Groupe est en grande partie basée en Europe et dans le bassin méditerranéen (régions qui représentent ensemble environ 51 % des coûts de *sourcing* et de production du Groupe), notamment en France, Italie, Espagne, Portugal, Tunisie et Turquie, Europe de l'Est, et pour le solde en Asie, notamment en Chine continentale, au Vietnam et en Inde (la région APAC concentre 49 % des coûts de *sourcing* et de production du Groupe). Le Groupe veille à diversifier sa base géographique de fournisseurs afin de limiter son exposition à l'inflation et à l'évolution des taux de change (notamment au Vietnam, en Bulgarie, en Turquie, en Macédoine). Le Groupe s'attache à bénéficier de délais courts de confection et livraison afin de maintenir une flexibilité dans sa chaîne d'approvisionnement. En outre, l'externalisation permet au Groupe de se concentrer sur son cœur de métier et l'étroite collaboration qu'il entretient avec ses fournisseurs de longue date lui permet de conserver un fort degré de contrôle sur le processus de fabrication.

Le Groupe estime qu'environ 46 % des produits qu'il commercialise sont des produits à façon pour lesquels le Groupe achète des matières premières (telles que le coton, le cuir, la laine, la soie, le polyester et la viscose) et externalise ensuite la confection à des sous-traitants. En 2016, le Groupe estime qu'environ 6 millions des pièces et composants ont été fabriqués à la demande du Groupe. Le reste des produits sont des produits finis achetés par le Groupe directement auprès des fabricants, le Groupe conservant toutefois le contrôle de la conception de ces produits.

Les matières premières sont commandées par le Groupe à l'avance. Le risque d'excès de stock est limité puisque les tissus peuvent généralement être utilisés pour plusieurs produits et être réutilisés pour les collections futures.

Le Groupe dispose d'une base de fournisseurs pérenne et diversifiée dans plusieurs pays afin de minimiser sa dépendance en matière d'approvisionnement et d'atténuer tout risque de perturbation potentielle. À titre d'illustration, les dix principaux fournisseurs du Groupe représentent environ 33 % des achats du Groupe. Des chartes sont mises en

[44] Les collections « capsules » désignent des collections composées d'un nombre limité de produits et commercialisées durant une période plus réduite que les collections saisonnières.

place avec ses fournisseurs et ses fabricants couvrant les sujets éthiques, sociaux et environnementaux. La nature commerciale et juridique de ces relations varie d'un fournisseur à un autre, mais en général ces relations sont fondées sur des principes de coopération étroite destinés à permettre et favoriser la réalisation et le maintien d'un cycle de conception et de production rapide. Le paiement des commandes des fournisseurs est effectué tout au long de l'année, mais une grande partie est effectuée en octobre et novembre pour les collections printemps/été de l'année suivante et en avril et mai pour les collections automne/hiver.

Le Groupe a mis en place un cycle court entre la conception et la production de ses produits, allant, en moyenne, de cent à cent-vingts jours, selon le type de produit et le pays de confection. Le Groupe commande un nombre limité et adapté de chaque produit au début de la saison lors de l'introduction de la collection afin de limiter le risque d'excédents de stock. Le Groupe passe ensuite des commandes à ses fournisseurs selon la demande réelle des clients.

Les systèmes informatiques du Groupe lui permettent de suivre la performance de ses collections en temps réel et de commander ainsi uniquement les articles les plus vendus en vue de maximiser les ventes. Le Groupe « pré-réserve » les capacités de ses fournisseurs pour s'assurer qu'ils pourront rapidement honorer les nouvelles commandes des produits les mieux vendus. Cette « pré-réservation » permet également au Groupe de déterminer ce qu'il faudrait produire juste avant le lancement des collections, en prenant en compte la demande attendue et le développement des tendances. Ce cycle de production court permet au Groupe de réagir rapidement aux changements des tendances et des préférences des consommateurs, ainsi qu'aux premiers résultats des ventes.

Enfin, les achats et l'approvisionnement du Groupe sont gérés par des équipes dédiées pour chaque marque, situées au siège de chaque marque.

– Le contrôle qualité

Les employés du Groupe entreprennent régulièrement et rigoureusement des inspections des patrons de chaque produit, ainsi que des inspections finales avant expédition à l'entrepôt. Historiquement, le pourcentage de produits défectueux est faible. Lorsque le Groupe identifie un produit défectueux avant la livraison des produits aux centres de distribution, le Groupe en exige le remboursement auprès de ses fournisseurs. Le Groupe supporte toutefois les dépenses liées aux retours de ses clients.

6.5.4 La distribution

Le réseau de distribution du Groupe s'organise autour de quatre principaux canaux de distribution : les succursales (incluant les affiliés et les *outlets*), les concessions (essentiellement « *corners* » dans les grands magasins), les plateformes électroniques et les partenariats. Le Groupe privilégie un développement reposant sur un réseau de distribution détenu en propre afin de contrôler étroitement la qualité de ses produits et de protéger l'image de ses marques ; les partenariats et affiliations ne sont utilisés que dans des cas où le recours à un partenaire local

s'avère nécessaire pour une bonne implantation locale ou au titre de la réglementation applicable.

6.5.4.1 Les succursales

– Présentation générale

Au 31 décembre 2016, le Groupe disposait de 350 succursales, soit 16 succursales de plus par rapport à 2015, dont 90 dans la zone EMEA, 179 en France, 31 en Amériques et 50 en Asie. Le Groupe privilégie ce canal de distribution qui lui permet de maîtriser la relation avec ses clients et de s'assurer de l'homogénéité de son réseau de distribution. Ainsi, pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, 36,8 % du chiffre d'affaires du Groupe a été réalisé par les succursales. En 2016, le Groupe a notamment ouvert de nouvelles succursales en Chine continentale, à Hong Kong, en Italie et au Canada.

Le tableau ci-dessous présente la répartition des succursales par marques et pays au 31 décembre 2016 :

	Sandro	**Maje**	**Claudie Pierlot**	**Total**
Total France	**75**	**59**	**43**	**179[(1)]**
Royaume-Uni	11	11	7	29
Espagne	6	9	2	17
Belgique	5	6	2	13
Suisse	5	4	2	11
Italie	6	3	-	9
Allemagne	2	3	-	5
Luxembourg	1	1	-	2
Norvège	1	1	-	2
Pays-Bas	1	1	-	2
Irlande	-	-	-	-
Suède	-	-	-	-
Total EMEA	**38**	**39**	**13**	**90**
Chine continentale	14	13	-	27
Hong Kong	7	5	2	14
Macao	3	3	-	6
Singapour	2	1	-	3
Total APAC	**26**	**22**	**2**	**50**
États-Unis	17	12	-	29
Canada	1	1	-	2
Total Amériques	**18**	**13**	**-**	**31**
Total	**157**	**133**	**58**	**350[(1)]**

(1) Dont deux succursales Suite 341.

– Description du magasin type

La taille moyenne des magasins du Groupe est d'environ 80 à 100 mètres carrés. Les magasins Sandro sont généralement plus grands que les magasins Maje et Claudie Pierlot. Ceci s'explique par la stratégie historique du Groupe de disposer, pour la marque Sandro, de magasins mixtes de plus grande superficie afin de pouvoir exposer les produits des collections homme et femme. Les magasins Claudie Pierlot sont généralement plus petits que les magasins Sandro et Maje, la marque n'ayant qu'environ 400 références en moyenne dans ses plans de collection contre environ 480 pour Maje et 500 pour Sandro Femme et donc des besoins en mètres linéaires en magasin plus réduits pour pouvoir présenter la totalité de ses collections.

La dimension des magasins du Groupe, relativement compacte, permet de créer une ambiance intime propre aux boutiques de luxe, avec un nombre de vendeurs dans chaque magasin déterminé selon sa taille et sa fréquentation. Le Groupe s'attache également à maintenir un univers distinct pour chacune de ses marques, afin de renforcer leur identité propre et de créer un style unique dans l'esprit de ses clients. Les caractéristiques des magasins sont définies au niveau du Groupe et sont appliquées dans tout le réseau dans un souci de cohérence de présentation et d'expérience client.

Dans ses magasins, le Groupe cherche ainsi à recréer pour ses clients des caractéristiques associées au domaine du luxe, notamment en proposant des produits de haute qualité, des emplacements stratégiques, un agencement attrayant, ainsi qu'un niveau élevé de service à la clientèle. Le Groupe a mis en place un modèle de vente 100% assisté, comprenant un service personnalisé destiné à fournir aux clients une expérience de *shopping* similaire à celle des marques de luxe.

À la date du présent document de base, le concept de magasins développé par chaque marque n'est pas encore entièrement décliné dans tous les magasins du réseau ; néanmoins, les magasins du Groupe sont progressivement rénovés afin de s'y conformer.

– Principales caractéristiques des baux

La durée des baux relatifs aux magasins du Groupe varie de 3 à 10 ans. En France, la durée est généralement de 9 ans avec la possibilité offerte aux parties de résilier le contrat de manière anticipée à l'expiration de chaque période triennale. Les baux interdisent généralement la sous-location et excluent l'utilisation des locaux pour l'exercice de toute autre activité que la vente de vêtements et accessoires. Aux États-Unis, la durée des baux est généralement de dix ans alors qu'elle est de trois ans en Asie.

Les montants des loyers sont généralement fixés par les parties lors de la signature du bail et les clauses des contrats prévoient pour la plupart la possibilité de procéder à une augmentation annuelle, par exemple en France sur la base de l'indice INSEE du coût de la construction ou de l'indice des loyers commerciaux. Une partie des contrats de bail prévoit des loyers dont le montant varie en fonction du chiffre d'affaires réalisé par les

ventes du magasin. Un droit d'entrée est également dû au bailleur au moment de l'ouverture de nouveaux magasins et un prix de cession peut être versé par le Groupe au précédent locataire dans le cadre de la cession d'un droit au bail ou de la cession d'un fonds de commerce dans certains pays tels que la France ou l'Espagne.

6.5.4.2 Les concessions

– Nombre, lieux d'implantation et répartition par marque

Au 31 décembre 2016, le Groupe disposait de 480 concessions, soit 43 concessions de plus par rapport à 2015, dont 147 dans la zone EMEA, 211 en France, 90 en zone Amériques et 32 en Asie. Les concessions correspondent aux « *corners* » dont dispose le Groupe dans les grands magasins (la taille moyenne des *corners* est d'environ 40 à 50 mètres carrés). Le choix de l'emplacement des concessions est guidé par la volonté du Groupe de préserver l'image de luxe de ses trois marques. Ainsi, le Groupe a notamment ouvert des concessions dans des grands magasins parmi les plus prestigieux et prisés tels que les Galeries Lafayette, le Printemps et Le Bon Marché en France, Selfridges et Harrods au Royaume-Uni, Bloomingdale's et Saks Fifth Avenue aux États-Unis, El Corte Inglés en Espagne, la Rinascente en Italie, ou encore dans des *malls* réputés comme Shin Kong Place en Chine continentale et International Finance Center et Harbour City à Hong Kong. Comme pour les emplacements des succursales du Groupe, les villes d'implantation des concessions sont généralement reconnues comme dynamiques et attractives dans le milieu de la mode. Pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, 37,3 % du chiffre d'affaires du Groupe a été réalisé par les concessions.

En 2016, le Groupe a ouvert de nouvelles concessions en Espagne, en Chine continentale, en Allemagne et au Portugal où il s'agissait de ses premiers points de vente.

Le tableau ci-dessous présente la répartition au 31 décembre 2016 des concessions du Groupe par marque et pays :

	Sandro	Maje	Claudie Pierlot	Total
France	**90**	**48**	**49**	**211[(1)]**
Espagne	11	11	11	33
Allemagne	13	7	7	27
Suisse	10	12	5	27
Royaume-Uni	12	8	5	25
Irlande	4	4	3	11
Pays-Bas	4	3	1	8
Italie	3	3	-	6
Portugal	2	2	2	6
Norvège	1	1	-	2
Suède	1	1	-	2
Total EMEA	**61**	**52**	**34**	**147**
Chine continentale	14	13	3	30
Hong Kong	1	1	-	2
Total APAC	**15**	**14**	**3**	**32**
États-Unis	41	34	-	75
Canada	9	6	-	15
Total Amériques	**50**	**40**	**-**	**90**
Total	**216**	**154**	**86**	**480[(1)]**

(1) Dont 24 concessions Suite 341.

– Description de la concession-type

La taille moyenne d'une concession en grand magasin est d'environ 40 à 50 mètres carrés et le nombre de salariés présents est déterminé en fonction de la superficie et de l'importance de l'espace de vente. Les espaces de ventes Sandro, Maje et Claudie Pierlot se trouvent généralement dans des grands magasins proposant des produits de prêt-à-porter de luxe et bénéficient d'une clientèle de passage, notamment touristique, importante. Comme pour ses succursales, le Groupe maintient un niveau élevé de contrôle sur ses concessions, notamment en ce qui concerne le recrutement des salariés, qui sont des salariés du Groupe et non du grand magasin, et le choix de la décoration et de l'ameublement afin de recréer une ambiance similaire à celle des succursales Sandro, Maje et Claudie Pierlot.

– Fonctionnement des concessions

La durée des contrats de concession est différente d'un pays à un autre. Certains contrats ne prévoient aucune durée minimale et d'autres la fixent jusqu'à 4 ans maximum. Ces contrats peuvent généralement être résiliés à tout moment par les deux parties sous réserve d'un préavis raisonnable.

Les contrats de concession prévoient le paiement d'une redevance fixée principalement sur les ventes réalisées. Quelques contrats prévoient toutefois une redevance minimum pour une période déterminée qui peut être révisée chaque année. Sur la base des contrats de concession conclus par le Groupe, les redevances de concessions représentent environ 20 % à 40 % du chiffre d'affaires réalisé. Ce montant varie en fonction des pays d'implantation, ainsi que des grands magasins où sont situées les concessions. Le chiffre d'affaires réalisé est perçu directement par le grand magasin qui le reverse tous les mois au Groupe, net de la redevance.

Les contrats de concession prévoient généralement que le Groupe exerce un contrôle sur l'organisation des inventaires, ainsi qu'en matière de fourniture et d'assortiment des produits. En outre, les contrats prévoient également que les stocks de marchandises non vendues seront repris à chaque fin de saison par le Groupe qui en reste le propriétaire.

La vente des produits à travers les concessions procure une grande flexibilité opérationnelle au Groupe notamment en raison des dépenses d'exploitation limitées et du montant des redevances de concession qui diffèrent selon les contrats.

6.5.4.3 Suite 341

Suite 341 est un *concept-store* lancé par le Groupe en septembre 2010 pour le marché français où les clients peuvent acquérir les pièces essentielles des collections de Sandro, Maje et Claudie Pierlot réunies. Prononcé en anglais « *Suite Three Fo(u)r One* » (Trois marques Pour un Magasin), son nom évoque entièrement l'idée du concept : avoir trois lignes de prêt-à-porter et d'accessoires réunies en un seul espace. Après une première ouverture en 2010 à Angoulême, le Groupe dispose désormais au 31 décembre 2016 de 50 points de vente Suite 341 (incluant succursales et concessions) situés uniquement en France et essentiellement en province. Le concept Suite 341 permet au Groupe d'optimiser sa couverture en France, en particulier dans les villes de province de taille moyenne. Les points de vente Suite 341 sont essentiellement des affiliés (voir le paragraphe 6.5.4.5 du présent document de base) et des concessions.

6.5.4.4 Les plateformes électroniques

Le commerce en ligne constitue une part croissante des ventes du Groupe et constitue également un outil marketing pour développer la notoriété de ses marques en France et à l'international. Ainsi, pour la période de *pro forma* douze mois close le 31 décembre 2016, 9,6 % du chiffre d'affaires du Groupe, soit 75,4 millions d'euros, a été réalisée sur Internet, contre 3,5 % pour l'exercice clos le 31 décembre 2014 (avec 17,6 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2014). Pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, Sandro a réalisé 7,6 % de son chiffre d'affaires *via* les plateformes électroniques, Maje 11,1 % et Claudie Pierlot 12,5 %.

Au 31 décembre 2016, les produits du Groupe sont commercialisés *via* 48 plateformes électroniques opérées en propre et 22 plateformes opérées par les partenaires. En 2014, seuls 26 sites internet en propre commercialisaient les produits du Groupe.

Sur Internet, les produits du Groupe sont distribués principalement par le biais de ses propres e-boutiques et, dans une moindre mesure, par l'intermédiaire de plateformes de commerce en ligne tierces, notamment les sites Internet des grands magasins.

– Les e-boutiques du Groupe

  Le Groupe exploite des sites Internet dédiés à chacune de ses marques. La marque Sandro dispose de sites Internet dédiés en France, au Royaume-Uni, en Espagne, en Italie, en Allemagne et aux États-Unis, et la marque Claudie Pierlot en France, au Royaume-Uni, en Espagne, en Allemagne et en Belgique. La marque Maje dispose de sites Internet dédiés en France, en Espagne, en Italie, en Allemagne, en Irlande, au Royaume-Uni, en Belgique et aux États-Unis. Le Groupe prévoit d'améliorer l'expérience des consommateurs sur ses e-boutiques, notamment en offrant de nouveaux services tels qu'un système de discussion instantanée avec un conseiller, en améliorant l'accès par mobile aux e-boutiques, en facilitant le processus de paiement, ainsi qu'en instaurant un système de pré-commandes. Au 31 décembre 2016, les e-boutiques du Groupe comptaient plus de 3 millions de visites au cours du mois et le trafic constaté sur ces e-boutiques a augmenté d'environ 40 %, comparé à la période de douze mois close au 31 décembre 2015.

– Les plateformes électroniques tierces

  Par ailleurs, le Groupe vend ses produits sur des plateformes de commerce en ligne tierces, reconnues telles que « placedestendances.com », « selfridges.com », « bloomingdales.com », « net-a-porter.com », « zalando.fr », « tmall.com » ou encore « galerieslafayette.com ». Ces plateformes sont choisies par le Groupe conformément à sa stratégie commerciale ; il s'agit soit de plateformes de commerce en ligne de grands magasins partenaires, soit de plateformes de commerce en ligne tierces spécialisées en prêt-à-porter haut de gamme.

  Les plateformes de commerce en ligne tierces restent généralement libres dans la gestion de leur site Internet et assurent notamment les services d'édition, d'hébergement et de gestion du site Internet, sous réserve de respecter l'image des marques dont les produits sont proposés, et effectuent le référencement des produits. Le Groupe peut néanmoins effectuer des demandes spécifiques de mise en valeur concernant certains produits clés. Les autres services fournis par les plateformes incluent notamment la prise de commandes, le traitement des demandes d'information des clients et le traitement et suivi des commandes.

  Pour la plupart des contrats conclus avec le Groupe, les prix de vente sur les plateformes de commerce en ligne sont généralement cohérents avec la politique de prix du Groupe par pays ayant fait l'objet de la demande de mise en ligne. Le prix du produit est encaissé par la plateforme électronique tierce pour le compte du Groupe. En

contrepartie de ces services, les plateformes de commerce en ligne perçoivent des commissions. Certains contrats prévoient également des contributions complémentaires pour la promotion des marques du Groupe. La durée des contrats est généralement d'un an renouvelable.

6.5.4.5 Les affiliés

Les affiliés font partie du réseau de distribution du Groupe en France et sont principalement situés dans des villes françaises de taille moyenne où le Groupe ne possède pas de succursales ou de concessions (telles que Mulhouse, Poitiers, Ajaccio, Chartres, Valenciennes, Le Touquet et Saint-Etienne). Le Groupe a également recours à des affiliés en Espagne et en Italie. Au 31 décembre 2016, le Groupe faisait appel à 73 affiliés.

Les magasins en affiliation sont exploités par des commerçants indépendants propriétaires de leur fonds de commerce dans le cadre de contrats de commission-affiliation. Les affiliés recrutent leurs propres salariés mais les magasins des affiliés du Groupe sont gérés sous les noms des marques et possèdent les mêmes dispositions et atmosphères que les autres points de vente du Groupe. En effet, ces magasins en affiliation sont tenus de suivre un « *concept book* » comprenant notamment des exigences en matière de mobilier et d'apparence propre à chacune des marques du Groupe. Bien que les frais de personnel et les frais de location soient payés par les affiliés, le Groupe conserve la propriété des marchandises vendues à travers ce canal de distribution. Enfin, les salariés des affiliés bénéficient de la formation proposée aux salariés du Groupe dans le cadre de la SMCP School.

Les contrats conclus par le Groupe avec ses affiliés prévoient des commissions dues aux affiliés fondées sur un pourcentage du chiffre d'affaires hors taxes. Le produit des ventes est prélevé sur le compte bancaire des affiliés deux fois par mois, net de commissions. Il peut arriver que le Groupe décide de racheter le magasin géré par un de ses affiliés. Pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, 4 % du chiffre d'affaires du Groupe a été réalisé avec les affiliés.

6.5.4.6 Les *outlets*

En plus de ses succursales, concessions, ventes en ligne et ventes réalisées via ses affiliés, le Groupe vend également ses stocks d'invendus grâce à un nombre limité d'« *outlets* » (47 *outlets* au 31 décembre 2016) situés dans des emplacements de premier plan en France, au Royaume-Uni, en Espagne, en Belgique ou encore aux États-Unis. Pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, 6,6 % du chiffre d'affaires du Groupe a été réalisé avec les *outlets*.

6.5.4.7 Les points de vente partenaires (« *partnered retail* »)

Le Groupe dispose également d'un canal de distribution de « *partnered retail* » (magasins en partenariat) destiné à des géographies spécifiques. Pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, ce canal de distribution a représenté 6,7 % du chiffre d'affaires du Groupe, dont 1,1 % réalisé sur les plateformes électroniques opérées par les partenaires. L'activité des « *partnered retail* » permet au Groupe d'avoir accès, en limitant les risques, à de

nouveaux marchés et à des pays où la taille du marché ne justifie pas la présence d'un point de vente exploité en propre. De plus, elle lui permet également de vendre ses produits dans des pays au sein desquels il serait autrement impossible, difficile, moins efficace ou rentable de gérer un réseau de distribution propre en raison des législations locales.

Le Groupe choisit avec soin ses partenaires locaux afin de s'assurer de la cohérence de la distribution locale avec sa stratégie et son image de marque notamment avec la mise en œuvre du « *concept book* » ; à titre d'exemple, il veille à ce que ses partenaires adoptent une présentation des magasins et « *corners* » identique à celle des points de vente détenus en propre. Le Groupe procède régulièrement à des visites des points de vente exploités en partenariat afin de s'assurer du respect de son concept ; il bénéficie par ailleurs de relations solides avec ses partenaires. Les contrats de partenariat sont des contrats de prestation de services et sont généralement conclus pour une durée de 3 à 5 ans, renouvelable tacitement, durant laquelle le partenaire bénéficie d'une exclusivité octroyée par le Groupe pour la distribution de ses produits et reçoit une rémunération correspondant en général à un pourcentage du chiffre d'affaires réalisé sur les ventes de produits du Groupe qu'il réalise. Certains des contrats de partenariat ne sont pas renouvelables.

Le partenaire local est un commerçant indépendant, responsable de son personnel, du paiement de ses loyers, de la négociation du bail de son point de vente ou du contrat de concession s'il s'agit d'une concession en grands magasins. Il est également en charge de l'approvisionnement et est responsable de ses achats ; la marchandise lui appartient et il doit la revendre dans un point de vente dont l'enseigne et l'apparence correspondent à ceux des marques du Groupe, de sorte que le client final ne peut pas faire la différence entre un magasin ou une concession gérée en propre et un magasin ou une concession gérée par un partenaire. En outre, les partenaires peuvent écouler les invendus dans leurs propres réseaux *outlets* avec l'autorisation du Groupe.

Dans certains cas, le Groupe a procédé à la prise de contrôle de ses partenaires, comme à Hong Kong en 2014.

À la date d'enregistrement du présent document de base, les produits du Groupe sont distribués en « *partnered retail* » notamment en Corée du Sud (partenariat depuis 2009 pour Maje et 2013 pour Sandro et Claudie Pierlot), Russie, Turquie, au Moyen Orient (notamment aux Émirats Arabes Unis depuis 2015 pour Sandro, Maje et Claudie Pierlot, au Koweït depuis 2015 pour Sandro et Maje et en Arabie Saoudite depuis 2016 pour Sandro, Maje et Claudie Pierlot), en Australie (depuis 2015), au Maroc et au Liban.

En 2016, 13 magasins en partenariat ont été ouverts à travers le monde, notamment à Séoul (Corée du Sud), à Sydney et Melbourne (Australie) et à Djeddah et Riyad (Arabie Saoudite).

Le tableau ci-dessous présente la répartition par marque et pays au 31 décembre 2016 des points de vente du Groupe exploités à travers des partenariats locaux :

	Sandro	Maje	Claudie Pierlot	Total
Russie	10	10	6	26
Émirats Arabes Unis	8	8	1	17
Turquie	7	5	-	12
Liban	3	2	2	7
Arabie Saoudite	2	2	1	5
Kazakhstan	2	2	-	4
Royaume-Uni	2	2	-	4
Autriche	2	1	-	3
Ukraine	1	2	-	3
Andorre	-	2	-	2
Koweït	1	1	-	2
Lettonie	1	1	-	2
Maroc	1	1	-	2
Total EMEA	**40**	**39**	**10**	**89**
Corée du Sud	44	43	6	93
Australie	13	10	2	25
Thaïlande	3	4	-	7
Taiwan	-	-	2	2
Hong Kong	-	1	-	1
Total APAC	**60**	**58**	**10**	**128**
Mexique	3	3	-	6
États-Unis	1	1	-	2
Total Amériques	**4**	**4**	**-**	**8**
Total	**104**	**101**	**20**	**225**

6.5.4.8 Critères d'investissement pour les nouveaux magasins et processus d'implantation

Le Groupe suit un plan moyen terme à cinq ans de développement international visant à cibler les villes d'implantation selon l'environnement concurrentiel, le marché local et la base de consommateurs. Le Groupe établit également une estimation des ventes potentiellement réalisables par les points de vente, procède à une visite des lieux et fixe des critères de rentabilité des potentiels nouveaux points de vente. La décision d'investir dans l'ouverture d'un nouveau point de vente est ensuite adoptée par un comité dirigé par le Président du Groupe.

À la suite de sa décision d'investissement, le Groupe est en mesure de pouvoir ouvrir un nouveau point de vente dans un délai moyen de deux mois entre la signature du contrat de bail et l'ouverture du point de vente à la clientèle.

6.5.5 Force de vente

Le Groupe prête une attention particulière au savoir-faire de ses équipes de force de vente. Ainsi, il a instauré, au sein de chaque marque mais aussi dans ses succursales en Asie et en Amérique du Nord, une structure de direction commerciale de proximité, s'appuyant sur des directeurs régionaux gérant chacun jusqu'à 15 points de vente. Cela permet une fréquence de visite et un temps de présence passé au sein même de ces points de vente significatifs. Par ailleurs, le Groupe a mis en place depuis 2013 un programme de formation destiné à ses équipes de force de vente. Ce programme, d'une durée de trois semaines pour les nouveaux vendeurs, vise à former les équipes aux techniques de vente, aux fondamentaux des marques de luxe, à l'assistance des clients, notamment internationaux, ainsi qu'à l'amélioration des résultats des points de vente. Au total, à la date du présent document de base, plus de 2 500 vendeurs ont bénéficié de ce programme de formation.

6.5.6 L'organisation logistique

6.5.6.1 Le système informatique

Le Groupe a mis en place une architecture informatique adaptée à la gestion d'un réseau de magasins intégré et couvrant l'ensemble de ses points de vente, y compris le e-commerce et l'international.

Ce système est articulé autour d'un logiciel ERP (*Enterprise Ressource Planning*) Retail Groupe, commun à toutes les marques et à toutes les zones géographiques dans lesquelles le Groupe est présent, d'une solution point de vente unique, d'une plate-forme de développement e-commerce unique ainsi que d'une solution de gestion logistique centrale. Le Groupe dispose d'une équipe informatique composée d'environ 50 personnes en central et à l'international, en charge de gérer les projets et d'assurer le développement et la maintenance de ses applications et infrastructures informatiques.

Grâce à cette architecture, les points de vente transmettent des informations relatives notamment aux produits vendus et à la segmentation des clients, permettant au Groupe de réaliser des *benchmarks* pour ses points de vente et de gérer, grâce à son réseau logistique, le réapprovisionnement rapide des points de vente. En outre, les informations transmises par son système informatique permettent au Groupe d'identifier ses meilleurs clients et de procéder à des ajustements dans la création de ses produits selon les résultats des ventes.

6.5.6.2 La logistique propre

La logistique centrale du Groupe est commune aux trois marques et dessert tous les points de vente directement ou indirectement *via* les centres logistiques secondaires situés aux États-Unis et en Chine continentale (voir le paragraphe 4.1.10 du présent document de base). Une équipe d'environ 150 salariés est dédiée à la logistique et à l'approvisionnement du réseau de

distribution du Groupe. Le complexe d'entreposage central du Groupe pour la France et l'international dispose, depuis novembre 2015, de deux sites principaux, gérés en propre et proches de l'aéroport de Roissy-Charles De Gaulle : le premier situé à Marly-la-Ville et d'une surface de 10 000 mètres carrés et le second situé à Vémars et d'une surface de 24 000 mètres carrés. Le Groupe a ouvert, en septembre 2017, à Vatry (région parisienne), un troisième site d'une superficie de 17 000 mètres carrés et dédié aux produits finis. Il est géré par un logisticien qui y traitera les anciennes collections. Ce nouveau site permettra de créer une capacité supplémentaire d'entreposage et de consacrer les deux sites actuels à la gestion des collections courantes, mais aussi d'internaliser la totalité des traitements du e-commerce. Outre l'obtention de surfaces nécessaires à la croissance du Groupe sur plusieurs années, cette organisation permet d'assurer une qualité de service client optimisée, notamment pour l'omni-canal et de disposer de sites supplémentaires disponibles en cas de force majeure.

Pour son activité aux États-Unis, le Groupe sous-traite l'approvisionnement des produits *via* un entrepôt situé dans le New Jersey et géré par la société Panalpina. Cet entrepôt, d'une superficie de 18 000 mètres carrés (utilisé en partie par le Groupe) dessert l'ensemble du marché nord-américain.

Le Groupe sous-traite également l'approvisionnement des produits pour ses points de vente en Chine continentale, qui est notamment organisé grâce à un entrepôt d'une surface totale de 7 200 mètres carrés (que le Groupe utilise en partie) loué par DHL et situé à Shanghai.

Les entrepôts permettent au Groupe de limiter les stocks et les besoins de stockage dans chacun de ses points de vente. Les systèmes informatiques mis en place par le Groupe relient ses points de vente à ses entrepôts de telle sorte que lorsqu'une catégorie de produits nécessite d'être réapprovisionnée, l'information est transmise aux entrepôts et la catégorie de produit sera généralement à nouveau mise en vente deux jours après pour les points de vente situés en Europe, quatre jours après pour les points de vente situés sur la zone Amériques et une dizaine de jours après pour les points de vente situés sur la zone APAC. Ce modèle de réapprovisionnement permet au Groupe de s'assurer que seuls les produits les plus vendus seront recommandés et lui permettent donc ainsi de maximiser les ventes, d'optimiser ses besoin en fonds de roulement et de réduire les risques liés au stocks.

6.5.6.3 Les prestataires externes

Le Groupe sous-traite le transport routier et aérien de ses produits depuis ses entrepôts vers d'autres entrepôts ou points de vente grâce à des prestataires communs pour les marques principales acheminées. En général, le Groupe est en charge du conditionnement, de l'emballage et de l'étiquetage de ses produits et les transporteurs sont responsables des dommages résultant du transport, de son organisation et de l'exécution des prestations accessoires.

6.6 Facteurs de dépendance

Les informations relatives aux facteurs de dépendance du Groupe figurent au chapitre 4 « Facteurs de risques » du présent document de base.

6.7 Environnement législatif et réglementaire

Du fait de son activité de vente de détail, le Groupe est soumis, dans chacun de ses pays d'implantation, à la réglementation en matière de droit de la consommation et du commerce électronique, de responsabilité du fait des produits, de protection des données personnelles, des horaires d'ouverture des points de vente, du commerce international et des droits de douanes. Au sein de l'Union européenne (et notamment en France) où le Groupe réalise une grande partie de ses activités, ce cadre réglementaire est notamment composé de directives devant être transposées dans chacun des États Membres.

6.7.1 Droit de la consommation et du commerce électronique

En tant que distributeur, à travers ses points de vente et ses différents sites internet, le Groupe est soumis à un ensemble de règles contraignantes qui régissent la vente et les relations entre commerçants et consommateurs (étiquetage, conditions de vente, réglementation des pratiques déloyales, règles spécifiques au commerce électronique, etc.) et, plus généralement, le fonctionnement de ses magasins (jours d'ouverture, périodes de soldes, autorisations administratives d'ouverture, règlementation des établissements recevant du public, accessibilité, sécurité, etc.).

Au niveau européen, la principale directive encadrant le droit de la consommation est la directive 2011/83/UE du 25 octobre 2011 relative aux droits des consommateurs. Cette directive a permis d'harmoniser entièrement au niveau européen certains aspects du droit de la consommation et du droit des contrats applicable aux ventes réalisées entre professionnels et consommateurs, tels que par exemple l'obligation d'information incombant au vendeur (notamment sur le prix et l'existence d'un service après-vente) et le droit de rétractation pour les ventes en ligne. Cependant, dans d'autres domaines, comme par exemple celui de la directive 1999/44/CE du 25 mai 1999 relative à certains aspects de la vente et des garanties des biens de consommation et celui de la directive 93/13/CEE du 5 avril 1993 relative aux clauses abusives dans les contrats conclus avec les consommateurs, il n'existe aujourd'hui que des règles d'harmonisation minimale. Les États Membres peuvent donc les compléter avec une réglementation nationale plus stricte.

Le droit français tend en particulier vers un renforcement de la protection des consommateurs. Ainsi, la directive 2011/83/UE a été transposée en France dans le Code de la consommation par la loi n° 2014-344 du 17 mars 2014 relative à la consommation (la loi « **Hamon** ») et le décret n° 2014-1061 du 17 septembre 2014 relatif aux obligations d'information précontractuelle et contractuelle des consommateurs et au droit de rétractation. Le Code de la consommation prévoit ainsi le régime de protection des consommateurs, le non-respect de ses dispositions pouvant entraîner des sanctions financières. Ainsi, conformément aux dispositions des articles L. 121-21 et suivants du Code de la consommation issus de la loi Hamon et modifiés par la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques, le consommateur, sous réserve de certaines exceptions, dispose d'un droit de rétractation dans le cadre d'un contrat conclu à distance. Le consommateur bénéficie ainsi d'un délai de quatorze jours francs pour exercer son droit de rétractation sans avoir à justifier de motifs. La loi Hamon a également instauré à l'article L. 423-1 du Code de la consommation, l'action de groupe qui permet aux consommateurs d'obtenir réparation des préjudices patrimoniaux résultant des

dommages matériels qu'ils ont subis notamment à l'occasion de la vente de biens ou la fourniture de services. En outre, en application de la loi n° 2004-575 du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique, les prestataires de services et vendeurs de biens sont tenus d'indiquer au consommateur un certain nombre d'informations détaillées lorsque ces contrats sont conclus à distance par voie électronique. Cette obligation d'information du professionnel vis-à-vis du consommateur intervient à différents stades du processus contractuel : en amont de la commande préalablement à la conclusion du contrat, lorsque le consommateur passe la commande afin que ce dernier puisse en vérifier le détail, et après la conclusion du contrat, au plus tard lors de la livraison du bien ou du service.

Par ailleurs, l'ordonnance n° 2016-131 du 10 février 2016 portant réforme du droit des contrats, du régime général et de la preuve des obligations a considérablement modifié le régime français du droit des obligations en introduisant notamment de nouvelles dispositions en matière de protection des cocontractants, telles que le caractère non écrit des clauses créant un déséquilibre significatif entre les droits et obligations des parties au contrat dans le cadre de contrats d'adhésion ou encore en mettant en place une obligation de renégociation des droits en cas de survenance de circonstances imprévisibles.

Aux États-Unis, de nombreuses lois, tant au niveau fédéral qu'au niveau des États, régissent les relations entre détaillants et consommateurs de produits textiles. Au niveau fédéral, le « *Textile and Wool Acts* », dont l'application est contrôlée par la *Federal Trade Commission,* s'applique à la vente de produits textiles. Il exige notamment l'apposition d'une étiquette détaillant la composition, le pays d'origine, et l'identité du fabricant. Au niveau des États, beaucoup d'entre eux, notamment le Delaware, ont adopté le « *Uniform Deceptive Trade Practices Act* », réglementant les activités frauduleuses et les publicités mensongères.

6.7.2 Responsabilité du fait des produits

Le Groupe, en tant que vendeur et distributeur, est responsable des conséquences dommageables liées aux produits qu'il vend ou qu'il distribue. Cette responsabilité peut être engagée tant sur le plan pénal que sur le plan civil, sur le fondement de plusieurs régimes, dont certains sont résumés ci-après. Par ailleurs, les contrats conclus entre le Groupe et ses fournisseurs prévoient en principe des clauses relatives au respect des normes et réglementations applicables, des mécanismes d'indemnisation, des garanties concernant la qualification du fournisseur (réputation, solidité financière, existence de polices d'assurance adéquates, respect des normes et réglementations applicables, etc.) et des clauses de « retour produits » aux termes desquelles le fournisseur s'engage à reprendre les produits sous certaines conditions.

La directive 2001/95/CE du 3 décembre 2001 relative à la sécurité générale des produits impose une obligation générale de sécurité pour tout produit mis sur le marché et destiné aux consommateurs ou susceptible d'être utilisé par eux. En France, l'ordonnance n° 2004-670 du 9 juillet 2004 a transposé cette directive et adapté la législation française au droit communautaire en matière de sécurité et de conformité des produits. Selon l'article L. 221-1 du Code de la consommation, « les produits et les services doivent, dans des conditions normales d'utilisation ou dans d'autres conditions raisonnablement prévisibles par le professionnel, présenter la

sécurité à laquelle on peut légitimement s'attendre et ne pas porter atteinte à la santé des personnes ».

Le Groupe, en tant que distributeur, doit prendre toutes mesures utiles pour contribuer au respect de l'ensemble des obligations de sécurité et d'absence d'atteinte à la santé des personnes prévues par les textes législatifs et réglementaires. Un produit sûr est celui qui ne présente aucun risque, ou qui ne présente que des risques réduits (compatibles avec l'utilisation du produit) et acceptables à l'égard d'une protection élevée pour la santé et la sécurité des personnes. Lorsqu'un distributeur est informé que des produits destinés aux consommateurs qu'il a mis sur le marché ne répondent pas aux exigences de sécurité et d'impact sur la santé, il doit en informer immédiatement les autorités administratives compétentes, en indiquant les actions qu'il engage afin de prévenir les risques pour les consommateurs. Les distributeurs doivent également s'interdire de fournir des produits dont ils savent, sur la base des informations en leur possession et en leur qualité de professionnel, qu'ils ne satisfont pas aux obligations de sécurité prévues par les textes. Enfin, les distributeurs doivent participer au suivi de la sécurité des produits mis sur le marché par la transmission des informations concernant les risques liés à ces produits, par la tenue et la fourniture des documents nécessaires pour assurer leur traçabilité, ainsi que par la collaboration aux actions engagées par les producteurs et les autorités administratives compétentes, pour éviter les risques.

Enfin, au titre des articles 1245 et suivants du Code civil, le Groupe est responsable des atteintes causées à la personne ainsi qu'aux biens d'une valeur supérieure à 500 euros par les produits qui n'offrent pas la sécurité à laquelle les clients du Groupe peuvent légitimement s'attendre et dont le Groupe s'est présenté comme le producteur en apposant dessus son nom, sa marque ou tout autre signe distinctif. Sauf faute, la responsabilité de celui-ci est éteinte dix ans après la mise en circulation du produit qui a causé le dommage à moins que durant cette période, la victime n'ait engagé une action en justice. L'action en réparation se prescrit dans un délai de trois ans. Vis-à-vis des consommateurs, les clauses qui visent à écarter ou à limiter la responsabilité du fait des produits défectueux sont interdites ou réputées non écrites.

Aux États-Unis, le « *Consumer Product Safety Act* » réglemente la sécurité des produits de consommation tels que ceux vendus par le Groupe, et confie à la Commission de sécurité des produits de consommation (*United States Consumer Product Safety Commission*) le développement de standards réglementaires et le pouvoir de procéder aux rappels de produits défectueux.

6.7.3 Réglementation relative à la protection des données personnelles

Dans le cadre de son activité, le Groupe collecte et traite des données à caractère personnel concernant notamment les clients des magasins et les utilisateurs des sites Internet.

Au sein de l'Union européenne, la directive 95/46/CE du 24 octobre 1995 (ci-après, la « **Directive Données Personnelles** ») constitue le cadre de référence en matière de traitement des données personnelles dans l'ensemble des pays membres. Bien que le droit des données personnelles ait été largement harmonisé dans l'Espace Économique Européen, la transposition de la Directive Données Personnelles dans les droits nationaux des États Membres a pu donner lieu à des régimes pouvant varier entre eux et être parfois plus restrictifs que celui imposé par la

Directive Données Personnelles. En revanche, l'adoption du Règlement (UE) 2016/679 par le Parlement européen, décrit ci-après, implique le remplacement des lois nationales actuelles par un règlement européen directement applicable dans les États Membres.

La Directive Données Personnelles s'applique aux traitements de données personnelles automatisés ou non-automatisés si les données sur lesquelles ils portent sont contenues ou sont destinées à être contenues dans un fichier. La notion de « donnée personnelle » est définie largement comme toute information concernant une personne physique identifiée ou identifiable de façon directe ou indirecte et ce, quel que soit le pays de résidence ou de nationalité de cette personne. Elle oblige les responsables de traitements de données personnelles établis dans un État membre de l'Espace Économique Européen, ou ayant recours à des moyens de traitement situés sur le territoire d'un État Membre de l'Espace Économique Européen, à prendre un certain nombre de mesures en amont de la collecte de ces données, pendant leur conservation et jusqu'à leur effacement. Aux termes de la Directive Données Personnelles, est considérée comme « responsable du traitement » la personne ou entité qui, seule ou conjointement avec d'autres, détermine les finalités et les moyens du traitement de données personnelles.

En France, la Directive Données Personnelles a été transposée aux termes de plusieurs amendements apportés à la loi n° 78-17 du 6 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés dite « Loi Informatique et Libertés ». La Loi Informatique et Libertés impose notamment une obligation de déclaration ou de demande d'autorisation auprès de la Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés (la « **CNIL** ») pour tout traitement automatisé ou non de données à caractère personnel contenues ou appelées à figurer dans des fichiers de sociétés du groupe. Elle impose également un ensemble d'obligations d'information des clients, notamment relatives aux modalités de mise en œuvre du droit d'accès, de rectification et de suppression des données contenues dans les fichiers. En particulier, les données bancaires communiquées par des clients lors d'un achat sur Internet sont des données dont la nature justifie des conditions de conservations strictes, entourées de mesures de sécurité élevées. La collecte et la conservation de telles données sont soumises au respect des prescriptions de la Loi Informatique et Libertés. Au-delà de la transaction, la conservation de ces données est ainsi subordonnée au consentement des clients et ne peut intervenir que pour une durée limitée. La CNIL dispose en outre de pouvoirs de contrôle, d'investigation, d'injonction et de sanction de nature administrative. Enfin, le non-respect des dispositions de la Loi Informatique et Libertés peut faire l'objet de sanctions civiles, administratives ou pénales. La CNIL peut prononcer des peines d'amende pouvant aller jusqu'à 1,5 million d'euros pour les personnes morales. Outre ces sanctions financières, la CNIL a la possibilité de publier les avertissements et les sanctions qu'elle prononce.

Le Règlement (UE) 2016/679 du Parlement européen et du Conseil du 27 avril 2016 relatif à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et à la libre circulation de ces données, abroge la Directive Données Personnelles.

Le Règlement, qui entrera en vigueur le 25 mai 2018, constituera le nouveau cadre de référence en matière de traitement des données personnelles dans l'ensemble des États Membres de l'Union européenne ; ces dispositions seront directement applicables dans chacun des États Membres. Ce nouveau cadre juridique pour la protection des données à caractère personnel dans l'Union européenne tend à renforcer les droits des individus, leur garantir un plus grand

contrôle de leurs données personnelles et, plus généralement, garantir le droit à la vie privée. Ces nouvelles règles visent en particulier à assurer la protection des informations personnelles des individus, où qu'elles soient envoyées, traitées ou conservées, même en dehors de l'Union européenne. Le Règlement viendra en outre renforcer le pouvoir de sanctions de la CNIL ; les peines d'amende seront portées jusqu'à 20 millions d'euros ou 4 % du chiffre d'affaires annuel global des personnes morales concernées.

À la différence du système européen, les États-Unis ne disposent pas de cadre général de protection des données dans le secteur privé, mais de lois sectorielles. Les fichiers utilisés dans les transactions commerciales courantes ne font l'objet d'aucune législation de protection des données personnelles. Les commerçants sont libres de collecter, d'utiliser ou de diffuser des informations personnelles qu'ils obtiennent des consommateurs. Enfin, il n'y a pas d'autorité indépendante dédiée à la protection des données aux États-Unis.

6.7.4 Réglementation des horaires d'ouverture

Dans la quasi-totalité des pays d'implantation du Groupe, les heures d'ouverture et de fermeture des magasins sont réglementées, notamment durant le week-end et les jours fériés.

Au niveau européen, la règlementation relative aux horaires d'ouverture résulte notamment de la directive 2003/88/CE du 4 novembre 2003 concernant certains aspects de l'aménagement du temps de travail, modifiant les directives 2000/34/CE du 22 juin 2000 et 93/104/CE du 23 novembre 1993. La directive instaure des règles sur le temps de travail permettant de protéger la santé et la sécurité des travailleurs. Le texte impose des prescriptions minimales en matière de durée du travail, de temps de repos, de droit aux congés payés et de travail de nuit. A la date du présent document de base, cette directive n'a pas encore fait l'objet d'une transposition en droit français.

En France, la loi n° 2015-990 du 6 août 2015 pour la croissance, l'activité et l'égalité des chances économiques a modifié la législation sur l'ouverture des commerces le dimanche et en soirée. Concernant le travail dominical, sans remettre en cause le principe du repos hebdomadaire donné prioritairement aux salariés le dimanche, cette loi modifie le régime des dérogations suivantes : celles accordées aux établissements de vente au détail établis dans certaines zones géographiques, notamment les communes et zones touristiques, celles autorisées par le préfet lorsque la fermeture de l'établissement est préjudiciable au public ou porte atteinte au fonctionnement normal de l'établissement et celles accordée aux commerces de détail par le maire. Il existe quatre zones géographiques dans lesquelles l'employeur peut donner le repos hebdomadaire par roulement à tout ou partie du personnel (les zones touristiques, les zones commerciales, les « zones touristiques internationales » et les gares d'affluence exceptionnelle). Cette possibilité est offerte aux établissements de vente au détail mettant à disposition des biens et des services, et concerne ainsi de nombreux points de vente du Groupe en France.

Le Groupe a conclu le 17 décembre 2015 un accord collectif avec ses organisations syndicales représentatives afin de mettre en œuvre les dispositions de la loi n° 2015-990 sur le travail le dimanche et le travail de nuit. Cet accord régit les règles applicables pour les ouvertures dominicales des points de vente du Groupe à compter du 1er février 2016. Il permet au Groupe

d'ouvrir un nombre significatif de points de vente additionnels le dimanche, en particulier à Paris.

La loi n° 2016-1088 du 8 août 2016 a, par ailleurs, porté réforme du travail de nuit. En principe, tout travail effectué au cours d'une période d'au moins neuf heures consécutives comprenant l'intervalle entre minuit et 5 heures est considéré comme du travail de nuit. La période de travail de nuit commence au plus tôt à 21 heures et s'achève au plus tard à 7 heures. Aux termes de l'article 8 de la loi n° 2016-1088, par dérogation, pour les établissements de vente au détail qui mettent à disposition des biens et des services et qui sont situés dans les zones touristiques internationales, la période de travail de nuit, si elle débute après 22 heures, est d'au moins sept heures consécutives comprenant l'intervalle entre minuit et 7 heures.

Aux États-Unis, la règlementation applicable aux horaires d'ouverture est en grande partie décentralisée. À titre d'illustration, les *blue laws* qui restreignaient le travail le dimanche ont été progressivement abolies et les États ont établi la réglementation de leur choix. Les règles sont très hétérogènes et dépendent des intérêts économiques en présence, ainsi que du contexte culturel.

6.7.5 Réglementation des ventes au déballage, soldes et liquidations

En tant que distributeur, le Groupe est soumis à un ensemble de règles contraignantes qui régissent les ventes au déballage, soldes et liquidations.

Au niveau européen, la directive 2005/29/CE du 11 mai 2005 relative aux pratiques commerciales déloyales des entreprises vis-à-vis des consommateurs dans le marché intérieur est notamment applicable aux ventes au déballage, soldes et liquidations. Le texte pose le principe d'une interdiction générale des pratiques commerciales déloyales à l'égard des consommateurs, telle que la revente à perte.

En France, la réglementation est prévue dans le Code de commerce aux articles L. 310-1 et suivants et R. 310-1 et suivants. La législation vise à encadrer les liquidations, les ventes au déballage et les soldes afin de garantir l'exercice d'une concurrence loyale entre les commerçants et assurer la protection des consommateurs. La loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de l'économie a assoupli le régime de ces pratiques en substituant aux autorisations administratives des déclarations préalables et a donné plus de liberté aux commerçants pour choisir des périodes de soldes. Par ailleurs, les deux périodes de soldes annuelles (situées en principe de janvier à février et de juin à août) ont été portées de 5 à 6 semaines et les soldes flottantes ont été supprimées par la loi n 2014-626 du 18 juin 2014 relative à l'artisanat, au commerce et aux très petites entreprises.

Aux États-Unis, les enseignes peuvent librement déterminer les dates ainsi que la fréquence des périodes de soldes.

6.7.6 Réglementation en matière de ventes privées

Dans le cadre de son activité, le Groupe est tenu de respecter les dispositions applicables aux ventes dites « privées ». Depuis la loi n° 2008-776 du 4 août 2008 de modernisation de

l'économie, des ventes privées peuvent être réalisées en dehors des périodes de soldes. À la différence des soldes, qui sont encadrés par les articles L. 310-3 et L. 310-5 du Code de commerce, les ventes privées ne peuvent donner lieu à des reventes à perte et elles ne peuvent être dénommées « soldes ».

Le Groupe doit également respecter la législation applicable aux ventes avec réduction de prix, dont les dispositions issues de la directive 2005/29/CE du 11 mai 2005 relatives aux pratiques commerciales déloyales des entreprises vis-à-vis des consommateurs dans le marché intérieur. En droit français, les dispositions de l'arrêté du 11 mars 2015, qui transpose ladite directive, encadrent ainsi les annonces de réduction de prix à l'égard du consommateur. L'annonce de réduction de prix ne doit pas constituer une pratique commerciale déloyale au sens de l'article L. 121-1 du Code de la consommation. A cet égard, le site Internet concerné doit présenter le prix de référence à partir duquel la réduction de prix est annoncée, le montant de la réduction et le prix réduit. L'exploitant du site Internet doit enfin pouvoir justifier de la réalité du prix de référence à partir duquel la réduction de prix est annoncée.

6.7.7 Commerce international et droits de douane

Les produits du Groupe sont fabriqués et distribués principalement en Europe, en Afrique du Nord et en Asie. Au sein du marché européen, les principes de libre-circulation des biens s'appliquent. Concernant l'import et l'export des biens depuis des pays qui ne sont pas membres de l'Union européenne, le Groupe est soumis aux réglementations nationales et européennes en matière de douanes et de commerce extérieur. En particulier, la législation douanière de base de l'Union européenne est contenue dans le code des douanes de l'Union qui a été adopté le 9 octobre 2013 en tant que règlement (UE) n° 952/2013 du Parlement européen et du Conseil.

Bien que les importations et les exportations ne soient pas en principe soumises à des droits de douane à l'intérieur de l'Espace Économique Européen (EEE), la circulation des biens au-delà des frontières de l'EEE peut faire l'objet de contrôles douaniers.

6.7.8 Réglementation environnementale

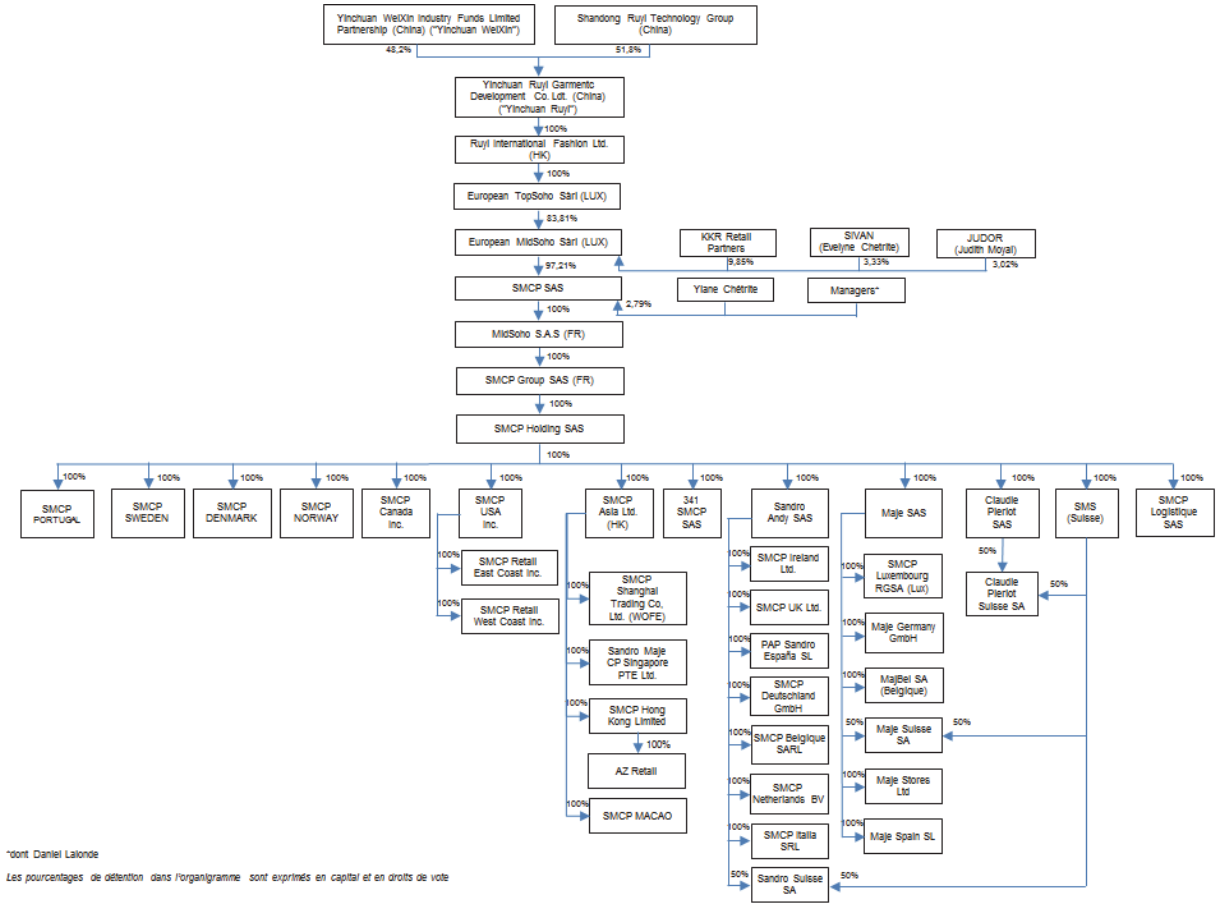
Voir le paragraphe 8.2 du chapitre 8 « Propriétés immobilières, usines et équipements » du présent document de base.

7. ORGANIGRAMME

7.1 Organigramme juridique du Groupe

7.1.1 Organigramme simplifié du Groupe à la date d'enregistrement du présent document de base

L'organigramme ci-après présente l'organisation juridique du Groupe à la date d'enregistrement du présent document de base, avant la prise en compte de la réorganisation qui sera mise en œuvre dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris telle que décrite au paragraphe 7.1.2 du présent document de base (la « **Réorganisation** »).



A la date d'enregistrement du présent document de base, la Société est une société par actions simplifiée de droit français.

L'assemblée générale des associés de la Société se réunira préalablement à la date du visa de l'Autorité des marchés financiers sur le prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché règlementé d'Euronext Paris, afin de décider la transformation de la Société en société anonyme et d'adapter ses statuts en conséquence, avec effet au plus tard à la date du visa de l'Autorité des marchés financiers.

7.1.2 Description de la Réorganisation

À l'occasion de son introduction en bourse, le Groupe entend procéder à une simplification de sa structure juridique. La Réorganisation prévoit principalement la fusion de la société European MidSoho Sàrl et de la société MidSoho S.A.S. dans la Société.

European MidSoho Sàrl est indirectement contrôlée par Shandong Ruyi, le solde du capital étant détenu par KKR et les fondatrices du Groupe. MidSoho S.A.S. est détenue directement à 100% par la Société.

A la date d'enregistrement du présent document de base, la société European MidSoho Sàrl détient 97,21% du capital de la Société. A l'occasion de l'introduction en bourse, la Société entend permettre aux actionnaires de European MidSoho Sàrl de devenir directement actionnaires de la Société. A cette fin, il est prévu que European MidSoho Sàrl soit fusionnée dans la Société.

Chacune de ces fusions a été approuvée par l'assemblée générale des associés de la Société le 13 septembre 2017 et prendra effet au jour du règlement-livraison des actions offertes dans ce cadre préalablement audit règlement-livraison.

Dans le cadre de la fusion avec European MidSoho Sàrl, la parité de fusion sera déterminée sur la base de la valeur réelle de chacune des sociétés parties à la fusion par référence au prix des actions de la Société fixé dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris. S'agissant de la fusion avec MidSoho S.A.S., elle prendra la forme d'une fusion dans le cadre de laquelle la société absorbante serait l'associé unique de la société absorbée, de telle sorte qu'il n'y aura pas lieu à détermination d'une parité de fusion. Au résultat de ces fusions, les actionnaires actuels de European MidSoho Sàrl deviendront actionnaires directs de la Société.

A la date du présent document de base, la Société a émis 6 013 205 actions de préférence de catégorie 1 (les « **Actions de Préférence de Catégorie 1** ») détenues par certains cadres dirigeants et salariés du Groupe (dont Messieurs Daniel Lalonde et Ylane Chétrite) et par European MidSoho Sàrl. Chaque Action de Préférence de Catégorie 1 a droit, au titre de chaque exercice clos, par priorité, à un dividende précipitaire et cumulatif.

Les Actions de Préférence de Catégorie 1 seront converties en actions ordinaires émises par la Société à la date de règlement-livraison des actions de la Société offertes dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, immédiatement avant les opérations de fusion des sociétés European MidSoho Sàrl et MidSoho S.A.S. dans la Société. La parité de conversion sera déterminée sur la base, (i) d'une part, de la valeur de ces Actions de Préférence de Catégorie 1 égale à la somme du prix de souscription et du dividende précipitaire non versé attaché à ces Actions de Préférence de Catégorie 1, calculé à la date de conversion et, (ii) d'autre part, de la valeur des actions ordinaires de la Société, laquelle sera égale au prix des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris (le « **Prix de l'Introduction en Bourse** »).

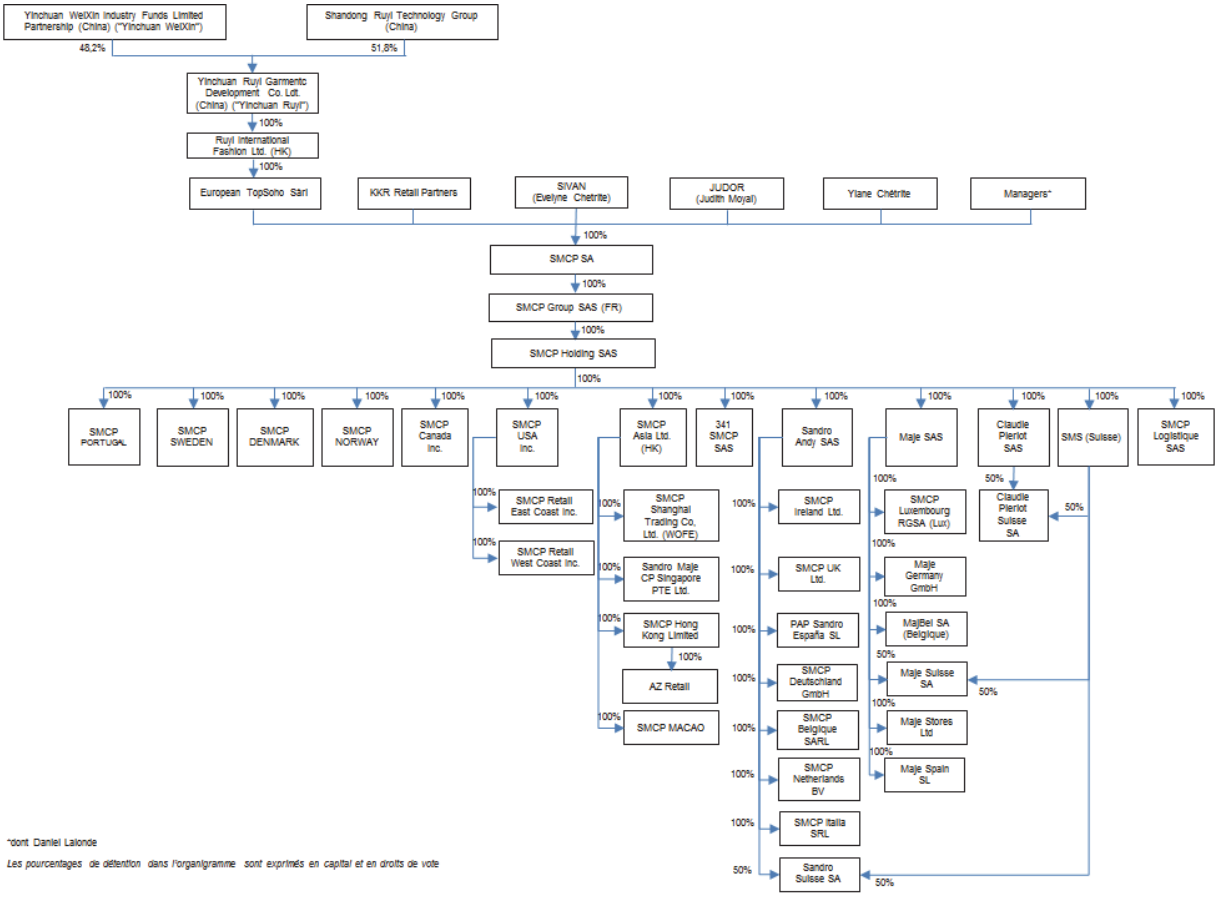
Enfin, en sus de la Réorganisation susvisée, dans le cadre de l'offre secondaire effectuée à l'occasion de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris, la société European TopSoho Sàrl (qui deviendra l'actionnaire direct de la Société après la réalisation de la fusion de la société European MidSoho Sàrl dans la Société) entend procéder à la cession d'un nombre d'actions de la Société tel qu'à l'issue de cette admission, la société European TopSoho Sàrl détiendra environ 51 %[45] du capital et des droits de vote de la Société. A l'issue de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris, Shandong Ruyi entend procéder au rachat de tout ou partie des actions de Yinchuan Ruyi détenues par Yinchuan WeiXin[46], entité créée par les actionnaires minoritaires ayant investi dans le Groupe aux côtés de Shandong Ruyi (voir le paragraphe 7.1.1 du présent document de base). Ce rachat sera financé par le produit de l'offre secondaire, ainsi que par de la trésorerie disponible au niveau de Yinchuan Ruyi. Par conséquent, Shandong Ruyi n'a pas l'intention de bénéficier du produit de la cession des actions de la Société par la société European TopSoho Sàrl dans le cadre de l'introduction en bourse. Ce rachat, qui renforcera donc le contrôle de Shandong Ruyi sur la Société, sera effectué par référence au Prix de l'Introduction en Bourse.

[45] Après dilution résultant de la prise en compte des programmes d'intéressement du *management* décrit au Chapitre 15 du présent document de base.

[46] Yinchuan WeiXin Industry Funds Ltd Partnership est indirectement majoritairement détenu par des fonds d'investissement publics de la République Populaire de Chine.

7.1.3 Organigramme simplifié du Groupe après prise en compte de la Réorganisation

L'organigramme ci-après présente l'organisation juridique du Groupe immédiatement après la Réorganisation qui sera mise en œuvre dans le cadre du projet d'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché règlementé d'Euronext Paris.



7.2 Filiales et participations

(i) Principales filiales

Les principales filiales directes ou indirectes de la Société à la date du présent document de base sont décrites ci-après :

- **SMCP Group S.A.S.** est une société par actions simplifiée de droit français, au capital de 58 153 391,00 euros, dont le siège social est situé 49, rue Etienne Marcel, 75001 à Paris, et immatriculée sous le numéro 819 258 773 au Registre du commerce et des sociétés de Paris. Elle est une société holding.

- **SMCP Holding S.A.S.** est une société par actions simplifiée de droit français, au capital de 93 617 711,70 euros, dont le siège social est situé 49, rue Etienne Marcel, 75001 à Paris, et immatriculée sous le numéro 792 113 193 au Registre du commerce et des sociétés de Paris. Elle est une société holding et est l'actionnaire unique des filiales françaises et étrangères du Groupe.

- **SMCP UK Limited**, est une « *private company limited by shares* » de droit anglais au capital de £10 000, dont le siège social est situé Chambre de Commerce française de Grande-Bretagne, Lincoln House 300 High Holborn, London, et enregistrée sous le numéro 06806544 au « *Registar of Companies for England and Wales* ». Elle est la société opérationnelle du Groupe pour les marques Sandro et Claudie Pierlot au Royaume-Uni.

- **MAJE S.A.S.** est une société par actions simplifiée de droit français, au capital de 100 000 euros, dont le siège social est situé 24, rue du Mail, 75002 à Paris, et immatriculée sous le numéro 382 544 310 au Registre du commerce et des sociétés de Paris. Elle est la société holding et opérationnelle du Groupe pour la marque Maje en France.

- **SANDRO ANDY S.A.S.** est une société par actions simplifiée de droit français, au capital de 279 344 euros, dont le siège social est situé 61, rue de Turenne, 75003 à Paris, et immatriculée sous le numéro 319 427 316 au Registre du commerce et des sociétés de Paris. Elle est la société holding du Groupe pour la marque Sandro en France.

- **CLAUDIE PIERLOT S.A.S.** est une société par actions simplifiée de droit français, au capital de 50 000 euros, dont le siège social est situé 49, rue Etienne Marcel, 75001 à Paris, et immatriculée sous le numéro 328 759 857 au Registre du commerce et des sociétés de Paris. Elle est la société opérationnelle du Groupe pour la marque Claudie Pierlot en France et à l'étranger.

- **SMCP USA Inc**. est une société de droit américain au capital de 1$, dont le siège social est situé 2711 Centerville Road Suite 400, Wilmington, Delaware 19808 et enregistrée sous le numéro 4850860 au Delaware. Elle est la société holding du Groupe pour ses activités aux États-Unis.

- **MAJE Stores Limited** est une « *private company limited by shares* » de droit anglais, au capital de 10 000£, dont le siège social est situé Tower Bridge House St Katharine's Way, London, et enregistrée sous le numéro 6857179 au « *Registar of Companies for England and Wales* ». Elle est la société opérationnelle du Groupe pour la marque Maje au Royaume-Uni.

- **AZ Retail** est une « *private limited company* » de droit hongkongais, au capital de 500 000 HKD, dont le siège social est situé 21/F, On Hing Building, 1 On Hing Terrace, Central, à Hong Kong et enregistrée le 14 juin 2012 sous le numéro 1759778. Elle est la société opérationnelle des trois marques en Asie.

- **SMCP Hong Kong Limited** est une « *private company* » de droit hongkongais au capital de 10 000 HKD, dont le siège social est situé 21/F, On Hing Building, 1 On Hing Terrace, Central, Hong Kong, et enregistrée sous le numéro 2003876 à Hong Kong. Elle est la société holding du Groupe pour ses activités à Hong Kong.

- **SMCP Shanghai Trading Co. Ltd** est une « *limited liability company* » de droit chinois au capital de 5 000 000 $, dont le siège social est situé Room 701, Floor 7, North Annex of building 1, N°757 Jiaozhou Road, Jing'An District, Shanghai, Chine, et enregistrée sous le numéro 310000400709003 à Shanghai. Elle est la société opérationnelle du Groupe pour la Chine continentale.

(ii) Acquisitions et cessions récentes

Les acquisitions récentes du Groupe sont décrites au paragraphe 5.2(a) du présent document de base.

8. PROPRIÉTÉS IMMOBILIÈRES, USINES ET ÉQUIPEMENTS

8.1 Immobilisations corporelles importantes, existantes ou planifiées

Le tableau ci-dessous présente la répartition géographique des points de vente en propre du Groupe au 30 juin 2017 (succursales, concessions, *outlets*, affiliés ; hors partenariats et sites Internet) :

	Nombre de points de vente	**Surface commerciale totale (en m²)**
Total France	**468**	**29 009**
Espagne	70	4 690
Royaume-Uni	53	3 780
Allemagne	31	1 649
Belgique	13	1 326
Suisse	44	2 034
Pays-Bas	14	935
Norvège	4	305
Suède	2	145
Irlande	11	467
Luxembourg	2	153
Italie	24	1 963
Portugal	6	299
Total EMEA	**274**	**17 746**
Chine continentale	75	6 885
Singapour	4	408
Hong Kong	18	1 438
Macao	6	671
Total APAC	**103**	**9 402**
États-Unis	109	6 784
Canada	17	928
Total Amériques	**126**	**7 712**
Total points de vente	**971**	**63 869**

Le tableau ci-dessous présente la répartition par marque des points de vente en propre du Groupe au 30 juin 2017 (succursales, concessions, *outlets*, affiliés; hors partenariats et sites Internet) :

	Nombre de points de vente	**Surface commerciale (en m²)**
Sandro	424	30 441
Maje	333	22 467
Claudie Pierlot	164	7 905
Suite 341	50	3 056
Total points de vente	**971**	**63 869**

Les ouvertures de points de vente envisagées aux troisième et quatrième trimestres 2017 sont présentées au paragraphe 5.2 du présent document de base.

En 2013, le Groupe a conclu un contrat de bail d'une durée de neuf ans pour louer les locaux de son siège social à Paris.

En outre, il est locataire de certains de ses entrepôts, comme ceux situés en région parisienne à Marly-la-Ville, d'une surface de 10 000 mètres carrés, à Vémars, d'une surface de 24 000 mètres carrés et à Vatry, d'une surface de 17 000 mètres carrés (voir le paragraphe 6.5.6.2 du présent document de base), ainsi que des murs des points de vente qu'il exploite en propre.

Au cours de la période de douze mois close le 31 décembre 2016, le Groupe a consacré 83,8 millions d'euros au titre de ses loyers et charges locatives. Certains baux du Groupe (notamment celui relatif au siège social de Maje) ont été conclus avec des entités apparentées (voir le chapitre 19 du présent document de base).

Le tableau ci-dessous présente le montant des loyers et charges locatives pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015 et la période de douze mois close le 31 décembre 2014.

En millions d'euros	**Période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016**	**Exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014**
Loyers et charges locatives	83,8	69,5	51,0

8.2 Facteurs environnementaux susceptibles d'influencer l'utilisation des immobilisations corporelles du Groupe

Compte tenu des activités du Groupe et de ses actifs immobilisés corporels actuels, le Groupe estime qu'il n'existe pas de questions environnementales pouvant influencer de manière

significative l'utilisation de ses immobilisations corporelles. Néanmoins, le Groupe porte une attention particulière à l'empreinte environnementale de ses activités et des produits qu'il distribue et a pour objectif de poursuivre la mise en œuvre d'une politique de croissance rentable, pérenne et responsable sur les plans social, environnemental et sociétal. À titre d'exemple, le Groupe a mis en place les procédures internes nécessaires (notamment en relation avec son approvisionnement) pour se conformer aux dispositions du Règlement (CE) n° 1907/2006 du Parlement européen et du Conseil concernant l'enregistrement, l'évaluation et l'autorisation des substances chimiques ainsi que les restrictions applicables (Règlement « **REACH** »).

La Société préparera, au titre de l'exercice 2017, un rapport contenant des informations sociales et environnementales, tel que prévu par l'article L. 225-102-1 du Code de commerce, en cas d'admission de ses actions aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris avant le 31 décembre 2017.

Le Groupe travaille actuellement sur la mise en place et le suivi d'indicateurs de responsabilité sociétale de l'entreprise (« **RSE** ») dans la perspective de l'admission de ses actions aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

9. EXAMEN DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DU RÉSULTAT DU GROUPE

Les lecteurs sont invités à lire les informations suivantes sur les résultats du Groupe, conjointement avec les états financiers consolidés du Groupe pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2017 et les états financiers consolidés de SMCP Holding S.A.S.[47], pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016, pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015 et pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014[48], préparés conformément aux normes IFRS telles qu'adoptées par l'Union européenne et présentés au paragraphe 20.1 du présent document de base.

Les états financiers consolidés de SMCP Holding S.A.S. pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016, pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015 et pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014 ont fait l'objet d'un audit. Les rapports d'audit des Commissaires aux comptes sur ces états financiers consolidés figurent aux paragraphes 20.1.5.2, 20.1.6.2 et 20.1.7.2 du présent document de base.

Les états financiers intermédiaires consolidés pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2017 ont fait l'objet d'un examen limité. Le rapport d'examen limité des commissaires aux comptes figure au paragraphe 20.1.1.2 du présent document de base.

Le Groupe a également établi des informations financières *pro forma* pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2016 et la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, comme si l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi avait été réalisée au 1er janvier 2016[49]. En outre, afin de permettre une meilleure compréhension et comparabilité de la situation financière du Groupe, certaines informations financières *pro forma* pour 2016 ont été ajustées des charges non-récurrentes liées à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi et à son refinancement concomitant (voir la note 7 des états financiers *pro forma* pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, inclus au paragraphe 20.1.3 du présent document de base).

9.1 Présentation générale

9.1.1 Introduction

Le Groupe est un acteur international en forte croissance de la vente de détail de prêt-à-porter et des accessoires. Les produits du Groupe sont commercialisés sous trois marques : Sandro, Maje

---

[47] SMCP Holding S.A.S. était la société mère du Groupe jusqu'en octobre 2016, date à laquelle le Groupe a été acquis par Shandong Ruyi. Jusqu'au 13 septembre 2017, la dénomination sociale de SMCP Holding S.A.S. était SMCP S.A.S..

[48] L'exercice social de SMCP Holding S.A.S. pour l'exercice clos le 31 décembre 2014 est un exercice de 21 mois, ouvert le 1er avril 2013, premier exercice à compter de l'acquisition du Groupe par KKR. Le présent document de base présente ainsi une information intermédiaire sur la période de 12 mois, ouverte le 1er janvier 2014 et close le 31 décembre 2014, afin de faciliter pour le lecteur la comparabilité des informations financières présentées.

[49] La Société a été constituée en avril 2016 dans le cadre de l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi. Les informations financières pro forma présentent la situation financière du Groupe comme si l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi était intervenue le 1er janvier 2016.

et Claudie Pierlot. La gamme de produits du Groupe est composée de vêtements et d'accessoires tendances de haute qualité pour femmes et hommes, et proposée à des prix plus accessibles que ceux pratiqués par les marques de luxe. Pierre angulaire de la philosophie d'entreprise du Groupe, son modèle associe les codes de l'industrie du luxe et ceux du « *fast fashion* ». Le Groupe propose ainsi à ses clients une offre dont les caractéristiques sont associées au luxe, telles que des produits tendances et de haute qualité, une communication haut-de-gamme, des emplacements de vente de premier plan, ainsi qu'une expérience personnalisée. En outre, inspiré par le « *fast fashion* », le Groupe a mis en place un cycle d'élaboration de produits court et réactif, un modèle de distribution verticalement intégré qu'il contrôle étroitement (principalement grâce à des points de vente exploités en propre), un modèle « *retail* » facilement déployable à l'international et ayant déjà démontré son efficacité, ainsi qu'une plateforme et une chaîne de distribution globales.

Le Groupe vend ses produits essentiellement à travers son réseau *retail*, qui se compose principalement d'un ensemble de magasins situés dans des zones prisées et de concessions dans des grands magasins prestigieux. Son réseau *retail* comprend également des e-boutiques et des plateformes électroniques tierces, ainsi que des *outlets* et des affiliés (en France et en Espagne). Outre son réseau *retail*, le Groupe vend des produits par le biais d'un réseau de partenaires locaux (« *partnered retail* ») dans des pays où la complexité du marché ne rend pas une exploitation en direct optimale. De plus, ces partenaires permettent au Groupe de vendre ses produits dans des pays dans lesquels il serait impossible, difficile, moins rentable ou moins efficace de déployer son réseau de distribution propre, en raison notamment de la législation locale.

Au cours de la période de six mois close le 30 juin 2017, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 438,9 millions d'euros et un EBITDA consolidé de 73,1 millions d'euros.

Au cours de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, le Groupe a réalisé un chiffre d'affaires consolidé de 786,3 millions d'euros et un EBITDA consolidé de 129,6 millions d'euros.

Le Groupe organise ses activités principalement par marque, puis par zones géographique :

Segmentation par marque

Le Groupe organise ses activités autour de ses trois marques :

Sandro, la première marque du Groupe, a représenté un chiffre d'affaires de 375,8 millions d'euros et un EBITDA de 59,7 millions d'euros sur la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, soit respectivement 47,8 % et 46,1 % du chiffre d'affaires consolidé et de l'EBITDA consolidé du Groupe. Ce segment inclut les activités de Sandro Homme[50] ;

[50] Les activités de Sandro Homme ont représenté un chiffre d'affaires de 55,6 millions d'euros pour la période de douze mois clos le 31 décembre 2014, de 59,1 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 et de 73 millions d'euros pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016.

Maje, la deuxième marque du Groupe, a représenté un chiffre d'affaires de 312,9 millions d'euros et un EBITDA de 58,0 millions d'euros sur la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, soit respectivement 39,8 % et 44,8 % du chiffre d'affaires consolidé et de l'EBITDA consolidé du Groupe ;

Claudie Pierlot, marque acquise en 2009, a représenté un chiffre d'affaires de 97,5 millions d'euros et un EBITDA de 11,9 millions d'euros sur la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, soit respectivement 12,4 % et 9,2 % du chiffre d'affaires consolidé et de l'EBITDA consolidé du Groupe ; et

Autres & Holdings. Ce segment, qui comprend les charges et produits non affectés, a représenté un EBITDA de - 23 000 euros sur la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016.

Segmentation par zone géographique

Le Groupe est présent dans les zones géographiques suivantes :

France. Le segment France a représenté un chiffre d'affaires de 364,8 millions d'euros pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, représentant 46,4 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe. Au 31 décembre 2016, le Groupe comptait 479 points de vente en France.

EMEA. Le segment EMEA, qui inclut les pays européens à l'exception de la France (principalement le Royaume-Uni, l'Italie, l'Espagne, l'Allemagne et la Suisse) ainsi que le Moyen-Orient (Émirats Arabes Unis, Arabie Saoudite et Koweït notamment) a représenté un chiffre d'affaires de 221,2 millions d'euros pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, soit 28,1 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe. Au 31 décembre 2016, le Groupe comptait 383 points de vente (dont 294 détenus en propre) dans la zone EMEA.

APAC. Le segment APAC, qui regroupe les activités du Groupe en Asie-Pacifique (notamment Chine continentale, Hong Kong, Macao, Singapour, Corée du Sud et Australie) a représenté un chiffre d'affaires de 109,2 millions d'euros pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, soit 13,9 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe. Au 31 décembre 2016, le Groupe comptait 221 points de vente dans cette zone (dont 93 détenus en propre), dont 67 points de vente détenus en propre en Chine continentale.

Amériques. Le segment Amériques a représenté un chiffre d'affaires de 91,1 millions d'euros pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, soit 11,6 % du chiffre d'affaires consolidé du Groupe. Au 31 décembre 2016, le Groupe comptait 140 points de vente (dont 132 détenus en propre) dans le segment Amériques.

Politique de prix

Dans le secteur du prêt-à-porter et des accessoires, les stratégies de prix varient en fonction des acteurs. Le Groupe estime qu'il est en ligne avec les prix moyens du marché et considère que les prix de ses produits sont compétitifs comparés à ceux pratiqués par la majorité des marques du segment sur lequel il opère. Le panier moyen, toutes marques confondues, pour la période du

1er janvier 2016 au 31 décembre 2016, et hors ventes réalisées *via* les concessions et *outlets*, s'élevait à environ 260 euros. Les cinquante articles les plus vendus du Groupe représentent généralement 15 % des ventes, étant précisé que l'article le plus vendu au cours d'une saison représente généralement 0,5 % des ventes de la saison. Sur la période 2014-2016, le taux moyen de réduction des produits du Groupe était compris entre 25 % et 28 %[51]. Les réductions pratiquées par le Groupe varient selon les régions et le Groupe estime qu'elles sont en ligne avec celles pratiquées sur le marché sur lequel il opère. Les taux de réduction sont plus élevés aux États-Unis et moins importants en Asie.

Les prix des produits du Groupe dans la zone euro sont différents des prix pratiqués dans les autres régions. À l'intérieur de la zone euro, le Groupe pratique les mêmes prix. S'agissant des autres régions, le Groupe applique un coefficient aux prix en euros pour les convertir en devise locale. Ce coefficient reflète le taux de change, le coût de la vie locale et les prix des concurrents sur le marché concerné. Dès lors, l'évolution des prix pratiqués par le Groupe en dehors de la zone euro reflète également l'évolution du taux de change. Le Groupe considère que les différences de prix entre les régions, et notamment entre l'Asie et les États-Unis, sont inférieures ou en ligne avec celles pratiquées par les concurrents du Groupe pour des produits similaires.

Enfin, les clients du Groupe acquièrent en moyenne 1,6 produit par achat (hors ventes réalisées *via* les concessions et outlets).

9.1.2 Principaux facteurs ayant une incidence sur les résultats

Certains facteurs clés ainsi que certains évènements passés et opérations, ont eu, et pourraient continuer d'avoir, un impact sur l'activité et les résultats du Groupe présentés ci-dessous. Les principaux facteurs qui impactent les résultats du Groupe sont (i) l'ouverture de nouveaux points de vente, (ii) la conjoncture économique, (iii) l'évolution des tendances de la mode, le succès des collections et la notoriété des marques, (iv) les effets de saisons, (v) les conditions météorologiques, (vi) le mix entre produits et canaux de distribution, (vii) les coûts de production et de distribution, (viii) les coûts variables et fixes, et (ix) les fluctuations des taux de change. Une description plus détaillée de chacun de ces facteurs est incluse ci-dessous.

9.1.2.1 L'ouverture de nouveaux points de vente

Une part importante de la croissance du chiffre d'affaires du Groupe au cours des exercices 2014, 2015 et 2016 résulte de l'ouverture de nouveaux points de vente. Cette croissance du chiffre d'affaires à périmètre et taux de change constants a notamment été facilitée grâce à la courte période de démarrage (*ramp-up*) des points de vente du Groupe (comprise entre zéro et neuf mois). Au 31 décembre 2016, le Groupe exploitait en propre[52] 998 points de vente, dont 350 succursales et 480 concessions, le reste étant des points de vente exploités par des affiliés, *outlets* et sites Internet. Au cours de la période du 31 décembre 2014 au 31 décembre 2016, le

[51] Y compris les ventes réalisées par les *outlets*.

[52] Les points de vente détenus en propre incluent les succursales, les concessions, les affiliés, les plateformes électroniques et les *outlets*, mais excluent les partenariats « *retail* ».

Groupe a ouvert en moyenne 97 points de vente (incluant les partenariats) par an et a significativement élargi sa présence en France et à l'international (en particulier Amériques et Asie). Le Groupe entend poursuivre l'ouverture de nouveaux points de vente au cours des prochaines années, et en particulier au Royaume-Uni, en Espagne, en Italie, en Allemagne, en Amérique du Nord et en Grande Chine (comprenant la Chine continentale, Hong Kong, Macao et Taiwan).

L'ouverture d'un nouveau point de vente entraîne des investissements, des charges locatives et des charges de personnel. Historiquement, en moyenne, le Groupe estime que le délai moyen de retour sur investissement[53] est d'environ 1,4 an pour une succursale et d'environ 0,3 an pour une concession exploitée en propre. Les succursales, les affiliés et les *outlets* nécessitent en moyenne des dépenses d'investissement par mètre carré (excluant les droits au bail) s'élevant à environ 3 000 euros, contre 1 000 euros pour une concession,[54] et font en général entre 80 et 100 mètres carrés, contre environ 40 à 50 mètres carrés pour une concession. Pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, les succursales, les affiliés et les *outlets* ont réalisé un chiffre d'affaires s'élevant à 12 000 euros environ par mètre carré, contre 17 000 euros environ pour les concessions.

Le Groupe maintient une discipline stricte dans sa stratégie d'expansion. Lorsqu'il envisage un nouvel emplacement pour un point de vente, il examine les caractéristiques démographiques du lieu afin de s'assurer qu'il pourra avoir accès à la clientèle qu'il vise, tout en étudiant l'impact d'une nouvelle ouverture sur ses points de vente existants situés à proximité, afin de minimiser tout éventuel effet de cannibalisation. Le Groupe dispose d'une équipe dédiée chargée du développement de son réseau de points de vente et de la négociation des baux, et d'une autre équipe chargée de l'aménagement des nouveaux locaux. Le Groupe n'envisage l'ouverture d'un nouveau point de vente que s'il a trouvé un lieu attractif à un coût approprié. Lorsque le Groupe s'implante sur une nouvelle zone géographique, il suit généralement une approche flexible et adapte sa stratégie de déploiement aux besoins du marché considéré. En général, cependant, le Groupe s'implante initialement sur un nouveau marché avec des concessions, ce qui lui permet de tester l'attrait de ses marques et d'acquérir la connaissance du marché avec une mise de fonds minimale, avant d'y développer son propre réseau de magasins. Le processus de décision d'investissement en matière d'ouverture de nouveaux magasins passe par une revue de critères de sélection stricts, notamment le délai de retour sur investissement, et la décision finale est prise par un comité dédié qui est présidé par le Président du Groupe.

9.1.2.2 La conjoncture économique

Les résultats du Groupe sont impactés par la conjoncture économique mondiale ainsi que par les conditions économiques propres aux marchés sur lesquels il opère, notamment la France, qui demeurait son principal marché en 2016 (représentant 46,4 % du chiffre d'affaires pour la

---

[53] Le « retour sur investissement » est défini par le Groupe comme le rapport entre les investissements et la marge sur coûts directs et est l'agrégat financier utilisé par le Groupe afin de mesurer la rentabilité d'un magasin (avant imputation des frais de vente ainsi que des frais généraux et administratifs).

[54] Calcul effectué pour les nouvelles ouvertures réalisées sur la période 2014 – 2015 et comprenant l'ensemble des investissements relatifs au projet d'ouverture, à l'exception des droits d'entrée.

période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016). Ces conditions incluent le niveau de l'emploi, l'inflation, la croissance du produit intérieur brut, le revenu disponible réel, les taux de change et les taux d'intérêt, la disponibilité du crédit à la consommation, la confiance des consommateurs et l'appétit de dépenses des consommateurs. Les achats par les consommateurs d'articles de prêt-à-porter ou d'accessoires ont tendance à décliner lorsque la conjoncture économique est défavorable, en particulier lorsque le revenu disponible est en baisse. Bien que ces évolutions des conditions économiques aient un impact sur son chiffre d'affaires, le Groupe estime que son activité en est affectée dans une moindre mesure que ses concurrents parce que sa clientèle est potentiellement moins sensible aux prix et moins exposée à la conjoncture macro-économique que le *mass market* notamment.

9.1.2.3 L'évolution des tendances de la mode, le succès des collections et la notoriété des marques

Le niveau des ventes et des marges dans le secteur du prêt-à-porter et des accessoires peut être affecté par l'évolution des tendances de la mode et le succès relatif d'une collection. Le succès d'une collection résulte de facteurs très variés, notamment la nouveauté et l'attractivité du produit ou du concept de la collection, les prix, la qualité perçue des produits et la concurrence d'autres collections comparables. Si le modèle d'« acteur des tendances », l'approche analytique de la planification des collections (s'appuyant notamment sur une analyse détaillée des performances des collections précédentes et sur la prise en compte des remontées des équipes de vente au sein des points de vente du Groupe) et le cycle de la conception à la production extrêmement court du Groupe ont contribué à atténuer son exposition à l'évolution des tendances de la mode, il ne peut néanmoins garantir que toutes ses collections auront le même succès.

Les collections s'inspirent des toutes dernières tendances (y compris des défilés) et captent l'« air du temps ». Le Groupe considère que sa grande flexibilité opérationnelle lui permet de tester les nouvelles collections en fabriquant un lot initial relativement limité et en mettant l'accent sur les produits qui séduisent le plus ses clients au fur et à mesure qu'avance la saison. En outre, le Groupe bénéficie d'un processus créatif indépendant pour chacune de ses marques (Sandro, Maje, Claudie Pierlot), leur donnant à chacune une identité de design bien distincte. Le Groupe considère que cette stratégie multimarques permet là encore de limiter son exposition aux évolutions des tendances de la mode.

Le Groupe estime enfin qu'une stratégie de communication efficace est essentielle au succès de ses marques. Par exemple, il utilise les emplacements de ses points de vente comme un moyen de communication avec ses clients. Le Groupe s'efforce de mettre en place un *merchandising* visuel luxueux à travers la présentation de ses produits, l'environnement de ses points de vente et le conditionnement, qui sont soigneusement étudiés, ainsi que des expériences d'achat enrichissantes grâce à l'aide d'équipes de vendeurs expérimentés. Avec ses principaux clients cibles, le Groupe cherche à établir et renforcer de solides relations personnelles à travers des événements exclusifs dans ses magasins et sur Internet, notamment à travers les réseaux sociaux.

9.1.2.4 Les effets de saisons

Comme tous les autres acteurs du prêt-à-porter et des accessoires, le Groupe est soumis à une certaine saisonnalité. Le Groupe propose deux principales collections saisonnières déclinées au travers de plus de 10 dépôts, et complétées par un dépôt « pré-collection » et par des collections « capsules ». En général, le premier article de la collection automne/hiver est disponible à partir de juin et le premier article de la collection printemps/été est disponible à partir de décembre/janvier. Le Groupe a une dépendance limitée envers les ventes de Noël et ses marges au cours du quatrième trimestre ont historiquement été plus élevées du fait de promotions moindres proposées à l'approche des fêtes de fin d'année. Comme le reste du secteur du prêt-à-porter et des accessoires, le chiffre d'affaires du Groupe a tendance à culminer au cours des premières semaines de soldes (janvier et juin/juillet), bien que ses marges durant ces périodes soient plus faibles en raison des promotions effectuées. La marge d'EBITDA est généralement moindre au premier et au troisième trimestre de l'année en raison de la période des soldes et de la baisse d'activité en février (mois plus court) et en août (vacances d'été). L'impact des soldes et des rabais sur les états financiers du Groupe est généralement plus fort pour la période des soldes de janvier que pour celle de juin/juillet, cette dernière période chevauchant ses deuxième et troisième trimestres.

En outre, le besoin en fonds de roulement du Groupe est affecté par la structure saisonnière de son activité. Les stocks du Groupe culminent généralement en avril et en octobre/novembre, respectivement pour les collections printemps/été et automne/hiver, du fait des contraintes de commandes auprès de ses fournisseurs. Au cours des trois derniers exercices, le besoin en fonds de roulement de pic et de creux de cycle était en général d'environ 25 à 50 jours de chiffre d'affaires ; le Groupe considère que cet écart pourrait augmenter à l'avenir s'il continue de se développer et que son niveau de fonds de roulement augmente en conséquence. Les besoins en fonds de roulement du Groupe sont essentiellement fonction du niveau de ses stocks. Le processus de réapprovisionnement rapide mis en place par le Groupe au cours des dernières années, qui s'appuie sur trois entrepôts automatisés basés en France, aux États-Unis et à Shanghai, a aidé le Groupe à optimiser le niveau de ses stocks, et lui a ainsi permis d'améliorer son besoin en fonds de roulement.

Le Groupe applique une politique de dépréciation graduelle des stocks ; à titre d'exemple, le Groupe a commencé la dépréciation des stocks de la collection été 2015 en septembre 2016.

9.1.2.5 Les conditions météorologiques

Les résultats du Groupe peuvent être affectés par des conditions météorologiques défavorables. Par exemple, des températures exceptionnellement froides en automne ou en hiver peuvent dynamiser les ventes des collections automne/hiver, tandis qu'un hiver plus long que prévu peut avoir un impact négatif sur les ventes des collections printemps/été. De mauvaises conditions météorologiques ont généralement un effet négatif plus fort sur ses ventes de mode féminine que masculine. En outre, les ventes de certaines catégories de vêtements sont plus affectées par les conditions météorologiques défavorables, notamment les T-shirts et shorts dans les collections printemps/été ou les manteaux et chandails dans les collections automne/hiver. En revanche, les costumes d'hommes des collections printemps/été peuvent être portés à l'automne ou en hiver et *vice versa.*

9.1.2.6 Le mix entre produits et canaux de distribution

Les marges du Groupe varient en fonction du mix entre les ventes de ses marques, types de produits vendus, canaux de distribution et loyers de ses points de vente.

Par le passé, le Groupe a réalisé ses plus fortes marges sur les ventes de ses collections Sandro à destination de la clientèle féminine et Maje. Le Groupe estime que cela est lié à la relative maturité de ces marques sur le marché. Sandro Homme et Claudie Pierlot disposent de marges inférieures et d'un potentiel significatif d'amélioration de leurs marges au fur et à mesure du développement de leur activité et de la productivité de leurs points de vente.

Les marges du Groupe exprimées en pourcentage de son chiffre d'affaires varient également en fonction du type de produits vendus. Par exemple, ses marges sur les articles de maroquinerie peuvent être inférieures à ses marges sur les produits de prêt-à-porter en raison du coût relatif des matières premières.

Les marges du Groupe varient également en fonction des canaux de distribution. Par exemple, bien que les concessions nécessitent des investissements moindres que les magasins, les marges sur coûts directs sont généralement inférieures pour les concessions que pour les magasins, notamment du fait du niveau du loyer de ses magasins, par rapport au niveau plus élevé des redevances de concession à payer aux grands magasins.

Enfin, les marges du Groupe peuvent varier en fonction des loyers. Par exemple, les charges locatives des magasins loués hors de France sont généralement plus élevées du fait de l'absence de pas de porte (c'est-à-dire de mise de fonds initiale à verser aux propriétaires ou aux anciens locataires pour pouvoir prendre en location des locaux haut de gamme).

9.1.2.7 Coûts de production et de distribution

Le résultat opérationnel courant du Groupe peut être affecté par l'évolution des coûts de production et de distribution. Les coûts de production du Groupe (qui incluent principalement les achats de marchandises, la sous-traitance et des frais accessoires) ont représenté moins de 25 % de son chiffre d'affaires au cours des trois derniers exercices (23,6 % pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, 23,7 % pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 et 23,1 % pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014). Les coûts de production du Groupe peuvent être affectés de manière significative par les coûts des matières premières, les frais de transport et l'augmentation des salaires.

Le Groupe s'appuie sur deux types de production ; il estime qu'environ 46 % de ses produits élaborés en travail à façon, pour lesquels il achète les tissus et sous-traite la fabrication à des sous-traitants, le reste étant composé de produits finis, qu'il achète directement auprès de fabricants. Bien que les prix des matières premières constituent généralement une partie relativement limitée de la base de coûts du Groupe par rapport au *mass market*, toute fluctuation du prix de ses principales matières premières telles que le coton, le cuir, la laine, la soie, le polyester et la viscose, peut avoir un impact direct sur ses coûts de production. Une augmentation des coûts liée au transport des produits depuis leur lieu de fabrication jusqu'aux entrepôts (qui dépendent largement des coûts d'expédition et de fret, eux-mêmes largement

dépendants des coûts de carburant) peut également renchérir le coût des produits. Le coût des produits peut enfin être affecté par l'augmentation des salaires sur les marchés où sont fabriqués les produits (en Asie par exemple).

Les coûts de distribution et autres frais de logistiques du Groupe sont comptabilisés sous la rubrique « Autres charges opérationnelles » dans son compte de résultat consolidé. Une augmentation des coûts de transport des produits depuis ses entrepôts jusqu'à ses points de vente peut impacter les coûts du Groupe, notamment au regard de son modèle construit sur des faibles niveaux de stocks dans ses magasins et concessions. Le transport est assuré essentiellement par voie aérienne afin de permettre une meilleure réactivité.

Dans un souci de maintien de ses marges, le Groupe s'est attaché à mettre en œuvre une politique d'approvisionnement efficace. Combinée avec des prix de vente moyens relativement élevés par rapport au *mass market*, cela a permis au Groupe de réaliser des marges satisfaisantes au cours des trois dernières années. Néanmoins, d'autres fluctuations de prix ou évolutions de l'environnement concurrentiel pourraient limiter ou retarder la capacité du Groupe à répercuter à l'avenir tout ou partie de ses coûts supplémentaires à ses clients.

9.1.2.8 Les coûts variables et fixes

Comme les autres entreprises du secteur du prêt-à-porter et des accessoires, la base de coûts du Groupe est composée d'une combinaison de coûts variables et fixes. Les coûts variables comprennent la plupart des redevances de concession à payer aux grands magasins, les frais de transport et d'emballage, les taxes et certains frais de location (en particulier en Asie), les coûts de marketing et d'intéressement des salariés. Les coûts fixes comprennent principalement les loyers et les charges de personnel.

Les loyers sont parmi les coûts fixes les plus importants du Groupe. En France, son principal marché, les augmentations de loyer suivent un indice publié chaque trimestre par l'*Institut National de la Statistique et des Études Économiques* (INSEE) ; les loyers peuvent évoluer selon un indice similaire dans les autres pays. Le Groupe conserve toutefois une certaine souplesse en matière de loyers ; à titre d'exemple, les baux de ses magasins en France sont généralement signés pour neuf ans, avec possibilité pour le locataire de dénoncer le bail sans pénalité à la fin de chaque période de trois ans. Au Royaume-Uni, plusieurs baux du Groupe comportent une clause de rupture après cinq ans. En Asie, les baux sont généralement conclus pour une période de trois ans. Aux États-Unis, les baux sont conclus pour une période de dix ans mais avec possibilité de sous-location.

Les coûts de personnel comprennent les salaires du personnel qui travaille dans les points de vente du Groupe, ainsi qu'à son siège et dans ses fonctions centrales. La rémunération des salariés des points de vente comporte une composante variable qui est fonction du niveau des ventes réalisées. Le Groupe peut également contrôler les charges de personnel de ses points de vente en faisant varier le niveau des effectifs en prévision du nombre de clients. Toutefois, les charges de personnel du Groupe peuvent être affectées par les niveaux de salaires, notamment en cas de réajustement du salaire minimum en vigueur à l'échelle nationale ou locale.

En cas de baisse du chiffre d'affaires, le Groupe pourrait ne pas être en mesure de préserver ses marges en réduisant sa base de coûts dans un délai approprié, notamment concernant ses coûts fixes.

9.1.2.9 Les variations des taux de change

Le Groupe prépare ses états financiers en euros, mais une part de son chiffre d'affaires (34,8 % pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016) est réalisée dans des devises étrangères, notamment la livre sterling, le yuan chinois, le franc suisse et le dollar américain. Une partie du coût de ses ventes est également libellé en devises, notamment les achats libellés en dollars américains ou en yuans chinois auprès de ses fournisseurs en Asie. Le Groupe détient également certains actifs qui sont inscrits au bilan en devises.

En conséquence, les résultats du Groupe sont affectés par l'évolution des taux de change et le Groupe a donc mis en œuvre une stratégie de couverture prudente visant à réduire cette exposition (en moyenne 6 mois avant le début de la saison). Le Groupe estime en outre que son développement international lui offre une exposition plus équilibrée au dollar américain et au yuan chinois, son chiffre d'affaires réalisé aux États-Unis et en Chine continentale, libellé en devise locale, compensant en partie ses achats dans ces mêmes devises.

9.1.3 Principaux postes du compte de résultat

Les principaux postes du compte de résultat du Groupe, qui sont utilisés par la direction pour analyser ses résultats financiers consolidés, sont décrits ci-dessous :

Le *chiffre d'affaires* se compose du total des ventes de produits (ventes au détail et ventes réalisées par les partenaires, outlets et plateformes électroniques tierces) net des promotions, réductions, TVA et autres taxes sur les ventes, et avant déduction des redevances versées aux grands magasins et des commissions versées aux affiliés. Le chiffre d'affaires des points de vente Suite 341 (qui commercialisent des produits des trois marques du Groupe) est alloué selon la marque du produit vendu.

Les *commissions* se composent des redevances versées aux grands magasins et des commissions versées aux affiliés. Les redevances versées aux grands magasins sont principalement composées de paiements effectués dans le cadre des contrats de concession, qui sont essentiellement basés sur un pourcentage du chiffre d'affaires. Le coût d'utilisation de l'espace associé aux concessions du Groupe dans les grands magasins est inclus dans le montant des redevances. Les commissions payées aux affiliés sont déduites du produit des ventes qu'ils ont réalisées.

Le *chiffre d'affaires net de commissions* est constitué du chiffre d'affaires moins les commissions. Le chiffre d'affaires net de commissions est comptabilisé dans le compte de résultat lorsque les risques et avantages significatifs de la propriété sont transférés à l'acheteur.

Le *coût des ventes* est principalement composé du coût des marchandises vendues, qui constitue le principal poste de coûts du Groupe. Le coût des marchandises vendues couvre principalement le coût des matières premières, le coût de la main-d'œuvre des façonniers, l'achat des produits

finis ainsi que les droits de douane, les coûts de transport et de logistique pour les marchandises entrant. Le Groupe n'exploite pas et ne possède pas d'installations de fabrication et a par conséquent recours à des tiers indépendants pour la fabrication de ses produits. Le Groupe achète deux types de produits : les produits élaborés en travail à façon, pour lesquels il achète les tissus et sous-traite la fabrication à des tiers, et les produits finis, qu'il achète directement auprès de fabricants qui se chargent de l'achat des matières premières et du processus de production, à l'exception de la conception qui reste sous le contrôle du Groupe.

Les variations des stocks sont l'autre composante principale de ce poste. Le Groupe possède les stocks détenus dans ses magasins, ses concessions, ses *outlets* et les points de vente exploités par ses affiliés, depuis la date d'expédition du stock par le fabricant jusqu'à la date de vente du produit au client final.

En général, les achats et les variations de stocks sont, outre par le volume des marchandises achetées, impactés par les fluctuations des taux de change (en particulier l'évolution de la parité du dollar américain ou du yuan chinois par rapport à l'euro), ainsi que par la composition de son assortiment de produits.

La *marge brute* représente la somme du chiffre d'affaires net des commissions total réalisé par le Groupe, nette des coûts des ventes.

Les *autres produits opérationnels* sont essentiellement composés des dommages-intérêts octroyés au Groupe dans le cadre d'actions en contrefaçons.

Les *charges de personnel* se composent principalement des salaires et traitements. En outre, les charges de personnel comprennent les charges de sécurité sociale ainsi que les dépenses liées au mécanisme de participation aux bénéfices du Groupe. Les charges de personnel du Groupe concernent essentiellement le personnel employé dans ses magasins. Le personnel des concessions dans les grands magasins étant composé de salariés du Groupe (et non pas de salariés des grands magasins), les charges de personnel comprennent également le coût de ces salariés. Le coût des salariés des affiliés n'est pas inclus dans les charges de personnel.

Les autres charges de personnel concernent les salariés travaillant dans les secteurs de la gestion des produits, de l'approvisionnement et de la gestion de la chaîne d'approvisionnement, ainsi que les charges de personnel imputables aux fonctions centrales telles que le marketing, les ressources humaines, la finance et l'informatique. Le Groupe a mis en place des systèmes d'incitation au niveau des magasins, basés sur des objectifs de vente. Les salariés des fonctions centrales bénéficient de divers systèmes de primes.

Les *autres charges opérationnelles* couvrent principalement les loyers, les coûts de logistique et de commercialisation, ainsi que toute une gamme d'autres charges opérationnelles moins significatives. Les frais de location représentent le plus gros poste au sein des autres charges opérationnelles. Ils couvrent principalement les loyers de son réseau de magasins, ainsi que les frais de location relatifs à son siège social et à son centre de distribution. Le coût d'utilisation de l'espace associé à ses concessions dans les grands magasins fait partie du montant des redevances versées aux grands magasins, et ne sont donc pas comptabilisées en frais de location, mais sont déduites du chiffre d'affaires.

Les frais de marketing concernent principalement la communication et les campagnes publicitaires dans les magazines de mode.

Les frais de logistique se composent principalement des coûts liés au transport des marchandises vers les points de vente et les entrepôts. Le Groupe externalise une grande partie de ses coûts de transport à des prestataires tiers dédiés.

Enfin, les autres charges opérationnelles comprennent les frais bancaires liés au traitement des paiements dans les magasins (soit uniquement les frais bancaires relatifs à l'activité opérationnelle du Groupe et non pas liés à son financement), les frais de conseil (qui se composent principalement des frais légaux, de conseil et d'audit), les frais de gestion (relatifs, à un accord conclu avec KKR, jusqu'en octobre 2016, puis à un accord conclu avec Shandong Ruyi, principal actionnaire du Groupe), les frais de suivi, les frais de voyage et les frais d'informatique et de téléphone.

Les dotations aux amortissements et aux provisions sont composées de l'amortissement régulier du matériel (en particulier le mobilier, les installations et le matériel informatique dans les magasins et les entrepôts), ainsi que de la dépréciation des immobilisations incorporelles (principalement les licences informatiques). Les provisions se composent principalement des provisions sur actif circulant, des provisions pour risques, des provisions pour engagements de retraite et des provisions pour litiges.

Les *autres produits et charges* regroupent les éléments du compte de résultat qui, en raison de leur nature, de leur montant ou de leur fréquence, ne peuvent être considérés comme inhérents à l'activité récurrente du Groupe. Cette rubrique comprend notamment (i) les coûts encourus lors de l'acquisition de nouvelles entités, (ii) les provisions pour dépréciation des marques, des droits au bail et du *goodwill* et les éventuelles plus-values ou moins-values comptabilisées lors de la cession d'actifs immobilisés lorsqu'elles sont significatives, (iii) les coûts de restructuration, les dépenses engagées au titre de litiges, ou tout autre produit ou charge non récurrent, que le Groupe présente de manière distincte pour faciliter la compréhension de la performance opérationnelle courante et permettre au lecteur des comptes de disposer d'éléments utiles dans une approche prévisionnelle des résultats.

Les *produits et autres charges financières* comprennent les éléments financiers reconnus dans le bénéfice net ou la perte nette de l'exercice, y compris les intérêts à payer sur les frais financiers calculés par la méthode des intérêts effectifs (principalement les découverts sur compte courant et les financements à moyen-long terme), les gains et pertes de change, les gains et pertes sur instruments financiers dérivés, les dividendes reçus et la portion des frais financiers découlant de la comptabilisation des avantages pour le personnel (IAS 19).

L'*impôt sur le résultat* comprend les impôts exigibles et les impôts différés. L'impôt sur le résultat est comptabilisé en bénéfice net ou perte nette pour l'exercice, à moins qu'il soit déclenché par des transactions comptabilisées directement en capitaux propres. Dans ce cas, les impôts différés passifs correspondants sont également comptabilisés en capitaux propres.

L'impôt courant sur le bénéfice imposable pour l'exercice représente la charge d'impôt calculée à l'aide du taux d'imposition en vigueur à la date de référence et de tous les ajustements de l'impôt à payer calculés durant les exercices précédents.

Les passifs d'impôts différés traduisent l'impact des différences temporaires entre la valeur comptable des actifs et des dettes des sociétés consolidées et leur valeur fiscale respective à utiliser pour déterminer le futur bénéfice imposable.

9.1.4 Principaux indicateurs de performance

Le Groupe utilise des mesures financières et non financières clés pour analyser les performances de son activité. Les principaux indicateurs de performance utilisés comprennent le nombre de points de vente, la croissance sur une base comparable (« *like-for like* »), le chiffre d'affaires, l'EBITDA et la marge d'EBITDA.

Nombre de points de vente

Le nombre de points de vente du Groupe se compose du nombre total de points de vente ouverts à une date considérée, ce qui comprend (i) les points de vente exploités en propre (« *directly operated stores »*) qui incluent les succursales, les concessions dans les grands magasins, les magasins exploités par des affiliés, les *outlets* et les sites Internet, ainsi que (ii) les points de vente partenaires (« *partnered retail* »).

Le tableau ci-dessous présente la répartition par marque et zone géographique des points de vente du Groupe (incluant les partenaires), au titre des périodes suivantes :

(En nombre de points de vente, incluant les partenaires)	**Au 31 décembre 2016**	**Au 31 décembre 2015**	**Au 31 décembre 2014**	**Au 30 juin 2017**	**Au 30 juin 2016**
Marque					
Sandro	540	503	448	562	524
Maje	445	414	369	457	432
Claudie Pierlot	188	163	131	198	172
Suite 341[(1)]	50	38	31	50	48
Zone géographique					
France	479	464	437	479	479
EMEA	383	341	277	410	359
APAC	221	179	140	239	201
Amériques	140	134	125	139	137
Total des points de vente	**1 223**	**1 118**	**979**	**1 267**	***1 176***

(1) Le chiffre d'affaires des magasins Suite 341 (qui vendent les produits de trois marques du Groupe) est alloué à la marque correspondante aux produits vendus.

Au titre de la période de six mois close le 30 juin 2017, le nombre total de points de vente du Groupe a augmenté pour s'établir à 1 267, par rapport à 1 223 au 31 décembre 2016. Ce chiffre reflète l'ouverture nette de 44 points de vente, tous en dehors de la France, principalement dans la zone EMEA, essentiellement en Italie (où le Groupe compte désormais 26 points de vente), en Allemagne (où le Groupe compte désormais 42 points de vente), en Espagne (où le Groupe compte désormais 73 points de vente) et au Moyen Orient (où le Groupe compte désormais 33 points de vente), ainsi que dans la région APAC, principalement en Grande Chine, où le Groupe est désormais présent dans 17 villes et 104 points de vente. Au 30 juin 2017, dans ses autres marchés clés, le Groupe compte 68 points de vente au Royaume-Uni, 133 en Amérique du Nord, 98 en Corée du Sud et 26 en Australie. Au cours du premier semestre 2017, le Groupe a ouvert son premier point de vente détenu en propre à Taiwan pour Sandro et Maje. Sur les 1 267 points de vente au 30 juin 2017, 354 étaient des succursales, 489 des concessions, le reste étant composé d'affiliés, d'*outlets*, de sites Internet et de points de vente partenaires. Sur la période de douze mois close le 30 juin 2017, le Groupe a procédé à l'ouverture nette de 91 nouveaux points de vente (dont 68 points de vente détenus en propre).

Au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, le nombre total de points de vente du Groupe a augmenté pour s'établir à 1 223, par rapport à 1 118 au 31 décembre 2015. Ce chiffre reflète l'ouverture nette de 105 points de vente principalement en Espagne, en Allemagne, en Chine continentale et en Australie. Par ailleurs, le Groupe a ouvert ses premiers points de vente au Portugal en 2016. Sur les 1 223 points de vente au 31 décembre 2016, 350 étaient des succursales, 480 des concessions, le reste étant composé d'affiliés, d'*outlets*, de sites Internet et de points de vente partenaires.

Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, le nombre total de points de vente du Groupe a augmenté pour s'établir à 1 118, par rapport à 979 au 31 décembre 2014. Ce chiffre reflète l'ouverture nette de 139 points de vente, principalement au Royaume-Uni, en Espagne, en Grande Chine, en Corée du Sud et au Moyen Orient. Sur les 1 118 points de vente au 31 décembre 2015, 334 étaient des succursales, 437 des concessions, le reste étant composé d'affiliés, d'*outlets*, de sites Internet et de points de vente partenaires.

Au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014, le nombre total de points de vente du Groupe a augmenté pour s'établir à 979, par rapport à 890 au 31 décembre 2013. Ce chiffre reflète l'ouverture nette de 89 points de vente, principalement au Royaume-Uni, aux États-Unis et en Chine continentale. Sur les 979 points de vente au 31 décembre 2014, 306 étaient des succursales, 397 des concessions, le reste étant composé d'affiliés, d'*outlets*, de sites Internet et de points de vente partenaires.

Croissance du chiffre d'affaires sur une base comparable (« like-for-like »)

La croissance sur une base comparable correspond aux ventes *retail* réalisées à travers les points de vente détenus en propre sur une base comparable au cours d'une période donnée, par rapport à la même période de l'exercice précédent, le chiffre étant exprimé en pourcentage de variation entre les deux périodes. Le nombre de points de vente sur une base comparable pour une période donnée comprend tous les points de vente du Groupe ouverts au début de la période précédente et exclut les points de vente fermés pendant la période donnée, y compris les points de vente fermés pour rénovation pour une durée supérieure à un mois, ainsi que les points de

vente ayant changé d'activité (par exemple des points de vente Sandro passant d'un statut Femme à Homme ou à Mixte). Les croissances des ventes sur une base comparable sont présentées à taux de change constants (les ventes d'une année N et d'une année N-1 en devises sont converties au taux moyen N-1, tel que présenté dans les notes annexes aux comptes consolidés du Groupe au 31 décembre de l'année N considérée).

Le tableau suivant présente la croissance du chiffre d'affaires sur une base comparable du Groupe par segment, à taux de change constant[55].

	Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.	**Période de douze mois clos le 31 décembre 2016 SMCP S.A.S.**	**Exercice clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**
Croissance totale sur une base comparable	**6,8%**	**7,1%**	**11,0%**	**1,4%**

Au titre de la période de six mois close le 30 juin 2017, le chiffre d'affaires total sur une base comparable, à taux de change constant, a augmenté de 6,8 % par rapport à la même période pour 2016. Cette bonne performance reflète le succès des collections des marques du Groupe tant en France qu'à l'international. En France, le Groupe a continué à gagner des parts de marché dans un environnement pourtant difficile. Par ailleurs, sur ce marché, la performance du Groupe a été négativement impactée par le décalage des soldes d'été d'une semaine en 2017. À l'international, où le Groupe a généré 57,4% de son chiffre d'affaire sur la période de six mois close le 30 juin 2017, le Groupe a enregistré de très bonnes performances notamment dans ses marchés clés tels que le Royaume Uni, l'Espagne, l'Italie, les États-Unis ou encore la Chine continentale. Enfin, la performance du Groupe a été positivement impactée par le développement de ses ventes en ligne qui représentent 12,3 % du chiffre d'affaire du Groupe sur la période.

Au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, le chiffre d'affaires total sur une base comparable, à taux de change constant, a augmenté de 7,1 % et ce malgré une base de comparaison très élevée de 11,0 % pour 2015. Cette bonne performance a été tirée par l'ensemble des marques du Groupe et l'ensemble des zones géographiques. En France, où le Groupe a réalisé 46,4 % de son chiffre d'affaires, le Groupe a continué de gagner des parts de marché. À l'international, le Groupe a également enregistré de solides performances notamment dans ses marchés clés tels que l'Allemagne, les États-Unis ou encore la Chine continentale. Le Groupe a bénéficié à la fois d'une bonne performance de son réseau physique, mais aussi du très fort succès de ses sites Internet qui ont significativement contribué à la croissance sur une base comparable.

Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, le chiffre d'affaires total sur une base comparable, à taux de change constant, a augmenté de 11,0 % avec une croissance élevée sur l'ensemble des zones géographiques, tant à l'international qu'en France, et cela malgré l'impact

[55] Correspondant au taux de change retenu pour l'établissement des états financiers de la période précédente.

des attentats terroristes ayant frappé la ville de Paris en janvier et en novembre 2015. Le Groupe a enregistré une croissance sur une base comparable positive sur l'ensemble de ses ventes, avec une très forte accélération de la croissance du digital, conformément aux priorités du management.

Au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014, le chiffre d'affaires total sur une base comparable, à taux de change constant, a augmenté de 1,4 %. La croissance des ventes sur une base comparable a été affectée par les difficultés économiques survenues dans les marchés matures et par les mauvaises conditions météorologiques (voir le paragraphe 9.1.2.5 du présent document de base). Néanmoins, la marque Claudie Pierlot a réalisé de bonnes performances et la marque Sandro a affiché une forte résilience au titre de cette période. Les collections été et hiver de Maje, qui ne comportaient pas un grand nombre de produits d'entrée de gamme, mais essentiellement des produits pour des évènements à caractère festif, ont rencontré un succès moindre. Le Groupe a renforcé son processus de gestion des collections dès la préparation de la saison été 2015, aboutissant à une bonne performance en 2015.

Sur la période allant du 1er janvier 2014 au 31 décembre 2016, la moyenne des croissances de chiffre d'affaires total sur une base comparable, à taux de change constant, est de 6,5%. Sur cette même période, les croissances de chiffre d'affaires sur une base comparable à taux de change constant de l'ensemble des zones géographiques (France, Europe, Amérique du Nord et Asie) ont été positives et globalement en ligne avec la croissance du Groupe, à l'exception de l'Asie où la croissance comparable est nettement supérieure. De manière générale, sur cette période, le réseau physique et le digital ont été des leviers forts de la croissance comparable, le digital ayant enregistré une performance nettement supérieure à celle du réseau physique.

Chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires dégagé par les magasins Suite 341 (qui proposent les produits des trois marques du Groupe) est imputé à la marque des produits vendus.

Le tableau ci-dessous présente la répartition par marque et zone géographique du chiffre d'affaires du Groupe, pour les périodes suivantes :

(En milliers d'euros)	**Période de douze mois close le 31 décembre 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.**	**Exercice clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.**
Marque					
Sandro	375 823	328 339	262 639	217 062	177 451
Maje	312 936	271 907	186 871	167 914	153 217
Claudie Pierlot	97 528	75 135	58 901	53 895	46 520
Autres & holdings	0	0	198	0	0
Zone géographique					
France	364 838	334 719	297 385	186 923	185 776
EMEA	221 150	184 638	127 670	129 396	101 912
APAC	109 214	75 225	30 518	70 298	47 884
Amériques	91 083	80 799	53 036	52 254	41 618
Chiffre d'affaires total	**786 286**	**675 381**	**508 610**	**438 871**	**377 190**

Au titre de la période de six mois close le 30 juin 2017, le chiffre d'affaires total a augmenté de 61,7 millions d'euros, soit 16,4%, passant de 377,2 millions d'euros au titre de la période de six mois close le 30 juin 2016 à 438,9 millions d'euros au titre de la période de six mois close le 30 juin 2017. Cette croissance est le résultat de la poursuite de l'expansion du Groupe, avec l'ouverture nette de 44 nouveaux points de vente sur la période (soit 91 nouveaux points de vente depuis le 30 juin 2016), et du succès des collections des trois marques dans l'ensemble des zones géographiques. La marque Sandro a été le principal contributeur de la croissance avec un chiffre d'affaires en hausse de 39,6 millions d'euros (22,3 %)[56]. Cette solide performance reflète une très bonne performance des collections femmes et hommes de la marque Sandro, la poursuite de l'expansion de son réseau avec l'ouverture nette de 22 nouveaux points de vente sur la période (soit 38 nouveaux points de vente depuis le 30 juin 2016), notamment en Chine continentale et la performance des ventes en ligne, dont la croissance est la plus forte au sein des trois marques du Groupe. La marque Maje a enregistré une croissance de son chiffre

[56] Au titre de la période de six mois close le 30 juin 2017, la marque Sandro a réalisé 39 % de son chiffre d'affaires en France, 29 % au sein de la zone EMEA, 18 % au sein de la zone APAC et 14 % au sein de la zone Amériques. Au titre de la même période, 49 % de son chiffre d'affaires a été réalisé par les ventes des succursales (y compris des affiliés et des *outlets*), 36 % par les ventes des concessions, 10 % par les ventes réalisées sur Internet et 6 % par les ventes des partenaires (excluant les ventes Internet).

d'affaires de 14,7 millions d'euros (9,6 %)[57]. La marque a ouvert 12 nouveaux points de vente sur la période (soit 25 nouveaux points de vente depuis le 30 juin 2016). Quant à Claudie Pierlot, son chiffre d'affaires a augmenté de 7,4 millions d'euros représentant une croissance de 15,9 %[58]. Cette forte croissance reflète la désirabilité de la marque ainsi que le développement de sa notoriété en France et à l'international. La marque Claudie Pierlot a ouvert 10 nouveaux points de vente sur la période (soit 26 nouveaux points de vente depuis le 30 juin 2016). S'agissant des zones géographiques couvertes, le chiffre d'affaires de la France a augmenté de 1,1 million d'euros, soit une croissance de 0,6 %. La performance du Groupe sur ce marché a été négativement impactée par le décalage du calendrier des soldes d'été, en 2017, d'une semaine. Cette performance est satisfaisante pour le Groupe notamment au regard du contexte économique morose en France. La zone EMEA a été le premier contributeur de la croissance avec un chiffre d'affaires en hausse de 27,5 millions d'euros, soit une croissance de 27,0 %. Cette performance a été tirée par les marchés clés du Groupe, notamment le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Italie et l'Allemagne, où le Groupe enregistre une très bonne performance. Le Groupe a poursuivi son expansion dans ses marchés clés dans la zone EMEA avec 27 nouveaux points de vente sur la période (soit 51 nouveaux points de vente depuis le 30 juin 2016), principalement en Italie, en Espagne, en Allemagne et au Moyen Orient. Le deuxième contributeur à la croissance du Groupe a été la zone APAC avec un chiffre d'affaires en hausse de 22,4 millions d'euros, soit une croissance de 46,8 %. Cette très bonne performance reflète la notoriété grandissante des marques du Groupe dans cette zone géographique, notamment sur le marché chinois et la poursuite du développement de son réseau. Ainsi, le Groupe a ouvert 18 nouveaux points de vente sur la période (soit 38 nouveaux points de vente depuis le 30 juin 2016) supplémentaires dans la zone APAC (essentiellement en Grande Chine où le Groupe est désormais présent dans 17 villes). Enfin, le chiffre d'affaires de la zone Amériques a progressé de 10,6 millions d'euros, soit une croissance de 25,6 %. Cette croissance très significative a été tirée par l'attractivité des marques du Groupe outre-Atlantique et la forte performance de son réseau dans un contexte de marché pourtant difficile.

Au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, le chiffre d'affaires total a augmenté de 110,9 millions d'euros, soit 16,4%, passant de 675,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 786,3 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Cette croissance est le résultat de la poursuite de l'expansion du Groupe avec l'ouverture de 105 nouveaux points de vente au cours de l'année 2016, et du succès des collections des trois marques dans l'ensemble des zones géographiques. Cette croissance a néanmoins été impactée par un effet de change défavorable, principalement sur la livre sterling. La marque Sandro a été le principal contributeur de la croissance avec un

---

[57] Au titre de la période de six mois close le 30 juin 2017, la marque Maje a réalisé 38% de son chiffre d'affaires en France, 32 % au sein de la zone EMEA, 18 % au sein de la zone APAC et 13 % au sein de la zone Amériques. Au titre de la même période, 47 % de son chiffre d'affaires a été réalisé par les ventes des succursales (y compris des affiliés et des *outlets*), 33 % par les ventes des concessions, 14 % par les ventes réalisées sur Internet et 6 % par les ventes des partenaires (excluant les ventes Internet).

[58] Au titre de la période de six mois close le 30 juin 2017, la marque Claudie Pierlot a réalisé 70% de son chiffre d'affaires en France, 26 % au sein de la zone EMEA et 4 % au sein de la zone APAC. Au titre de la même période, 41 % de son chiffre d'affaires a été réalisé par les ventes des succursales (y compris des affiliés et des *outlets*), 40 % par les ventes des concessions, 17 % par les ventes réalisées sur Internet et 3 % par les ventes des partenaires (excluant les ventes Internet).

chiffre d'affaires en hausse de 47,5 millions d'euros (14,5 %)[59]. Cette performance reflète le succès des collections de la marque Sandro ainsi que la poursuite de l'expansion de son réseau avec l'ouverture de 37 nouveaux points de vente. La marque Maje a enregistré une croissance de son chiffre d'affaires de 41,0 millions d'euros (15,1 %)[60]. Au cours de l'année 2016, la marque a ouvert 31 nouveaux points de vente. Quant à Claudie Pierlot, son chiffre d'affaires a augmenté de 22,4 millions d'euros représentant une croissance de 29,8 %[61]. Cette excellente performance reflète le succès grandissant de la marque la plus récente du portefeuille du Groupe. Au cours de l'année 2016, Claudie Pierlot a ouvert 25 nouveaux points de vente. S'agissant des zones géographiques couvertes, le chiffre d'affaires de la France a augmenté de 30,1 millions d'euros, soit une croissance de 9 %. Cette très bonne performance s'inscrit dans un environnement de stagnation économique où le Groupe a néanmoins continué de gagner des parts de marché. Le Groupe y a ouvert, sur la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, 15 nouveaux points de vente. La zone EMEA a été le premier contributeur de la croissance avec un chiffre d'affaires en hausse de 36,5 millions d'euros, soit une croissance de 19,8 %. Cette performance a été tirée par les marchés clés du Groupe, notamment le Royaume-Uni, l'Allemagne et l'Espagne, où le Groupe enregistre une très bonne performance. Le Royaume-Uni a connu une croissance dynamique à taux de change constant mais celle-ci a été négativement impactée par la dépréciation de la livre sterling, dans le cadre du vote sur le *Brexit*, qui a influé sur la conversion du chiffre d'affaires en euros. La forte baisse de la livre sterling a néanmoins profité au tourisme international au Royaume-Uni et donc au trafic dans les magasins londoniens du Groupe. En parallèle, le Groupe a poursuivi son expansion en Europe avec 42 nouveaux points de vente, dont 6 au Portugal, où le Groupe a implanté ses premiers magasins en 2016. La zone APAC a été le deuxième contributeur à la croissance du Groupe avec un chiffre d'affaires en hausse de 34,0 millions d'euros, soit une croissance de 45,2 %. Ces résultats confirment les opportunités du marché asiatique où les marques du Groupe sont très attractives, notamment sur le marché chinois. Au cours de cette période, le Groupe a ouvert 42 points de vente supplémentaires en Asie dont 31 en propre. Enfin, le chiffre d'affaires de la zone Amériques a progressé de 10,3 millions d'euros, soit une croissance de 12,7 %. Cette bonne performance reflète le succès des marques du Groupe outre-Atlantique, avec l'ouverture de 6 points de vente supplémentaires et notamment les deux premières succursales du Groupe au Canada.

---

[59] Au titre de la période close le 31 décembre 2016, la marque Sandro a réalisé 44 % de son chiffre d'affaires en France, 28 % au sein de la zone EMEA, 14 % au sein de la zone APAC et 14 % au sein de la zone Amériques. Au titre de la même période, 49 % de son chiffre d'affaires a été réalisé par les ventes des succursales (y compris des affiliés et des *outlets*), 38 % par les ventes des concessions, 8 % par les ventes réalisées sur Internet et 6 % par les ventes des partenaires (excluant les ventes Internet).

[60] Au titre de la période close le 31 décembre 2016, la marque Maje a réalisé 41 % de son chiffre d'affaires en France, 30 % au sein de la zone EMEA, 17 % au sein de la zone APAC et 12 % au sein de la zone Amériques. Au titre de la même période, 47 % de son chiffre d'affaires a été réalisé par les ventes des succursales (y compris des affiliés et des *outlets*), 35 % par les ventes des concessions, 11 % par les ventes réalisées sur Internet et 6 % par les ventes des partenaires (excluant les ventes Internet).

[61] Au titre de la période close le 31 décembre 2016, la marque Claudie Pierlot a réalisé 73 % de son chiffre d'affaires en France, 23 % au sein de la zone EMEA et 4 % au sein de la zone APAC. Au titre de la même période, 43 % de son chiffre d'affaires a été réalisé par les ventes des succursales (y compris des affiliés et des *outlets*), 41 % par les ventes des concessions, 12 % par les ventes réalisées sur Internet et 3 % par les ventes des partenaires (excluant les ventes Internet).

Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, le chiffre d'affaires total a augmenté de 166,8 millions d'euros, soit 32,8 %, passant de 508,6 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 675,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015. Cette performance a été tirée par le succès de l'expansion du réseau du Groupe à l'international, la forte attractivité des collections du Groupe et un impact de change favorable sur la période. La marque Sandro a enregistré une progression de son chiffre d'affaires de 65,7 millions d'euros (25,0 %), portée par le succès des collections et l'ouverture de 55 points de vente (incluant les partenariats). La marque Maje a été le principal contributeur de la croissance, avec un chiffre d'affaires en hausse de 85,0 millions d'euros (45,5 %). Cette performance reflète l'attractivité croissante des collections de Maje ainsi que l'ouverture de 45 points de vente (incluant les partenariats). Quant à Claudie Pierlot, son chiffre d'affaires a progressé de 16,2 millions d'euros (27,6 %) confirmant la désirabilité des collections de cette marque, la plus récente du Groupe. La marque a ouvert 32 points de vente supplémentaires (incluant les partenariats) en 2015. S'agissant des zones géographiques couvertes, le chiffre d'affaires de la France a progressé de 37,3 millions d'euros (12,6 %) notamment tirée par la forte progression du digital et l'ouverture de 27 points de vente supplémentaires (incluant les partenariats). Le chiffre d'affaires de la zone EMEA a progressé de 57,0 millions d'euros (44,6 %). Cette performance est tirée par les marchés clés où les marques du Groupe continuent d'attirer les clients (notamment l'Espagne, la Suisse, l'Allemagne et le Royaume-Uni), et par les marchés d'implantation récents comme l'Italie. En 2015, le Groupe y a ouvert 64 points de vente supplémentaires (incluant les partenariats), principalement en Espagne, au Royaume-Uni, aux Pays-Bas et en Italie. La zone APAC a été un contributeur important avec un chiffre d'affaires en hausse de 44,7 millions d'euros (146,5 %) confirmant ainsi la forte attractivité des marques du Groupe sur le marché chinois. Cette croissance a été portée par l'ouverture de 39 points de vente supplémentaires (incluant les partenariats) et par un effet de change favorable. Le chiffre d'affaires de la zone Amériques a progressé de 27,8 millions d'euros (52,3 %), tiré par le succès des collections du Groupe, l'ouverture de 9 points de vente supplémentaires (incluant les partenariats) et un effet de change favorable.

EBITDA et marge d'EBITDA

L'EBITDA est défini par le Groupe comme étant le résultat opérationnel courant augmenté des dotations aux amortissements et provisions. L'EBITDA n'est pas une mesure comptable standard répondant à une définition unanimement admise. Il ne doit pas être considéré comme un substitut du résultat opérationnel, du bénéfice net, du flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles, ni comme un indicateur de liquidité. D'autres sociétés peuvent calculer l'EBITDA en suivant une définition différente de celle utilisée par le Groupe.

La marge d'EBITDA correspond à l'EBITDA divisé par le chiffre d'affaires.

Le tableau ci-dessous présente le calcul de l'EBITDA du Groupe pour les périodes suivantes :

En millions d'euros	**Période de douze mois close le 31 décembre 2016 *pro forma*[62] SMCP S.A.S.**	**Exercice clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma*[63] SMCP S.A.S.**
Chiffre d'affaires	786,3	675,4	508,6	438,9	377,2
Commissions	(105,2)	(94,3)	(74,6)	(55,8)	(50,7)
Chiffre d'affaires net de commissions	**681,1**	**581,1**	**434,1**	**383,1**	**326,5**
Coût des ventes	(185,7)	(160,3)	(117,7)	(104,1)	(92,3)
Marge brute[64]	**495,4**	**420,8**	**316,4**	**279,0**	**234,2**
Autres produits opérationnels	4,3	2,1	7,1	1,0	1,8
Charges de personnel	(166,9)	(147,3)	(118,3)	(91,4)	(79,6)
Autres charges opérationnelles	(203,2)	(169,1)	(131,4)	(115,5)	(95,3)
EBITDA	**129,6**	**106,5**	**73,8**	**73,1**	**61,1**

Le tableau ci-dessous présente l'EBITDA du Groupe et sa marge d'EBITDA pour les périodes suivantes :

(En millions d'euros)	**Période de douze mois close le 31 décembre 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.**	**Exercice clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.**
EBITDA	129,6	106,5	73,8	73,1	61,1
Marge d'EBITDA	16,5%	15,8%	14,5%	16,7%	16,2%

62 Données *pro forma*, comme si l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi était intervenue le 1er janvier 2016.

63 Données *pro forma*, comme si l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi était intervenue le 1er janvier 2016.

64 La marge brute correspond au chiffre d'affaires après déduction du coût des ventes et des commissions versées aux grands magasins et affiliés.

9.1.5 Autres indicateurs

***Marge brute de gestion et marge* retail**

La marge brute de gestion correspond au chiffre d'affaires après déduction des remises et du coût des ventes uniquement. La marge brute comptable, quant à elle, correspond au chiffre d'affaires après déduction des remises, du coût des ventes et des commissions versées aux grands magasins et aux affiliés.

La marge brute de gestion du Groupe est passée de 286 millions d'euros pour la période de six mois close le 30 juin 2016 à 335 millions d'euros pour la période de six mois close le 30 juin 2017. En pourcentage du chiffre d'affaire, elle a légèrement augmenté, passant de 75,8% à 76,3%.

La marge brute de gestion du Groupe est passée de 394 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014 et de 513 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 603 millions d'euros pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. La marge brute de gestion a ainsi représenté 77,5% du chiffre d'affaires pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014, 75,9% du chiffre d'affaires pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, et 76,6% du chiffre d'affaires pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Le niveau élevé du taux de marge brute de gestion du Groupe reflète son modèle de distribution reposant essentiellement sur un réseau de points de vente détenus en propre.

La marge *retail* correspond à la marge brute de gestion après déduction des coûts directs des points de ventes tels que les loyers, frais de personnels, commissions versées aux grands magasins et autres frais directs d'exploitation.

Au 31 décembre 2016, la marge *retail* du Groupe s'est élèvée à environ 36% en France et s'est trouvée à un niveau similaire à l'international. La marge *retail* de la zone APAC est la plus importante en raison d'un niveau de marge brute de gestion et de productivité commerciale supérieur aux autres zones géographiques, mais également grâce à des charges d'exploitation plus faibles. La marge *retail* des succursales, des affiliés et des *outlets* du Groupe est comprise entre 35% et 40% de leur chiffre d'affaires, alors qu'elle s'établit entre 25% et 35% du chiffre d'affaires pour les concessions et à plus de 45% du chiffre d'affaires pour les plateformes électroniques, faisant du digital le canal de vente le plus rentable du Groupe.

La marge *retail* du Groupe est passée de 136 millions d'euros environ pour la période de six mois close le 30 juin 2016 à 160 millions d'euros environ pour la période de six mois close le 30 juin 2017, soit une progression de 17,5%. En pourcentage du chiffre d'affaires, la marge *retail* est passée de 36,0% pour la période de six mois close le 30 juin 2016 à 36,4% pour la période de six mois close le 30 juin 2017, reflétant notamment la progression des ventes en ligne et la part du chiffre d'affaires réalisé en Grande Chine, qui constituent les segments les plus rentables du Groupe.

La marge *retail* du Groupe est passée de 183 millions d'euros environ pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014 et de 240 millions d'euros environ pour l'exercice clos le 31

décembre 2015 à 288 millions d'euros environ pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. La marge *retail* a représenté 36,0% du chiffre d'affaires pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014, 35,5% du chiffre d'affaires pour la période de douze mois close le 31 décembre 2015 et 36,6% du chiffre d'affaires pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. La progression de la marge *retail* en pourcentage du chiffre d'affaires entre la période de douze mois close le 31 décembre 2014 et la période de douze mois close le 31 décembre 2016 est portée par le développement à l'international, où la rentabilité du Groupe continue de croître, et par l'augmentation du chiffre d'affaires digital du Groupe.

La marge brute de gestion correspond à la marge *retail* avant prise en compte des coûts directs des points de vente tels que les loyers, frais de personnels, commissions versées aux grands magasins et autres frais directs d'exploitation.

Le tableau suivant présente le rapprochement de la marge brute de gestion et de la marge *retail* avec la marge brute comptable telle qu'incluse dans les états financiers du Groupe au cours des trois derniers exercices :

En milliers d'euros	**Période de douze mois close le 31 décembre 2016 *pro forma*[65] SMCP S.A.S.**	**Exercice clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma*[66] SMCP S.A.S.**
Marge brute comptable	**495 407**	**420 844**	**316 359**	**278 987**	**234 217**
Retraitement des commissions et autres ajustements	107 118	91 707	77 750	56 089	51 560
Marge brute de gestion	**602 525**	**512 550**	**394 109**	**335 076**	**285 777**
Coûts directs des points de vente	(314 914)	(272 594)	(211 243)	(175 456)	(149 945)
Marge *retail*	**287 611**	**239 957**	**182 866**	**159 620**	**135 832**

Dépenses générales, administratives et de vente

Les dépenses générales, administratives et de vente sont les dépenses effectuées au niveau corporate / frais centraux et non allouées à un point de vente ou à un partenaire. Ces éléments doivent être ajoutés à la marge *retail* pour obtenir l'EBITDA.

Les dépenses générales, administratives et de vente effectuées par le Groupe au niveau central se sont élevées à environ 86,5 millions d'euros pour la période de six mois close le 30 juin

---

65 Données *pro forma*, comme si l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi était intervenue le 1er janvier 2016.

66 Données *pro forma*, comme si l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi était intervenue le 1er janvier 2016.

2017, contre 74,7 millions d'euros pour la période de six mois close le 30 juin 2016. En pourcentage des ventes, ces dépenses ont légèrement diminuées passant de 19,8% à 19,7%.Les dépenses générales, administratives et de vente effectuées par le Groupe au niveau central se sont élevées à environ 158,0 millions d'euros pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, 133,4 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 et 109,1 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014. La moyenne des croissances annuelles des dépenses du Groupe entre la période de douze mois close le 31 décembre 2014 et la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016 est de 20,4 %. En pourcentage des ventes, ces dépenses ont diminué et se sont élevées à 20,1 % au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, contre 21,3 % au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2014. Au cours de la période de 24 mois close le 31 décembre 2014, le Groupe a en effet effectué des investissements importants dans sa structure afin de soutenir sa croissance. Depuis, le Groupe a continué d'investir tout en bénéficiant d'un levier opérationnel lui permettant de réduire ses dépenses en pourcentage du chiffre d'affaires. Le Groupe a notamment continué d'investir en marketing afin d'accroître la visibilité de ses marques à l'international et en ligne.

9.2 Analyse des résultats pour la période de six mois close le 30 juin 2017 et pour la période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma*

Dans le présent paragraphe, sauf mention contraire, les données au 30 juin 2016 sont extraites des informations financières *pro forma* de la Société pour la période de six mois close le 30 juin 2016.

COMPTE DE RÉSULTAT *(en millions d'euros)*	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S**	**Période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma*[67] SMCP S.A.S**
Chiffre d'affaires	438,9	377,2
Commissions	(55,8)	(50,7)
Chiffre d'affaires net de commissions	**383,1**	**326,5**
Coût des ventes	(104,1)	(92,3)
Marge brute[68]	279,0	234,2
Autres produits opérationnels	1,0	1,8
Charges de personnel	(91,4)	(79,6)
Autres charges opérationnelles	(115,5)	(95,3)
Dotations aux amortissements et aux provisions	(17,8)	(19,9)
Résultat opérationnel courant	**55,3**	**41,3**
Autres produits	2,3	1,1
Autres charges	(15,4)	(26,6)
Résultat opérationnel	**42,3**	**15,8**
Produits financiers	0,2	1,3
Coût de l'endettement financier net	(29,9)	(49,6)
Autres charges financières	(0,7)	(0,6)
Résultat financier	**(30,4)**	**(49,0)**
Résultat avant impôt	**11,9**	**(33,2)**
Impôt sur le résultat	(10,7)	7,0
Résultat net	**1,1**	**(26,2)**
Revenant aux actionnaires de la Société	1,1	**(26,2)**
Revenant aux participations ne donnant pas le contrôle	-	-
Résultat net – part du Groupe	**1,1**	**(26,2)**

[67] Données *pro forma*, comme si l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi était intervenue le 1er janvier 2016.

[68] La marge brute correspond au chiffre d'affaires après déduction du coût des ventes et des commissions versées aux grands magasins et affiliés.

Informations financières *pro forma* ajustées[69] sélectionnées

(en millions d'euros)	**Résultat opérationnel**	**Résultat financier**	**Résultat avant impôt**	**Résultat net**
Période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma* ajusté SMCP S.A.S.	39,7	(27,4)	12,4	4,8

9.2.1 Chiffre d'affaires net de commissions

Le chiffre d'affaires net de commissions a augmenté de 17,3%, passant de 326,5 millions d'euros au titre de la période de six mois close le 30 juin 2016 à 383,1 millions d'euros au titre de la Période de six mois close le 30 juin 2017. Cette augmentation reflète notamment l'excellente performance de la marque Sandro, ainsi que les très bonnes performances des marques Maje et Claudie Pierlot. Au cours de cette période, le Groupe a poursuivi sa stratégie de développement à l'international, permettant aux marques du Groupe de réaliser une forte croissance de leur chiffre d'affaires en dehors de France.

Le tableau ci-dessous présente la répartition du chiffre d'affaires net de commissions du Groupe par marque et par zone géographique pour la période de six mois close le 30 juin 2017 et pour la période de six mois close le 30 juin 2016.

(En milliers d'euros)	**Période de six mois close le 30 juin 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.**	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**
Marque		
Sandro	154 052	190 076
Maje	132 901	147 152
Claudie Pierlot	39 561	45 846
Autres & Holdings	-	-
Zone géographique		
France	157 531	159 029
EMEA	86 846	110 671
APAC	45 581	66 051
Amériques	36 557	47 323

[69] Données *pro forma* ajustées des charges qui ne sont pas appelées à avoir une incidence prolongée sur les comptes de la Société liées à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi et à son refinancement concomitant (voir note 7 des états financiers *pro forma* pour la période de six mois close le 30 juin 2016, inclus au paragraphe 20.1.2 du présent document de base).

9.2.1.1 *Chiffre d'affaires net de commissions par marque*

Sandro

Le chiffre d'affaires net de commissions de la marque *Sandro* a augmenté de 23,4%, passant de 154,1 millions d'euros au titre de la période de six mois close le 30 juin 2016 à 190,1 millions d'euros au titre de la période de six mois close le 30 juin 2017. Cette croissance reflète une excellente performance des collections du Groupe en France, malgré le décalage du calendrier des soldes d'été. Elle résulte également d'une très forte progression des ventes en ligne et à l'international, où la marque poursuit son expansion. Au cours de la période de six mois close le 30 juin 2017, le Groupe a ouvert 22 nouveaux points de vente de la marque Sandro, concentrés sur ses marchés stratégiques avec notamment l'ouverture de 7 points de vente en Grande Chine, 4 en Italie et 2 en Espagne. Ces 22 ouvertures nettes portent à 38 le nombre total d'ouvertures de points de vente de la marque sur la période de douze mois close au 30 juin 2017.

Maje

Le chiffre d'affaires net de commissions de la marque *Maje* a augmenté de 10,7%, passant de 132,9 millions d'euros au titre de la période de six mois close le 30 juin 2016 à 147,2 millions d'euros au titre de la période de six mois close le 30 juin 2017. Cette bonne performance, s'inscrivant sur une base de comparaison élevée, est tirée à la fois par la croissance du volume des produits vendus par les points de ventes existants et par la poursuite du développement du réseau de la marque Maje. Au cours de la période de six mois close le 30 juin 2017, le Groupe a ouvert 12 nouveaux points de vente de la marque Maje, tous à l'international, dont 4 en Chine continentale, 4 au Moyen Orient et 2 en Italie. Ces 12 ouvertures nettes portent à 25 le nombre total d'ouvertures de points de vente de la marque sur la période de douze mois close le 30 juin 2017.

Claudie Pierlot

Le chiffre d'affaires net de commissions de la marque *Claudie Pierlot* a augmenté de 15,9%, passant de 39,6 millions d'euros au titre de la période de six mois close le 30 juin 2016 à 45,8 millions d'euros au titre de la période de six mois close le 30 juin 2017. Cette augmentation illustre le succès grandissant de la marque Claudie Pierlot, tant en France qu'à l'international. Au cours de la période de six mois close le 30 juin 2017, la marque Claudie Pierlot a ouvert 10 nouveaux points de vente, essentiellement dans les marchés clés du Groupe en Europe que sont, l'Italie, l'Espagne ou encore l'Allemagne. Ces 10 ouvertures nettes portent à 26 le nombre total d'ouvertures de points de vente de la marque sur la période de douze mois close le 30 juin 2017.

9.2.1.2 *Chiffre d'affaires net de commissions par zone géographique*

France

Le chiffre d'affaires net de commissions du segment *France* a augmenté de 1,0%, passant de 157,5 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 159,0 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. La performance du Groupe en France, à l'instar des autres acteurs du marché du prêt-à-porter et des accessoires, a été impactée

négativement par le décalage des soldes d'été qui, en 2017, ont démarré une semaine plus tard que les années précédentes. Toutefois, dans un contexte de conjoncture économique morose, le Groupe a continué de gagner des parts de marché. Au cours de la période de six mois close au 30 juin 2017, le Groupe n'a ouvert aucun point de vente en France, se concentrant sur son expansion à l'international.

EMEA

Le chiffre d'affaires net de commissions du segment *EMEA* a augmenté de 27,4 %, passant de 86,8 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 110,7 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. Cette croissance a notamment été tirée par les marchés clés du Groupe, que sont le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Italie et l'Allemagne. Les excellentes performances de ces marchés reflètent à la fois le développement de la notoriété des marques du Groupe dans ces marchés, ainsi que la poursuite de l'expansion de son réseau de points de vente.

Au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017, le Groupe a ouvert 27 nouveaux points de vente dont 8 en Italie, 9 au Moyen Orient, 3 en Espagne et 2 en Allemagne. Ces 27 ouvertures nettes portent à 51 le nombre total d'ouvertures de points de vente par le Groupe dans cette zone sur la période de douze mois close au 30 juin 2017.

APAC

Le chiffre d'affaires net de commissions du segment *APAC* a augmenté de 44,9 %, passant de 45,6 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 66,1 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. Cette croissance démontre le fort potentiel des marques du Groupe dans cette région et notamment en Grande Chine. Au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017, le Groupe a ouvert 18 nouveaux points de vente dans la région APAC, dont 12 en Grande Chine où le Groupe est désormais présent dans 17 villes. Ces 18 ouvertures nettes portent à 38 le nombre total d'ouvertures de points de vente par le Groupe dans cette zone sur la période de douze mois close au 30 juin 2017.

Amériques

Le chiffre d'affaires net de commissions du segment *Amériques* a augmenté de 29,4%, passant de 36,6 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 47,3 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. Cette très bonne performance illustre le succès des marques du Groupe outre-Atlantique, avec un montant limité de nouveaux points de vente et dans un marché du prêt-à-porter et des accessoires plutôt morose.

9.2.2 Coût des ventes

Le coût des ventes a augmenté de 12,8%, passant de 92,3 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 104,1 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. Le coût des ventes en pourcentage du chiffre d'affaires a baissé, passant de 24,5% au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 23,7% au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017, impacté, d'une part par le décalage du calendrier des soldes

en France, et d'autre part par le développement à l'international et notamment en dehors de la zone Euro, où les produits sont vendus à un prix plus important.

9.2.3 Marge brute[70]

La marge brute a augmenté de 19,1%, passant de 234,2 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 279,0 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. En part du chiffre d'affaires net de commissions, la marge brute du Groupe a légèrement progressé, s'établissant à 72,8% au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017, contre 71,7% au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016, reflétant la baisse du coût des ventes en pourcentage du chiffre d'affaires net de commissions.

9.2.4 Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 14,9 %, passant de 79,6 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 91,4 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. Cette augmentation reflète notamment la poursuite du développement du Groupe et l'ouverture de nouveaux points de vente. En pourcentage du chiffre d'affaires, les charges de personnel ont diminué passant de 21,1% pour la période de six mois close au 30 juin 2016, à 20,8% pour la période de six mois close au 30 juin 2017.

9.2.5 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles ont augmenté de 21,2%, passant de 95,3 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 115,5 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. Cette croissance reflète principalement l'augmentation des charges locatives du Groupe du fait de son développement à l'international et de l'ouverture d'un nouveau siège social à Paris pour la marque Sandro.

9.2.6 Dotations aux amortissements et aux provisions.

La charge d'amortissement et de provision a diminué de 10,5%, passant de 19,9 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 17,8 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

9.2.7 Résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel courant a augmenté de 34,0 %, passant de 41,3 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 55,3 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

---

[70] La marge brute correspond au chiffre d'affaires après déduction du coût des ventes et des commissions versées aux grands magasins et affiliés.

9.2.8 EBITDA

L'EBITDA au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 s'établit à 61,1 millions d'euros contre 73,1 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017, soit une hausse de 19,5 %.

La marge d'EBITDA a augmenté, passant de 16,2 % au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 16,7 % au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. Cette hausse s'explique principalement par la poursuite du développement du Groupe sur la région APAC et le digital, qui constituent respectivement la région et le canal de vente les plus profitables du Groupe. Ceci permet au Groupe d'améliorer sa marge *retail*.

Le tableau ci-dessous présente la répartition de l'EBITDA et de la marge d'EBITDA du Groupe par marque pour la période de six mois close au 30 juin 2017 et pour la période de six mois close au 30 juin 2016.

	Marques				**Total**
(En milliers d'euros)	*Sandro*	*Maje*	*Claudie Pierlot*	*Autres & Holdings*	
Période de six mois close au 30 juin 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.					
EBITDA	28 568	27 398	5 571	(389)	**61 147**
Marge d'EBITDA	16,1 %	17,9 %	12,0%	-	**16,2 %**
Période de six mois close au 30 juin 2017 SMCP S.A.S.					
EBITDA	38 721	29 059	6 256	(955)	**73 081**
Marge d'EBITDA	17,8 %	17,3 %	11,6 %	-	**16,7 %**

Sandro

L'EBITDA de la marque *Sandro* a augmenté de 35,5 %, passant de 28,6 millions au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 38,7 millions au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

La marge d'EBITDA de la marque est passée de 16,1 % au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 17,8 % au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. La très forte progression du chiffre d'affaire a permis à la marque Sandro de mieux absorber les coûts fixes, notamment les charges de personnel ou les charges locatives. L'amélioration de la marge d'EBITDA reflète également la forte progression des ventes en ligne, qui ont impactées positivement la marge *retail* de la marque (à fin 2016, la contribution des ventes en ligne au chiffre d'affaires de la marque Sandro était la plus faible des trois marques).

Maje

L'EBITDA de la marque *Maje* a augmenté de 6,1 %, passant de 27,4 millions au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 29,1 millions au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

La marge d'EBITDA de la marque a légèrement diminué, passant de 17,9 % au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 17,3% au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. La légère baisse de la marge d'EBITDA reflète principalement l'augmentation des charges locatives de la marque Maje du fait du démarrage de nouvelles succursales dans des emplacements prestigieux, tels que la via Frattina à Rome ou les Champs Elysées à Paris.

Claudie Pierlot

L'EBITDA de la marque *Claudie Pierlot* a augmenté de 12,3 %, passant de 5,6 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 6,3 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

La marge d'EBITDA de la marque est passée de 12,0 % au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 11,6 % au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. La légère baisse de la rentabilité de la marque s'explique essentiellement par la progression des dépenses marketing, afin de développer la notoriété de la marque à l'étranger.

9.2.9 Autres produits et charges

Les autres produits et charges sont passés d'une charge nette de 25,5 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à une charge nette de 13,0 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017, soit une diminution de 12,5 millions d'euros. Au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017, les autres produits et charges comprennent notamment les coûts liés aux actions gratuites, émises à titre exceptionnel par le Groupe au profit de certains cadres dirigeants pour un montant de 7,2 millions d'euros, ainsi que l'impact des charges relatives au projet d'introduction en bourse du Groupe. Au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016, les autres produits et charges comprennent essentiellement les charges liées au rachat du Groupe par Shandong Ruyi pour un montant total de 24,0 millions d'euros.

Sur une base ajustée des charges non récurrentes liées à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi et à son refinancement concomitant, les autres produits et charges du Groupe sont passés d'une charge nette de 1,6 million d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à une charge nette de 13,0 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017, soit une augmentation de 11,5 millions d'euros.

9.2.10 Résultat financier

Le résultat financier représente une charge financière nette de 30,4 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017, contre une charge nette de 49,0 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016, soit une diminution de 18,6 millions d'euros. Au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016, le résultat financier inclut

notamment les charges liées au refinancement opéré au moment du rachat par Shandong Ruyi, à savoir la prime de remboursement anticipé du précédent emprunt obligataire, ainsi que l'impact de l'amortissement accéléré des frais d'émission liés aux précédents emprunts pour un montant total de 21,6 millions d'euros.

Sur une base ajustée des charges liées au remboursement anticipé, le résultat financier est passé d'une charge nette de 27,4 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016, à une charge nette de 30,4 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017, soit une augmentation de 3,1 millions d'euros. Cette augmentation est principalement liée aux gains et pertes de change. En effet, au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016, le Groupe a enregistré un gain net de change de 0,9 million d'euros, tandis que sur la période de six mois close au 30 juin 2017, le Groupe a constaté une perte nette de change de (0,6) million d'euros. Enfin, la hausse des charges financières reflète également les coûts non récurrents relatifs au remboursement d'une partie des Obligations 2023 intervenu en avril 2017.

Les charges d'intérêt financier incluant la charge d'intérêt au titre du Contrat de Crédit et des obligations *high yield* et corrigées de l'impact du remboursement anticipé d'une partie des Obligations 2023 survenu en avril 2017, ontdiminué, passant de 14,4 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 13,9 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. En pourcentage du chiffre d'affaires, cette charge a diminué et est passée de 3,8 % du chiffre d'affaires au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 3,2 % du chiffre d'affaires au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

9.2.11 Résultat avant impôt

Le résultat avant impôt a augmenté de 45,1 millions d'euros, passant d'une perte nette de 33,2 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à un profit de 11,9 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. L'impôt sur les bénéfices du Groupe est passé d'un produit net de 7,0 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à une charge nette de 10,7 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

Sur une base ajustée des charges non récurrentes liées à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi et à son refinancement concomitant, le résultat avant impôt du Groupe a diminué de 0,5 million d'euros, passant d'un profit de 12,4 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à un profit de 11,9 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017. La charge d'impôt sur les bénéfices du Groupe a augmentée passant de 7,6 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à 10,7 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

9.2.12 Résultat net – part du Groupe

En raison des facteurs décrits ci-dessus, le résultat net du Groupe est passé d'une perte nette de 26,2 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à un gain net de 1,1 million d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

Sur une base ajustée des charges non récurrentes liées à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi et à son refinancement concomitant, le résultat net du Groupe est passé d'un gain net de 4,8 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2016 à un gain net de 1,1 million d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

9.3 Analyse des résultats pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016 et pour l'exercice clos le 31 décembre 2015

Dans le présent paragraphe, sauf mention contraire, les données au 31 décembre 2016 sont extraites des informations financières *pro forma* de la Société pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016.

COMPTE DE RÉSULTAT *(en millions d'euros)*	**Période de douze mois close le 31 décembre 2016 *pro forma*[71] SMCP S.A.S**	**Exercice clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S**
Chiffre d'affaires	786,3	675,4
Commissions	(105,2)	(94,3)
Chiffre d'affaires net de commissions	**681,1**	**581,1**
Coût des ventes	(185,7)	(160,3)
Marge brute[72]	**495,4**	**420,8**
Autres produits opérationnels	4,3	2,1
Charges de personnel	(166,9)	(147,3)
Autres charges opérationnelles	(203,2)	(169,1)
Dotations aux amortissements et aux provisions	(37,9)	(38,1)
Résultat opérationnel courant	**91,7**	**68,5**
Autres produits	9,4	4,6
Autres charges	(40,7)	(15,6)
Résultat opérationnel	**60,3**	**57,5**
Produits financiers	0,5	25,9
Coût de l'endettement financier net	(77,7)	(41,3)
Autres charges financières	(0,8)	(20,8)
Résultat financier	**(78,1)**	**(36,2)**
Résultat avant impôt	**(17,7)**	**21,3**
Impôt sur le résultat	39,9	(13,4)
Résultat net	**22,2**	**7,9**
Revenant aux actionnaires de la Société	22,2	7,9
Revenant aux participations ne donnant pas le contrôle	-	-
Résultat net – part du Groupe	**22,2**	**7,9**

[71] Données *pro forma*, comme si l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi était intervenue le 1er janvier 2016.

[72] La marge brute correspond au chiffre d'affaires après déduction du coût des ventes et des commissions versées aux grands magasins et affiliés.

Informations financières *pro forma* ajustées[73] sélectionnées

(en millions d'euros)	**Résultat opérationnel**	**Résultat financier**	**Résultat avant impôt**	**Résultat net**
Période de douze mois close le 31 décembre 2016 *pro forma* ajusté SMCP S.A.S.	85,2	(56,4)	28,7	**53,7**

9.3.1 Chiffre d'affaires net de commissions

Le chiffre d'affaires net de commissions a augmenté de 17,2 %, passant de 581,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 681,1 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Cette augmentation reflète notamment le succès des collections du Groupe, ainsi que l'ouverture de 105 points de vente pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016.

Le tableau ci-dessous présente la répartition du chiffre d'affaires net de commissions du Groupe par marque et par zone géographique pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016 et l'exercice clos le 31 décembre 2015.

(En milliers d'euros)	**Période de douze mois close le 31 décembre 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.**	**Exercice clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**
Marque		
Sandro	327 027	283 588
Maje	271 813	235 218
Claudie Pierlot	82 260	62 307
Autres & Holdings	0	0
Zone géographique		
France	309 237	281 774
EMEA	187 481	156 534
APAC	103 507	71 775
Amériques	80 875	71 030

[73] Données *pro forma* ajustées des charges qui ne sont pas appelées à avoir une incidence prolongée sur les comptes de la Société liées à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi et à son refinancement concomitant (voir note 7 des états financiers *pro forma* pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, inclus au paragraphe 20.1.3 du présent document de base).

9.3.1.1 *Chiffre d'affaires net de commissions par marque*

Sandro

Le chiffre d'affaires net de commissions de la marque *Sandro* a augmenté de 15,3 %, passant de 283,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 327,0 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Cette croissance reflète le succès rencontré par les collections de la marque, tant pour son offre pour femme que pour homme. Elle s'est déployée dans toutes les zones géographiques, et notamment dans les marchés stratégiques du Groupe. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016, le Groupe a ouvert 37 nouveaux points de vente de la marque Sandro.

Maje

Le chiffre d'affaires net de commissions de la marque *Maje* a augmenté de 15,6 %, passant de 235,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 271,8 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Cette croissance a été tirée en partie par l'ouverture de 31 nouveaux points de vente sur la période, par le dynamisme de ses ventes en ligne ainsi que par le succès des collections de la marque dans le prêt-à-porter et les accessoires avec le succès du lancement commercial du sac « M » sur tous ses marchés principaux.

Claudie Pierlot

Le chiffre d'affaires net de commissions de la marque *Claudie Pierlot* a augmenté de 32,0 %, passant de 62,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 82,3 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016.

Cette augmentation illustre l'importance croissante de la marque la plus récente du Groupe, grâce au développement de la notoriété de la marque, à l'attractivité de ses collections et à la bonne performance commerciale de ses forces de vente, en particulier dans la zone EMEA, tirée par les marchés stratégiques du Groupe. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016, la marque Claudie Pierlot a ouvert 25 points de vente.

9.3.1.2 *Chiffre d'affaires net de commissions par zone géographique*

France

Le chiffre d'affaires net de commissions du segment *France* a augmenté de 9,7 %, passant de 281,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 309,2 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Malgré un environnement de stagnation économique, le Groupe a réalisé une très bonne performance, attestant de la notoriété de ses collections sur son marché principal. Cette croissance est également tirée par l'essor du e-commerce et des ventes d'accessoires, ainsi que par l'expansion de la surface et la rénovation de certains points de vente stratégiques.

EMEA

Le chiffre d'affaires net de commissions du segment *EMEA* a augmenté de 19,8 %, passant de 156,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 187,5 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Cette croissance a notamment été soutenue par les marchés stratégiques du Groupe. La performance au Royaume-Uni a néanmoins été négativement impactée par la dévaluation de la livre sterling. Cette dévaluation liée au vote sur le *Brexit* a cependant eu un impact positif sur le tourisme international au Royaume-Uni ainsi que sur le trafic et les volumes vendus dans les magasins londoniens du Groupe.

Au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, le Groupe a ouvert 42 nouveaux points de vente, dont 13 en Allemagne, 13 en Espagne et 5 en Arabie Saoudite. En parallèle, le Groupe a ouvert ses six premiers points de vente au Portugal, sous forme de *corners* dans les grands magasins El Corte Inglés.

APAC

Le chiffre d'affaires net de commissions du segment *APAC* a augmenté de 44,2 %, passant de 71,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 103,5 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Cette croissance démontre l'attractivité croissante des marques dans cette région et notamment auprès des classes moyennes chinoises.Au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, le Groupe a ouvert 42 points de vente, dont 22 en Chine continentale, 7 à Hong Kong, 7 en Corée du Sud, et 7 en Australie.

Amériques

Le chiffre d'affaires net de commissions du segment *Amériques* a augmenté de 13,9 %, passant de 71,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 80,9 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Cette hausse illustre la réussite de la stratégie du Groupe de se concentrer sur le développement des deux marques Sandro et Maje qui y font l'objet d'une forte demande et est également due à la croissance des ventes en ligne. Le Groupe a confirmé sa volonté de s'implanter durablement sur ce marché clé en ouvrant six nouveaux points de vente au cours de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, dont ses deux premières succursales au Canada.

9.3.2 Coût des ventes

Le coût des ventes ont augmenté de 15,9 %, passant de 160,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 185,7 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Le coût des ventes en pourcentage du chiffre d'affaires est resté stable de 23,7 % au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 23,6 % au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016.

9.3.3 Marge brute[74]

La marge brute a augmenté de 17,7 %, passant de 420,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 495,4 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. En part du chiffre d'affaires net de commissions, la marge brute du Groupe a légèrement progressé, s'établissant à 72,7% au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, contre 72,4 % au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, reflétant la baisse du coût des ventes en pourcentage du chiffre d'affaires net de commissions.

9.3.4 Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 13,3 %, passant de 147,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 166,9 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Cette augmentation est inférieure à la croissance des ventes, reflétant l'efficacité de la politique de recrutement du Groupe.

9.3.5 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles ont augmenté de 19,8 %, passant de 169,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 203,2 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Cette croissance reflète l'augmentation des coûts variables, en ligne avec la croissance du Groupe, ainsi que celle des dépenses marketing engagées pour promouvoir le développement des marques.

9.3.6 Dotations aux amortissements et aux provisions.

La charge d'amortissement et de provision est restée stable, passant de 38,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 37,9 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016.

9.3.7 Résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel courant a augmenté de 33,9 %, passant de 68,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 91,7 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016.

9.3.8 EBITDA

L'EBITDA au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016 s'établit à 129,6 millions d'euros contre 106,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, soit une hausse de 21,7 %.

---

[74] La marge brute correspond au chiffre d'affaires après déduction du coût des ventes et des commissions versées aux grands magasins et affiliés.

La marge d'EBITDA a augmenté, passant de 15,8 % au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 16,5 % au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Cette hausse s'explique principalement par le développement du Groupe à l'international, particulièrement en Asie, ainsi que le développement du digital, qui ont entrainé une forte croissance du chiffre d'affaires sur une base comparable (7,1 %) permettant une meilleure absorption des coûts des magasins et donc une amélioration de la marge *retail*.

Le tableau ci-dessous présente la répartition de l'EBITDA et de la marge d'EBITDA du Groupe par marque pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016 et l'exercice clos le 31 décembre 2015.

(En milliers d'euros)	***Marques***				**Total**
	Sandro	*Maje*	*Claudie Pierlot*	*Autres & Holdings*	
Exercice clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.					
EBITDA	54 523	45 062	7 964	-1 031	**106 518**
Marge d'EBITDA	16,6%	16,6%	10,6%	-	**15,8%**
Période de douze mois close le 31 décembre 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.					
EBITDA	59 721	58 023	11 871	-23	**129 592**
Marge d'EBITDA	15,9%	18,5%	12,2%	-	**16,5%**

Sandro

L'EBITDA de la marque *Sandro* a augmenté de 9,5 %, passant de 54,5 millions au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 59,7 millions au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016.

La marge d'EBITDA de la marque est passée de 16,6 % au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 15,9 % au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Cela est principalement dû à une augmentation des frais de structure afin de supporter la croissance future de la marque, avec notamment le changement du siège social de la marque à Paris, ainsi que le renforcement des équipes de Sandro Homme.

Maje

L'EBITDA de la marque *Maje* a augmenté de 28,8 %, passant de 45,1 millions au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 58,0 millions au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016.

La marge d'EBITDA de la marque a également augmenté, passant de 16,6 % au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 18,5 % au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, profitant ainsi du développement positif des ventes, et plus particulièrement du très fort développement de la marque en Asie et sur Internet (qui constituent la région et le canal les plus profitables du Groupe).

Claudie Pierlot

L'EBITDA de la marque *Claudie Pierlot* a augmenté de 49,1 %, passant de 8,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 11,9 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016.

La marge d'EBITDA de la marque a également augmenté, passant de 10,6 % au titre l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 12,2 % au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Bien qu'il s'agisse de la marque la plus récente du Groupe, elle a su bénéficier d'une amélioration de sa productivité sur ses principaux marchés, ainsi que de son développement à l'international.

9.3.9 Autres produits et charges

Les autres produits et charges sont passés d'une charge nette de 11,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à une charge nette de 31,3 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, soit une augmentation de 20,4 millions d'euros. Au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, les autres produits et charges comprennent essentiellement 24,8 millions d'euros de charges liés au rachat du Groupe par Shandong Ruyi.

Sur une base ajustée des charges non récurrentes liées à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi et à son refinancement concomitant, les autres produits et charges du Groupe sont passés d'une charge nette de 11,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à une charge nette de 6,5 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, soit une diminution de 4,4 millions d'euros.

9.3.10 Résultat financier

Le résultat financier représente une charge financière nette de 78,1 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, contre 36,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, soit une augmentation de 41,9 millions d'euros. Cette forte augmentation est principalement liée au refinancement du Groupe concomitant au rachat du Groupe par Shandong Ruyi et au remboursement anticipé des obligations *high yield* existantes, en octobre 2016, à hauteur de 290 millions d'euros, entraînant le paiement d'une prime de remboursement de 12,9 millions d'euros, ainsi que la comptabilisation d'une charge de 8,3 millions d'euros liée à l'amortissement accéléré des frais d'émissions restant dus au titre des obligations *high yield*.

Sur une base ajustée des charges non récurrentes liées à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi et à son refinancement concomitant, le résultat financier représente une charge financière

nette de 56,4 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, et n'inclut pas les charges liées aux remboursements anticipé des obligations high yield, soit une augmentation de 20,2 millions d'euros par rapport à l'exercice clos le 31 décembre 2015. Cette augmentation est principalement liée à la mise en place d'un nouveau Prêt d'Actionnaire PIK pour un montant en principal initial de 300 millions d'euros portant intérêts annuels au taux de 7,875 % (voir le paragraphe 10.2.2.3 du présent document de base).

Les charges d'intérêt financier incluant la charge d'intérêt au titre du Contrat de Crédit et des obligations *high yield* ont augmenté, passant de 26,7 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 28,9 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. En pourcentage du chiffre d'affaires, cette charge a diminué et est passée de 4,0 % du chiffre d'affaires au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2015 à 3,7 % du chiffre d'affaires au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2016 *pro forma*.

9.3.11 Résultat avant impôt

Le résultat avant impôt a diminué de 39 millions d'euros, passant d'un profit de 21,3 millions d'euros au titre l'exercice clos le 31 décembre 2015 à une perte de 17,7 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. L'impôt sur les bénéfices du Groupe est passé d'une charge nette de 13,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à un produit net de 39,9 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. La charge d'impôt différé a diminué, passant de 1,6 million d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à un produit d'impôt différé de 50,9 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. Cet impact positif est lié à la revue des impôts différés afin de tenir compte du taux d'imposition futur, à la suite de la réduction du taux d'imposition à 28,92 % dès 2020, conformément à la Loi de Finances 2017 votée le 30 décembre 2016. Cette revue conduit à un bénéfice de 35,7 millions d'euros enregistré dans le compte de résultat du Groupe à fin décembre 2016.

Sur une base ajustée des charges non récurrentes liées à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi et à son refinancement concomitant, le résultat avant impôt du Groupe a augmenté de 7,4 millions d'euros, passant d'un profit de 21,3 millions d'euros au titre l'exercice clos le 31 décembre 2015 à un profit de 28,7 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. La charge d'impôt sur les bénéfices du Groupe a diminué, passant de 13,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à un crédit d'impôt de 25,0 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016. La charge d'impôt différé a diminué, passant de 1,6 million d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à un produit d'impôt différé de 50,9 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, favorablement impacté par la Loi de Finances 2017.

9.3.12 Résultat net – part du Groupe

En raison des facteurs décrits ci-dessus, le résultat net du Groupe est passé d'un gain net de 7,9 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 à un gain net de 22,2 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016.

Sur une base ajustée des charges non récurrentes liées à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi et à son refinancement concomitant le résultat net du Groupe est passé d'un gain net de 7,9 millions d'euros au titre l'exercice clos le 31 décembre 2015 à un gain net de 53,7 millions d'euros au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016.

9.4 Analyse des résultats pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 et la période de douze mois close le 31 décembre 2014

COMPTE DE RÉSULTAT *(en millions d'euros)*	**Exercice clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close au 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**
Chiffre d'affaires	675,4	508,6
Commissions	(94,3)	(74,6)
Chiffre d'affaires net de commissions	**581,1**	**434,1**
Coût des ventes	(160,3)	(117,7)
Marge brute[75]	**420,8**	**316,4**
Autres produits opérationnels	2,1	7,1
Charges de personnel	(147,3)	(118,3)
Autres charges opérationnelles	(169,1)	(131,4)
Dotations aux amortissements et aux provisions	(38,1)	(26,8)
Résultat opérationnel courant	**68,5**	**47,0**
Autres produits	4,6	5,0
Autres charges	(15,6)	(13,5)
Résultat opérationnel	**57,5**	**38,5**
Produits financiers	25,9	12,4
Coût de l'endettement financier net	(41,3)	(40,4)
Autres charges financières	(20,8)	(6,0)
Résultat financier	**(36,2)**	**(34,0)**
Résultat avant impôt	**21,3**	**4,5**
Impôt sur le résultat	(13,4)	(11,8)
Résultat net	**7,9**	**(7,3)**
Revenant aux actionnaires de la Société	7,9	(7,3)
Revenant aux participations ne donnant pas le contrôle	-	-
Résultat net – part du Groupe	**7,9**	**(7,3)**

9.4.1 Chiffre d'affaires net de commissions

Le chiffre d'affaires net de commissions a augmenté de 33,9 %, passant de 434,1 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 581,1 millions d'euros

[75] La marge brute correspond au chiffre d'affaires après déduction du coût des ventes et des commissions versées aux grands magasins et affiliés.

au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015. Cette augmentation résulte notamment de la contribution des nouveaux magasins ouverts dans l'ensemble des marchés sur lesquels le Groupe est présent, notamment en Asie, en Amérique du Nord et en Europe, conformément à sa stratégie de croissance. Outre la contribution des nouveaux magasins ouverts, l'augmentation du chiffre d'affaires net de commissions a été soutenue par une forte attractivité des collections des marques du Groupe combinée avec un effet de change positif.

Le tableau ci-dessous présente la répartition du chiffre d'affaires net de commissions du Groupe par marque et par zone géographique pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 et la période de douze mois close le 31 décembre 2014.

(En milliers d'euros)	**Exercice clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**
Marque		
Sandro	283 588	224 694
Maje	235 218	160 171
Claudie Pierlot	62 307	48 993
Autres & Holdings	0	198
Zone géographique		
France	281 774	249 940
EMEA	156 534	108 511
APAC	71 775	29 513
Amériques	71 030	46 092

9.4.1.1 *Chiffre d'affaires net de commissions par marque*

Sandro

Le chiffre d'affaires net de commissions de la marque *Sandro* a augmenté de 26,2 %, passant de 224,7 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 283,6 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, grâce au succès des collections de la marque, ainsi qu'à l'ouverture nette de 55 nouveaux points de vente *Sandro* au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015, dont 4 en Chine continentale, tandis que 43 nouveaux points de vente avaient été ouverts au cours de la période de douze mois close le 31 décembre 2014. Au 31 décembre 2015, Sandro réalisait 52,4 % de son chiffre d'affaires à l'étranger.

Maje

Le chiffre d'affaires net de commissions de la marque *Maje* a augmenté de 46,9 %, passant de 160,2 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 235,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, notamment en raison de

l'ouverture nette de 45 nouveaux points de vente du Groupe au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015, dont 8 en Chine continentale, ainsi que d'une augmentation des volumes de ventes dans la plupart des marchés géographiques du Groupe. Au 31 décembre 2015, Maje réalisait 54,8 % de son chiffre d'affaires à l'étranger.

Claudie Pierlot

Le chiffre d'affaires net de commissions de la marque *Claudie Pierlot* a augmenté de 27,2 %, passant de 49,0 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 62,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, en raison de la notoriété croissante de la marque la plus récente du Groupe, de la hausse des volumes, ainsi que de l'ouverture nette de 32 nouveaux points de vente au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015, dont 15 en France. Au 31 décembre 2015, Claudie Pierlot réalisait 26 % de son chiffre d'affaires à l'étranger.

9.4.1.2 *Chiffre d'affaires net de commissions par zone géographique*

France

Le chiffre d'affaires net de commissions du segment *France* a augmenté de 12,7 %, passant de 249,9 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 281,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, principalement en raison du succès des collections du Groupe dans le premier marché du Groupe et également grâce à l'ouverture nette de 27 nouveaux points de vente sur cette zone géographique durant la période. Cette solide performance atteste de la solidité du modèle « retail » du Groupe dans un contexte économique peu dynamique et marqué par les attentats terroristes ayant frappé la ville de Paris en 2015. De plus, le développement accéléré des ventes sur Internet a fortement contribué à cette performance.

EMEA

Le chiffre d'affaires net de commissions du segment *EMEA* a augmenté de 44,3 %, passant de 108,5 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 156,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015. Cette augmentation s'explique notamment par l'ouverture nette de 64 nouveaux points de vente, en particulier en Espagne, au Royaume-Uni et en Italie, ainsi que par la forte notoriété des marques du Groupe sur cette zone géographique. La qualité des produits du Groupe se retranscrit par une croissance soutenue dans tous les pays où le Groupe est présent, en particulier en Italie, en Espagne et en Allemagne.

APAC

Le chiffre d'affaires net de commissions du segment *APAC* a augmenté de 143,2 %, passant de 29,5 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 71,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015. Cette forte progression résulte principalement du développement des activités du Groupe en Chine continentale et à Hong Kong / Macao au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015, avec l'ouverture nette de 39

nouveaux points de vente sur cette zone géographique, dont 12 en Chine continentale. La croissance annuelle confirme la forte attractivité des marques du Groupe sur le marché chinois.

Amériques

Le chiffre d'affaires net de commissions du segment *Amériques* a augmenté de 54,1 %, passant de 46,1 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 71,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015. A taux de change constant, la croissance du chiffre d'affaires entre la période de douze mois close le 31 décembre 2014 et l'exercice clos le 31 décembre 2015 s'est élevée à 29 % (cette croissance s'est élevée à 27 % pour les États-Unis). Cette forte progression est principalement due au succès des collections du Groupe. Le Groupe a continué à réaliser des investissements sélectifs sur cette zone géographique avec respectivement 5 et 4 nouveaux points de vente pour ses marques *Sandro* et *Maje.*

9.4.2 Coût des ventes

Le coût des ventes a augmenté de 36,2 %, passant de 117,7 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 160,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015. L'augmentation du coût des ventes en pourcentage du chiffre d'affaires, de 23,1 % au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 23,7 % au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, s'explique principalement par la légère hausse des prix d'achat moyens du Groupe liée à une évolution défavorable de l'effet de change au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015 et dans une moindre mesure par la modification des conditions régissant les relations avec les partenaires retail du Groupe en Corée du Sud.

9.4.3 Marge brute[76]

La marge brute a augmenté de 33,0 %, passant de 316,4 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 420,8 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, corrélativement à l'augmentation du chiffre d'affaires net de commissions. En part du chiffre d'affaires net de commissions, la marge brute du Groupe a subi une légère diminution, s'établissant à 72,4 % au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, contre 72,9 % au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014, reflétant principalement l'effet de change défavorable sur les prix d'achat moyens du Groupe au cours de l'exercice clos au 31 décembre 2015, comme précisé dans le paragraphe 9.4.2 du présent document de base.

9.4.4 Charges de personnel

Les charges de personnel ont augmenté de 24,5 %, passant de 118,3 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 147,3 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015. Cette augmentation résulte principalement de la croissance du nombre de points de vente, qui a entraîné l'augmentation de la taille des équipes commerciales du Groupe. Toutefois, l'augmentation des charges de personnel a été légèrement

[76] La marge brute correspond au chiffre d'affaires après déduction du coût des ventes et des commissions versées aux grands magasins et affiliés.

plus faible que l'augmentation du chiffre d'affaires pour la même période, dans la mesure où les investissements en ressources supplémentaires importants au niveau de SMCP Holding S.A.S. et des marques avaient déjà été réalisés en 2014 afin d'anticiper la croissance future du Groupe.

9.4.5 Autres charges opérationnelles

Les autres charges opérationnelles ont augmenté de 28,8 %, passant de 131,4 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 169,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015. Cette augmentation résulte principalement de l'impact de la croissance du chiffre d'affaires du Groupe sur les coûts variables, ainsi que de ses efforts continus pour structurer ses opérations centrales et locales. La baisse des autres charges opérationnelles en pourcentage des ventes reflète quant à elle une meilleure absorption des coûts fixe.

9.4.6 Dotations aux amortissements et aux provisions

La charge d'amortissement et de provision a augmenté de 42,1 %, passant de 26,8 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 38,1 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, reflétant l'expansion du réseau de points de vente du Groupe.

9.4.7 Résultat opérationnel courant

Le résultat opérationnel courant a augmenté de 45,7 %, passant de 47,0 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 68,5 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, en raison principalement de l'impact de la marge brute additionnelle, partiellement compensée par les autres charges opérationnelles plus élevées du fait des investissements du Groupe pour renforcer ses équipes centrales et locales et ainsi soutenir sa stratégie de croissance du chiffre d'affaires.

9.4.8 EBITDA

L'EBITDA au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 s'établit à 106,5 millions d'euros contre 73,8 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014, soit une progression de 44,4 %.

La marge d'EBITDA a augmenté, passant de 14,5 % au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 15,8 % au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015. Cette hausse s'explique principalement par l'augmentation des ventes du Groupe, en particulier de l'activité de vente au détail, ainsi que par une meilleure absorption des charges opérationnelles au cours de la période.

Le tableau ci-dessous présente la répartition de l'EBITDA et de la marge d'EBITDA du Groupe par marque pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 et la période de douze mois close le 31 décembre 2014.

(En milliers d'euros)	***Marques***				**Total**
	Sandro	*Maje*	*Claudie Pierlot*	*Autres & Holdings*	
Période de douze mois close le 31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.					
EBITDA	41 093	23 879	5 805	2 997	**73 774**
Marge d'EBITDA	15,6 %	12,8 %	9,9 %	-	**14,5 %**
Exercice clos le 31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.					
EBITDA	54 523	45 062	7 964	-1 031	106 518
Marge d'EBITDA	16,6 %	16,6 %	10,6 %	-	15,8 %

Sandro

L'EBITDA de la marque *Sandro* a augmenté de 32,7 %, passant de 41,1 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 54,5 millions au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015.

La marge d'EBITDA de la marque a également progressé, passant de 15,6 % au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 16,6 % au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, profitant ainsi de la progression du chiffre d'affaires des ventes au détail et de la bonne performance des 55 nouveaux points de vente ouverts au cours de la période, notamment à l'international. Cette croissance de la marge d'EBITDA a cependant été légèrement affectée par un impact de change défavorable, un poids plus important des concessions dans l'activité, et des augmentations des coûts de certains magasins en Suisse et en Grande-Bretagne.

Maje

L'EBITDA de la marque *Maje* a augmenté de 88,7 %, passant de 23,9 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 45,1 millions au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015.

La marge d'EBITDA de la marque a également augmenté, passant de 12,8 % au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 16,6 % au titre de l'exercice clos le 31

décembre 2015, du fait d'un chiffre d'affaires des ventes au détail plus élevé porté par des collections de plus en plus désirables, et par la performance des 45 nouveaux points de vente ouverts au cours de la période, notamment à l'international. Cette amélioration a été amplifiée par la très forte progression du digital et par une amélioration de l'absorption des coûts fixes liés aux investissements réalisés par le Groupe au cours de la période de douze mois close au 31 décembre 2014.

Claudie Pierlot

L'EBITDA de la marque *Claudie Pierlot* a augmenté de 37,2 %, passant de 5,8 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 8,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015.

La marge d'EBITDA de la marque a également augmenté, passant de 9,9 % au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 10,6 % au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, traduisant ainsi l'effet favorable d'un chiffre d'affaires des ventes au détail plus élevé, combiné à la bonne performance des 32 nouveaux points de vente ouverts au cours de la période (qui ont permis une meilleure absorption des coûts fixes).

9.4.9 Autres produits et charges

Les autres produits et charges ont augmenté de 29,6 %, passant d'une charge nette de 8,5 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à une charge nette de 11,0 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015. Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, les autres produits et charges comprennent essentiellement une charge de restructuration de 4,5 millions d'euros (contre 5,5 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014), liée aux coûts de mise en place de la nouvelle structure de gestion opérationnelle, dont la mise en place du nouvel entrepôt du Groupe destiné à gérer les produits de ses collections dans la région parisienne, ainsi que 4,4 millions d'euros de coûts relatifs au projet de cession envisagé par les actionnaires du Groupe. La période de douze mois close le 31 décembre 2014 comprenait par ailleurs une charge de dépréciation de 2,9 millions d'euros liée à la fermeture de certains points de vente aux États-Unis.

9.4.10 Résultat financier

Le résultat financier représente une charge financière nette de 34,0 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014, contre 36,2 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015. Il est principalement composé des intérêts ds au titre des emprunts obligataires du Groupe. La structure d'endettement du Groupe, qui est principalement composée des obligations senior (*Senior Secured Notes*) de 290 millions d'euros, portant intérêt à 8,875 %, et des obligations convertibles de 125 millions d'euros à 8 %, est restée stable durant la période. L'amélioration de la dette nette du Groupe est principalement due à la diminution des dettes financières court-terme du Groupe (voir le paragraphe 10.2.2, tableau présentant le ratio dette nette/EBITDA du Groupe, du présent document de base).

9.4.11 Résultat avant impôt

Le résultat avant impôt a augmenté de 16,8 millions d'euros, passant de 4,5 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 21,3 millions d'euros au titre l'exercice clos le 31 décembre 2015. La charge d'impôt sur les bénéfices du Groupe a augmenté, passant de 11,8 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 13,4 millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 ; sa charge d'impôt différé a diminué, passant de 7,3 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014, à 1,6 million d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015. Le taux d'imposition effectif réel (hors CVAE) du Groupe au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015 était de 46,5 %, contre 200,9 % au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014.

9.4.12 Résultat net – part du Groupe

En raison des facteurs décrits ci-dessus, le résultat net du Groupe est passé d'une perte nette de 7,3 millions d'euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à un gain net de 7,9 millions d'euros au titre l'exercice clos le 31 décembre 2015.

10. TRÉSORERIE ET CAPITAUX DU GROUPE

10.1 Présentation générale

Les principaux besoins de financement du Groupe incluent ses besoins en fonds de roulement, ses dépenses d'investissement, ses paiements d'intérêts et ses remboursements d'emprunts.

La principale source de liquidités régulières du Groupe est constituée de ses flux de trésorerie opérationnels. La capacité du Groupe à générer à l'avenir de la trésorerie par ses activités opérationnelles dépendra de ses performances opérationnelles futures, elles-mêmes dépendantes, dans une certaine mesure, de facteurs économiques, financiers, concurrentiels, de marchés, réglementaires et autres, dont la plupart échappent au contrôle du Groupe (notamment les facteurs de risques décrits au chapitre 4 du présent document de base). Le Groupe utilise sa trésorerie et ses équivalents de trésorerie pour financer ses besoins courants. La trésorerie du Groupe est libellée en euros.

Le Groupe se finance également par le recours à l'endettement. Le Groupe a refinancé son endettement en 2016, concomitamment à son acquisition par Shandong Ruyi, en procédant à l'émission de deux tranches d'obligations, l'une à taux variable à échéance 2022 et l'autre à taux fixe à échéance 2023, ainsi qu'en concluant le Contrat de Crédit et un prêt d'actionnaire.

Lors de son introduction en bourse, le Groupe entend procéder à son refinancement partiel avec effet à la date de règlement-livraison des actions de la Société offertes dans le cadre de l'admission aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris, en procédant (i) à l'extinction de l'intégralité du Prêt d'Actionnaire PIK dans le cadre de la Réorganisation par voie de confusion (pour plus d'information sur la Réorganisation, voir le paragraphe 7.1.2 du présent document de base), (ii) au remboursement intégral des Obligations 2022, ainsi qu'au remboursement partiel des Obligations 2023, (iii) au remboursement intégral et à l'annulation du Contrat de Crédit et (iv) à la mise en place et au tirage partiel du Nouveau Contrat de Crédit (voir le paragraphe 10.3 du présent document de base) (le « **Refinancement** »).

Comme cela a été le cas pour les exercices clos les 31 décembre 2016, 2015 et 2014, le Groupe estime que pour l'exercice 2017, ses besoins de financement comprendront principalement ses dépenses d'investissements, ses paiements d'intérêts et ses remboursements d'emprunts. Sur la base des prévisions de trésorerie mises à jour, la direction du Groupe considère que celui-ci sera en mesure de financer ses besoins de liquidités au cours de la période de douze mois suivant la date du présent document de base, ainsi que de procéder au paiement des intérêts et des remboursements de sa dette financière au cours de cette période.

Les lecteurs sont invités à lire les informations suivantes sur les flux de trésorerie du Groupe, conjointement avec les états financiers consolidés pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 de SMCP S.A.S, pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 de SMCP Holding S.A.S[77] et pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014 de SMCP Holding S.A.S,

[77] SMCP Holding S.A.S. était la société mère du Groupe jusqu'à octobre 2016, date à laquelle le Groupe a été acquis par Shandong Ruyi. La Société ne disposant pour 2016 que de comptes consolidés sur une période de huit mois (dont trois mois d'activité) compte tenu de sa constiution lors de l'acquisition précitée, la présentation de son tableau de flux de

préparés conformément aux normes IFRS telles qu'adoptées par l'Union européenne et présentés au paragraphe 20.1 du présent document de base.

Les états financiers consolidés pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 de SMCP S.A.S, pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 de SMCP Holding S.A.S et pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014 de SMCP Holding S.A.S ont fait l'objet d'un audit. Les rapports d'audit des commissaires aux comptes sur ces états financiers consolidés figurent dans les paragraphes 20.1.5.2, 20.1.6.2 et 20.1.7.2 du présent document de base.

Les états financiers consolidés du Groupe pour le semestre clos le 30 juin 2017 ont fait l'objet d'un examen limité. Le rapport d'examen limité du commissaire aux comptes sur ces états financiers consolidés figure dans le paragraphe 20.1.1.2 du présent document de base.

10.2 Ressources financières et passifs financiers

10.2.1 Aperçu

Par le passé, le Groupe a eu principalement recours aux sources de financement suivantes :

- Les flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles[78], qui se sont élevés respectivement à 15,3 millions d'euros, 99,5 millions d'euros, à 108,1 millions d'euros et à 55,6 millions d'euros pour les exercices clos les 31 décembre 2014, 2015, 2016 et la période de six mois close le 30 juin 2017.

- La variation nette de la trésorerie. La variation nette de la trésorerie aux 31 décembre 2014, 2015, 2016 et au 30 juin 2017 s'est respectivement élevée à (3,4) millions d'euros, 9,5 millions d'euros, 41,7 millions d'euros et (19,5) millions d'euros.

- L'endettement, qui comprend essentiellement les Obligations 2022 et 2023 (voir le paragraphe 10.2.2.2 du présent document de base), le Prêt d'Actionnaire PIK (voir le paragraphe 10.2.2.3 du présent document de base), le Contrat de Crédit (voir le paragraphe 10.2.2.1 du présent document de base), les emprunts directs auprès des banques et autres prêteurs et les lignes de crédit bancaire à court terme.

---

trésorerie ne permettrait pas de comparer utilement les flux de trésorerie du Groupe sur les trois derniers exercices ; la discussion des flux de trésorerie est donc effectuée dans le présent chapitre sur la base des tableaux de flux de trésorerie de SMCP S.A.S. au cours des exercices 2014, 2015 et 2016.

78 Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2016, les comptes de SMCP Holding S.A.S. n'incluent pas certains coûts liés à la direction générale du Groupe d'un montant de 3,9 millions d'euros et dont seulement 0,3 million d'euros ont été effectivement décaissés au 31 décembre 2016. Cela s'explique par le rattachement de la direction générale à la Société à compter du 10 octobre 2016 (précédemment rattachée à SMCP Holding S.A.S) et donc du transfert des coûts y afférents. Ces coûts n'ayant, par ailleurs, pas été refacturés à SMCP Holding S.A.S., afin de permettre une meilleure compréhension et comparabilité de la situation financière du Groupe, il convient donc de diminuer les flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 à hauteur de 0,3 million d'euros (voir note 4.2.2 des comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S. pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016, inclus au paragraphe 20.1.5 du présent document de base). Retraités de ce montant, les flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles s'élèvent à 107,8 millions d'euros pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016.

10.2.2 Passifs Financiers

Les passifs financiers du Groupe s'élevaient respectivement à 508,6 millions d'euros, 494,1 millions d'euros et 759,9 millions d'euros aux 31 décembre 2014, 2015, 2016 et à 738,0 millions d'euros au 30 juin 2017.

Le tableau ci-après présente la répartition de la dette brute du Groupe aux dates indiquées :

(En milliers d'euros)	**30 juin 2017 SMCP S.A.S.**	**31 décembre 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.**	**31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**
Emprunts	**736 694**	**758 588**	**443 484**	**430 456**
Emprunts obligataires	419 369	453 141	291 485	289 716
Prêt d'actionnaire	-	-	151 999	140 740
Prêt d'Actionnaire PIK	317 325	305 447	-	-
Concours bancaires et dettes financières court terme	**1 275**	**1 224**	**14 560**	**12 608**
Autres emprunts et dettes financières	**14**	**90**	**36 014**	**65 578**
Dettes financières court terme	-	-	32 500	63 750
Autres emprunts et dettes financières long terme	14	90	3 514	1 828
Endettement financier	**737 983**	**759 903**	**494 059**	**508 642**

Le tableau ci-après présente le ratio dette nette ajustée/EBITDA du Groupe pour les périodes de douze mois closes le 30 juin 2017, le 31 décembre 2016, le 31 décembre 2015 et le 31 décembre 2014.

(En milliers d'euros)	**30 juin 2017 SMCP S.A.S.**	**31 décembre 2016 *pro forma* SMCP S.A.S.**	**31 décembre 2015 SMCP Holding S.A.S.**	**31 décembre 2014 SMCP Holding S.A.S.**
EBITDA	141 526[1]	129 592	106 518	73 774
Endettement financier	**737 983**	**759 903**	**494 059**	**508 642**
Trésorerie et équivalent de trésorerie	37 135	57 326	27 149	16 140
Endettement financier net	**700 848**	**702 577**	**466 910**	**492 501**
Prêt d'Actionnaire	-	-	151 999	140 740
Prêt d'Actionnaire PIK	317 325	305 447	-	-
Endettement financier net ajusté	**383 523**	**397 129**	**314 911**	**351 761**
Endettement financier net ajusté / EBITDA[1]	**2,7x**	**3,1x**	**3,0x**	**4,8x**

[1] *Le montant de l'EBITDA des douze derniers mois à fin juin 2017 est de 141 526 milliers d'euros et correspond à la somme de l'EBITDA de SMCP S.A.S. pour la période de six mois close le 30 juin 2017 (de 73 081 milliers d'euros) et de l'EBITDA de SMCP S.A.S. pour la période de douze mois close le 31 décembre 2016 (de 129 592 milliers d'euros), diminué de l'EBITDA de SMCP S.A.S. pour la période de six mois close le 30 juin 2016 (de 61 147 milliers d'euros).*

Au 30 juin 2017, le ratio endettement financier net ajusté augmenté du multiple de loyers[79] / EBITDAR[80] des douze derniers mois du Groupe s'élevait à 3,6x.

Au 31 décembre 2016, le ratio endettement financier net ajusté augmenté du multiple de loyers[81] / EBITDAR du Groupe s'élevait à 3,8x, à comparer à 3,8x également, au 31 décembre 2015.

Comme indiqué ci-dessus, le Groupe entend procéder à son Refinancement dans le cadre de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris (voir le paragraphe 10.1 du présent document de base). Au 30 juin 2017, le ratio dette nette ajustée / EBITDA du Groupe s'élèverait à 2,1x après réalisation du refinancement susvisé.

Le tableau ci-après présente le passage de la ventilation des passifs financiers du Groupe au 30 juin 2017 avant et après Refinancement du Groupe dans le cadre de l'introduction en bourse :

(En milliers d'euros)	**Total au 30 juin 2017 (avant Refinancement)**	**Diminution**	**Augmentation**			**Total au 30 juin 2017 (post Refinancement)**
			Tirage additionnel**	**Prime de remboursement *****	**Frais non amortis********	
Emprunts	**732 016**	(559 092)	-	8 207	10 586	191 717
Obligations à taux fixe (*Obligations 2023*)	319 528	(140 767)		7 207	5 748	191 717
Obligations à taux variable (*Obligations 2022*)	95 163	(101 000)		1 000	4 837	0
Prêt d'Actionnaire PIK	317 325	(317 325)		0	0	0
Découverts bancaires	**1 275**	0	0	0	0	1 275
Autres emprunts et dettes financières	**4 691**	(2 541)	123 928	-	-	126 078
Intérêts courus sur emprunt obligataire à taux fixe	3 560	(1 424)		0	0	2 136

[79] Le multiple de loyers correspond à cinq fois le montant des « loyers et charges locatives » de la période de rattachement comme cela est défini dans la méthodologie de Moody's Investors Service, Inc. pour les acteurs du *retail*. Le montant des loyers et charges locatives du Groupe s'élevait à 93,4 milliers d'euros pour la période de douze mois close au 30 juin 2017.

[80] L'EBITDAR correspond à l'EBITDA après déduction des « loyers et charges locatives » de la période de rattachement. Le montant de l'EBITDAR pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016 est égal à 213,4 millions d'euros et à 235,0 millions d'euros pour la période de douze mois close le 30 juin 2017.

[81] Le multiple de loyers correspond à cinq fois le montant des « loyers et charges locatives » de la période de rattachement comme cela est défini dans la méthodologie de Moody's Investors Service, Inc. pour les acteurs du *retail*. Le montant des loyers et charges locatives du Groupe s'élevait à 83 833 milliers d'euros pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, à 69 485 milliers d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 et à 51 025 milliers d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014.

(En milliers d'euros)	**Total au 30 juin 2017 (avant Refinancement)**	**Diminution**	**Augmentation**			**Total au 30 juin 2017 (post Refinancement)**
			Tirage additionnel**	**Prime de remboursement *****	**Frais non amortis********	
Intérêts courus sur emprunt obligataire à taux variable	1 116	(1 116)		0	0	-
Autres emprunts et dettes financières long terme	14	0	123 928	0	0	123 942
Endettement financier	**737 983**	**561 633**	**123 928**	**8 207**	**10 586**	**319 070**
Endettement financier ajusté*	**420 658**	**244 308**	**123 928**	**8 207**	**10 586**	**319 070**

** L'endettement financier « ajusté » du Groupe correspond à l'endettement financier du Groupe ajusté du Prêt d'Actionnaire PIK.*

*** Le tirage additionnel correspond au tirage qui interviendrait sur les lignes mises à disposition dans le cadre du Nouveau Contrat de Crédit afin de rembourser les Obligations 2022.*

**** La prime de remboursement des Obligations 2023 a été déterminée sur la base d'un montant nominal de 111,3 millions d'euros remboursé avec un coût de 5,875 % et d'un nominal de 22,3 millions d'euros avec un coût de 3,000 %.*

***** Les frais d'émission des Obligations 2023 sont pris en compte au résultat suivant la méthode du taux d'intérêt effectif ; du fait du remboursement partiel, les frais non amortis au 31 décembre 2016, correspondant à la quote-part remboursée de l'emprunt, ont été inscrits immédiatement en dette.*

Les principaux éléments constituant les passifs financiers du Groupe sont détaillés ci-après.

10.2.2.1 Contrat de Crédit (*Revolving Credit Facility*)

La société SMCP Group S.A.S., filiale de la Société, a conclu un *Revolving Credit Facility* en date du 18 mai 2016 avec J.P. Morgan Limited en tant qu'arrangeur et chef de file (*Mandated Lead Arranger*), J.P. Morgan Europe Limited en tant qu'agent du crédit (*Facility Agent*) et Wilmington Trust (London) Limited en tant qu'agent des sûretés (*Security Agent*) qui prévoit une ligne de crédit d'un montant total de 70 millions d'euros (le « **Contrat de Crédit** »). A l'occasion de l'admission de ses actions aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, la Société entend procéder au remboursement intégral et à l'annulation du Contrat de Crédit.

10.2.2.2 Obligations 2022 et 2023

La société SMCP Group S.A.S. a émis le 18 mai 2016 deux tranches d'obligations senior, la première pour un montant en principal de 100 millions d'euros, remboursable à échéance le 1er novembre 2022 (les « **Obligations 2022** ») et la deuxième pour un montant en principal de 371 millions d'euros, remboursable à échéance le 1er mai 2023 (les « **Obligations 2023** » et ensemble avec les Obligations 2022, les **« Obligations 2022 et 2023 »**). Les Obligations 2022

sont rémunérées au taux d'intérêt variable EURIBOR à 3 mois, plus une marge de 6%, payable chaque trimestre le 1er février, 1er mai, 1er août et 1er novembre de chaque année. Les Obligations 2023 sont rémunérées au taux d'intérêt fixe de $5^{7/8}$%, payable chaque semestre le 1er mai et le 1er novembre de chaque année. Les Obligations Senior sont admises aux négociations sur le marché Euro MTF de la Bourse de Luxembourg. Le produit de l'émission des Obligations 2022 et 2023 a été prêté à différentes entités du Groupe sous forme de prêts intra-groupe.

Obligations 2022

A l'occasion et sous réserve de son introduction en bourse, le Groupe entend procéder, avec effet à la date de règlement-livraison des actions offertes dans le cadre de l'admission aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris, au remboursement intégral des Obligations 2022, dont le montant en principal s'élève, à la date d'enregistrement du présent document de base, à 100,0 millions d'euros.

Conformément aux termes et conditions des Obligations 2022, si le remboursement intervient avant le 1er mai 2018, celui-ci sera réalisé au prix de 101% du montant en principal, augmenté des intérêts courus à la date de remboursement.

Le remboursement intégral des Obligations 2022 sera effectué en utilisant (i) le produit de l'augmentation de capital qui serait réalisée à l'occasion de l'introduction en bourse de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris et qui sera redescendu au niveau de SMCP Group S.A.S., émetteur des Obligations 2022, par voie de prêt intra-groupe et/ou d'augmentation de capital de ladite société, et/ou (ii) des tirages effectués par SMCP Group S.A.S. sur les lignes mises à disposition dans le cadre du Nouveau Contrat de Crédit.

Obligations 2023

A l'occasion et sous réserve de son introduction en bourse, le Groupe entend procéder, avec effet à la date de règlement-livraison des actions offertes dans le cadre de l'admission aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris, au remboursement partiel des Obligations 2023, dont le montant en principal s'élève, à la date d'enregistrement du présent document de base, à 333,9 millions d'euros.

Conformément aux termes et conditions des Obligations 2023, il est envisagé de rembourser partiellement les Obligations 2023 en utilisant le produit de l'augmentation de capital qui serait réalisée à l'occasion de l'introduction en bourse de la Société sur le marché réglementé d'Euronext à Paris et qui sera redescendu au niveau de SMCP Group S.A.S., émetteur des Obligations 2022, par voie de prêt intra-groupe et/ou d'augmentation de capital de ladite société. Ce remboursement sera effectué au prix de 105,875% du montant en principal, augmenté des intérêts courus à la date de remboursement.

Par ailleurs, simultanément ou rapidement après la date de règlement-livraison des actions offertes dans le cadre de l'admission aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris, le Groupe entend effectuer un remboursement partiel complémentaire des Obligations 2023 pour un montant égal à 10% du montant en principal des Obligations 2023 alors en

circulation. Conformément aux termes et conditions des Obligations 2023, ce remboursement complémentaire sera effectué au prix de 103,0% du montant en principal, augmenté des intérêts courus à la date de remboursement.

Il est enfin envisagé que le solde des Obligations 2023 puisse être remboursé au cours des exercices 2018 et/ou 2019, aux conditions de prix prévues aux termes du contrat d'émission, en tirant le cas échéant, pour tout ou partie de ces remboursements, sur les lignes mises à disposition dans la cadre du Nouveau Contrat de Crédit.

Les termes du contrat d'émission des Obligations 2023 prévoient que jusqu'au 1er mai 2019, les Obligations 2023 seront remboursables au prix de 102,93750% du pair, augmenté d'une pénalité de remboursement anticipé (*make-whole*) et des intérêts courus à la date de remboursement. Entre le 1er mai 2019 et le 30 avril 2020, les Obligations 2023 seront remboursables au prix de 102,9375% du pair, augmenté des intérêts courus à la date de remboursement. Entre le 1er mai 2020 et le 30 avril 2021, les Obligations 2023 seront remboursables au prix de 101,46875% du pair, augmenté des intérêts courus à la date de remboursement. Enfin, à compte du 1er mai 2021, les Obligations 2023 seront remboursables à un prix égal au pair augmenté des intérêts courus à la date de remboursement.

10.2.2.3 Prêt d'Actionnaire PIK

La Société bénéficie d'un prêt intra-groupe consenti par son principal actionnaire, European MidSoho Sàrl, le 10 octobre 2016, constitué sous forme de *payment in kind loan* (PIK Loan), pour un montant initial en principal de 300 millions d'euros (le « **Prêt d'Actionnaire PIK** »).

Le Prêt d'Actionnaire PIK porte intérêts capitalisés annuels au taux de 7,875% et sa maturité est le 9 octobre 2025. Les montants disponibles au titre du Prêt d'Actionnaire PIK ont fait l'objet de prêts intra-groupe permettant à SMCP Group S.A.S. de procéder à l'acquisition et au refinancement du Groupe dans le cadre de son acquisition par Shandong Ruyi.

Dans le cadre de la Réorganisation, le Prêt d'Actionnaire PIK disparaîtra par voie de confusion en raison de la fusion de European MidSoho Sàrl dans la Société (pour plus d'information sur la Réorganisation, voir le paragraphe 7.1.2 du présent document de base).

10.2.2.4 Convention Inter-créanciers (*Intercreditor Agreement*)

Le 18 mai 2016 la Société a conclu, en tant que créancier subordonné, un document en langue anglaise intitulé "*Intercreditor Agreement*" avec notamment Wilmington Trust, National Association en tant que Trustee des Obligations Senior, SMCP Group S.A.S. en tant qu'émetteur des Obligations Senior et emprunteur au titre du Contrat de Crédit et Wilmington Trust (London) Limited en tant qu'agent des sûretés (ci-après, tel que modifié, la « **Convention Inter-créanciers** »). La Convention Inter-créanciers est régie par le droit anglais.

La Convention Inter-créanciers organise notamment les relations entre les créanciers financiers et intra-Groupe de SMCP Group S.A.S. et ses filiales et les actionnaires directs ou indirects (en leur qualité d'actionnaires, obligataires ou autres bailleurs de fonds) de SMCP Group S.A.S. et ses filiales.

A la suite du remboursement et à l'annulation du Contrat de Crédit et à la conclusion du Nouveau Contrat de Crédit, les droits des prêteurs au titre du Nouveau Contrat de Crédit, et les droits et obligations de la Société, de SMCP Group S.A.S. et ses filiales parties au Nouveau Contrat de Crédit seront de même réglementés par la Convention Inter-créanciers.

La Convention Inter-créanciers régit notamment :

- le rang de l'endettement des emprunteurs (dont SMCP Group S.A.S. et ses filiales) au titre du Nouveau Contrat de Crédit et des Obligations 2023 à l'égard de leurs prêteurs ;

- le rang relatif de certaines sûretés consenties par divers membres du Groupe au titre des Obligations 2023 et du Nouveau Contrat de Crédit ;

- les conditions dans lesquelles et les périodes auxquelles divers paiements peuvent être effectués au titre de divers endettements et obligations de paiement de membres du Groupe, notamment au titre du Nouveau Contrat de Crédit et des Obligations 2023 ;

- les périodes au cours desquelles des mesures et procédures d'exécution (y compris toute déclaration de la déchéance du terme ou autres demandes en paiement) peuvent être prises au titres desdits financements, desdites sûretés et desdits débiteurs ;

- les conditions selon lesquelles certaines créances seront subordonnées à d'autres en cas de survenance de divers cas ou procédures d'insolvabilité ;

- l'obligation de reverser à l'agent des sûretés, pour redistribution selon des clefs de répartition convenues tenant compte des règles et principes évoqués ci-dessus, certains paiements reçus en cas d'insuffisance de fonds disponibles, de procédures d'insolvabilité ou d'exécution forcée desdites sûretés ; et

- dans quelles conditions il devra être donné mainlevée de certaines sûretés et/ou obligations de garantie de divers membres du Groupe, ou être transféré à des tiers des droits à l'encontre de membres du Groupe pour faciliter l'exécution forcée desdites sûretés.

Au titre de la Convention Inter-créanciers, les droits des créanciers au titre du Nouveau Contrat de Crédit et des Obligations 2023 priment sur les droits de la Société à l'encontre de SMCP Group S.A.S. et des autres membres du Groupe, que cela soit en qualité d'actionnaire ou de bailleur de fond. À compter du remboursement intégral des Obligations 2023, il sera mis fin à la Convention Inter-créanciers.

10.3 Nouveau Contrat de Crédit

A l'occasion de son introduction en bourse, le Groupe entend procéder, avec effet à la date de règlement-livraison des actions offertes dans le cadre de l'admission aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris, au remboursement intégral des montants tirés dans le cadre du Contrat de Crédit et à sa résiliation, ainsi qu'à la mise en place d'un nouveau « Sen*ior Facilities Agreement* »(le « **Nouveau Contrat de Crédit** »), crédit revolving multi-devise d'un

montant de 250 millions d'euros (avec la possibilité d'obtenir des montants de Nouveau Crédit Additionnel sous certaines conditions), conclu avec un syndicat de banques internationales (les « **Prêteurs** ») au bénéfice de SMCP Group S.A.S. et, le cas échéant, d'autres filiales du Groupe qui adhéreront au Nouveau Contrat de Crédit en tant qu'emprunteurs.

A la date du présent document de base, la Société a reçu des lettres d'engagement de l'ensemble des Prêteurs afin de fournir au Groupe, à l'occasion et sous réserve de l'introduction en bourse de la Société, les engagements de mise à disposition du crédit au titre du Nouveau Contrat de Crédit, sous certaines conditions usuelles.

10.3.1 Ligne de crédit

Le Nouveau Contrat de Crédit prévoira une ligne de crédit revolving d'un montant total de 250 millions d'euros, pouvant être tirée sous forme d'avances en numéraire, de garanties bancaires, le cas échéant sur une base bilatérale, ou de crédits accessoires (pouvant notamment prendre la forme de découverts, comptes courants, lettres de crédit, garanties bancaires, crédits court-terme, crédit export) (le « **Nouveau Crédit** »). Le Nouveau Crédit sera disponible en euros, en livres sterling, en dollars américains ou toute autre devise disponible et librement convertible en euros. Le Nouveau Crédit sera disponible pour une durée de 60 mois à compter de la date de première utilisation du Nouveau Crédit, afin de (i) refinancer toute dette du Groupe, (ii) financer les frais liés à l'introduction en bourse de la Société et (iii) financer ou refinancer directement ou indirectement les besoins généraux de l'exploitation et/ou les besoins en fonds de roulement du Groupe (en ce compris les investissements).

À la date de conclusion du Nouveau Contrat de Crédit, SMCP Group S.A.S. sera unique emprunteur, étant précisé que d'autres membres du Groupe pourront adhérer en cette qualité sous réserve de remplir diverses conditions usuelles, et d'être immatriculés en France, au Royaume-Uni, au Luxembourg ou aux Pays-Bas ou approuvés par tous les prêteurs concernés.

Par ailleurs, sous réserve de certaines conditions prévues dans le Nouveau Contrat de Crédit, le Groupe pourra ajouter un ou plusieurs crédits additionnels ou une ou plusieurs tranches additionnelles dans le Nouveau Contrat de Crédit, à concurrence d'un montant total tel que, tenant compte desdits crédits ou tranches additionnels ainsi ajoutés, le ratio de levier à la période de test immédiatement précédent ledit ajout (calculé sur une base pro forma) n'excède pas 2.75:1 (les « **Nouveaux Crédits Additionnels** »).

10.3.2 Intérêts et Frais

Les prêts contractés en vertu du Nouveau Contrat de Crédit porteront intérêt à un taux variable indexé sur l'EURIBOR (dans le cas d'avances libellées en euros) ou sur le LIBOR (dans le cas d'avances libellées dans une devise autre que l'euro), majoré dans chaque cas de la marge applicable. La marge applicable est initialement fixée à 2,50% par an, avec un mécanisme de cliquet ("*ratchet*") à la hausse ou à la baisse.

Le tableau ci-dessous présente l'échelonnement de la marge en fonction du ratio de levier (dette nette totale /EBITDA consolidé du Groupe) :

Ratio de levier (dette nette totale/EBITDA consolidé	Marge
≥2,5x	2,50%
<2,5x et ≥2,0x	2,25%
<2,0x et ≥1,5x	2.00%
<1,5x et ≥1,0x	1,75%
<1,0x et ≥0,5x	1,50%
<0,5x	1,25%

La marge applicable à un Nouveau Crédit Additionnel fera l'objet d'un accord entre le Groupe et les prêteurs dudit Nouveau Crédit Additionnel, étant précisé que pour tout Nouveau Crédit Additionnel utilisé pendant les 12 premiers mois suivant la date de première utilisation du Crédit, la marge moyenne pondérée au titre de l'ensemble des Crédits Additionnels ne pourra pas excéder de plus de 1% la marge maximale applicable au Crédit (2,50%) sauf si la marge applicable au Crédit est elle-même augmentée à due concurrence.

Des intérêts de retard sont également payables à compter de la date d'échéance de tout montant impayé et jusqu'à la date de paiement effectif dudit montant impayé, au taux de 1% au-dessus du taux d'intérêt applicable.

En outre, le Groupe est tenu de payer une commission d'engagement égale à 35% de la marge applicable par an, calculée sur les engagements non tirés et non annulés. Le Groupe doit également payer les commissions habituelles incluant la commission d'agent, les commissions de lettres de crédit, et les commissions liées aux crédits accessoires.

10.3.3 Garanties et sûretés

La Société et SMCP Holding S.A.S. seront dès l'origine garantes des engagements des emprunteurs au titre du Nouveau Contrat de Crédit. Tout membre du Groupe devenant emprunteur au titre du Nouveau Contrat de Crédit devra être garant des obligations des autres emprunteurs, sous réserve des règles de limitation de garantie applicables. En outre, dans les 60 jours de l'introduction en bourse de la Société (correspondant à la date de première utilisation des Nouveaux Crédits), devra adhérer en tant que garant toute société qui est une filiale substantielle (« **Material Company** », tel que défini dans le Nouveau Contrat de Crédit). À compter de cette même date, devront aussi adhérer toute autre société membre du Groupe de sorte que l'EBITDA consolidé de l'ensemble des garants membres du Groupe représente ensemble au moins 80% de l'EBITDA consolidé du Groupe (tel que précisé dans le Nouveau

Contrat de Crédit). À compter de la date de remboursement intégral des Obligations 2023, il sera donné mainlevée de l'ensemble desdites garanties, à l'exception des sûretés consenties par des sociétés françaises ou immatriculées dans d'autres juridictions désignées à la demande de la majorité des Prêteurs (à l'exception en tout état de cause de la Chine continentale). Ainsi, dans les 60 jours de la date de règlement-livraison des actions offertes dans le cadre de l'admission aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris, SMCP Holding, Sandro Andy, Maje, Claudie Pierlot, SMCP UK Ltd., SMCP Asia Ltd. et SMCP USA Inc. deviendront garantes du Nouveau Contrat de Crédit.

Le Nouveau Contrat de Crédit prévoira en outre que, tant que les Obligations 2023 bénéficieront des sûretés réelles consenties par le Groupe, le Nouveau Crédit (y compris, le cas échéant, tout Nouveau Crédit Additionnel) bénéficiera des mêmes sûretés réelles

A la date de règlement-livraison des actions offertes dans le cadre de l'admission aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris, les principales sûretés réelles bénéficiant au Nouveau Contrat de Crédit seront les suivantes : (1) consenties par la Société : nantissement des titres de SMCP Group SAS, nantissement de comptes bancaires et nantissement des créances détenues sur SMCP Group SAS ; et (2) consenties par SMCP Group SAS : nantissement des titres de SMCP Holding S.A.S., nantissement de comptes bancaires, nantissement des créances au titre du contrat d'acquisition du Groupe et nantissement des créances détenues sur des membres du Groupe.

Dans les 60 jours de cette date, les principales sûretés réelles supplémentaires consenties seront: (1) consenties par SMCP Holding S.A.S. : nantissement des titres de Sandro Andy, Maje et Claudie Pierlot, nantissement de comptes bancaires, nantissement ("*security*") sur les titres de SMCP Asia Ltd. et nantissement ("*security*") des tires de SMCP USA Inc. ; (2) consenties par SMCP UK Ltd. : nantissement ("*debenture*") sur ses actifs ; (3) consenti par SMCP Asia Ltd. : nantissement ("*debenture*") sur ses actifs ; et (4) consenti par SMCP USA Inc. : nantissement ("*pledge and security*") consenti sur ses actifs.

Les marques du Groupe ne feront pas l'objet de nantissement dans le cadre du Nouveau Contrat de Crédit.

À compter de la date de remboursement intégral des Obligations 2023, il sera donné mainlevée de l'ensemble desdites sûretés réelles. En outre, il sera aussi donné mainlevée des garanties consenties par les membres du Groupe qui ne seraient pas immatriculés en France, Royaume Uni, Hong Kong ou Etats Unis d'Amérique et qui ne seraient pas emprunteurs au titre du Nouveau Contrat de Crédit.

10.3.4 Engagements et clauses restrictives

Le Nouveau Contrat de Crédit contiendra certains engagements de faire ou de ne pas faire, notamment de ne pas :

- réaliser des fusions (à l'exception de celles qui n'impliquent pas la Société elle-même) ;
- souscrire d'endettement financier supplémentaire ;

- céder des actifs ;

- procéder à un changement de la nature de l'activité du Groupe,

dans chaque cas sous réserve des montants de minimis stipulés et d'exceptions usuelles pour ce type de financement.

Le Nouveau Contrat de Crédit imposera également le maintien d'un ratio de levier, qui limitera le montant de la dette pouvant être contractée par les membres du Groupe. A ce titre, le ratio de levier pour une période de test de 12 mois glissants donnée ne devra pas excéder le ratio indiqué dans la colonne située en face de ladite période dans le tableau suivant :

Période de test expirant le	**Ratio de levier**
30 juin 2018	3,75 :1
31 décembre 2018	3,75 :1
30 juin 2019	3,75 :1
31 décembre 2019	3,75 :1
30 juin 2020	3,25 :1
31 décembre 2020	3,25 :1
Chaque 31 décembre et chaque 30 juin suivants	3,00 :1

Toutefois, lorsque le ratio de levier sera égal ou inférieur à 2,25:1, ou la notation de la Société ou tout affilié de la Société par Moody's, Standard & Poor's ou Fitch sera égal à ou meilleur que Baa3 ou BBB- (selon le cas), les limitations du Nouveau Contrat de Crédit restreignant les fusions et la souscription de nouvel endettement financier par le Groupe ne s'appliqueront pas.

10.3.5 Cas de remboursement anticipé volontaire

Le Nouveau Contrat de Crédit autorisera des remboursements anticipés volontaires moyennant un préavis. Des coûts de réemplois s'appliqueront si le remboursement anticipé est effectuée à une date autre que la fin d'une période d'intérêts.

10.3.6 Cas de remboursement anticipé obligatoire

Le Nouveau Contrat de Crédit prévoira un cas de remboursement anticipé en cas de changement de contrôle ou de cession de la totalité de l'activité et/ou des actifs du Groupe, sur demande de tout prêteur dans les 30 jours suivant la réception par l'agent du crédit de la notification par la Société informant l'agent du crédit de la survenance d'un tel cas de remboursement anticipé.

10.3.7 Cas d'exigibilité anticipée

Le Nouveau Contrat de Crédit prévoira un certain nombre de cas d'exigibilité anticipée usuels pour ce type de financement, dont notamment les défauts de paiement, la cessation d'activité, le non-respect des engagements financiers ou de toute autre obligation ou déclaration, défauts

croisés, procédures collectives et insolvabilité, certaines condamnations pécuniaires ou survenance d'évènement significatif défavorable.

10.4 Présentation et analyse des principales catégories d'utilisation de la trésorerie du Groupe

10.4.1 Dépenses d'investissement

Les dépenses d'investissement du Groupe se répartissent entre les catégories suivantes : ouvertures de nouveaux points de vente, rénovations des points de ventes existants et infrastructures et autres dépenses (comprenant notamment les frais relatifs au siège, les investissements liés aux infrastructures partagées, à la logistique et au digital).

Les dépenses d'investissement du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2014, 2015 et 2016 et pour la période de six mois close le 30 juin 2017 se sont élevées respectivement à 38,6 millions d'euros (comprenant 7,7 millions de dépenses en rénovations des points de vente existants, 6,5 millions en dépenses d'infrastructures et autres, et 24,4 millions de dépenses d'ouvertures de nouveaux points de vente), 36,8 millions d'euros (comprenant 2,6 millions de dépenses en rénovations des points de vente existants, 14,0 millions en dépenses d'infrastructures et autres, et 20,2 millions de dépenses d'ouvertures de nouveaux points de vente), 39,1 millions d'euros (comprenant 8,5 millions de dépenses en rénovations des points de vente existants, 10,0 millions en dépenses d'infrastructures et autres, et 20,7 millions de dépenses d'ouvertures de nouveaux points de vente) et à 21,2 millions d'euros (comprenant 3,2 millions de dépenses en rénovations des points de vente existants, 5,1 millions en dépenses d'infrastructures et autres, et 12,9 millions de dépenses d'ouvertures de nouveaux points de vente). Pour plus d'informations concernant les dépenses d'investissements historiques, en cours de réalisation et futures du Groupe, voir le paragraphe 5.2 du présent document de base.

10.4.2 Paiement d'intérêts et remboursement d'emprunts

Une partie importante des flux de trésorerie du Groupe est affectée au service et au remboursement de son endettement. Le Groupe a versé des intérêts d'un montant de 31,1 millions d'euros, 28,2 millions d'euros et 78,3 millions d'euros respectivement, au cours des exercices clos les 31 décembre 2014, 2015 et 2016 et 15,4 millions d'euros pour la période de six mois close le 30 juin 2017. Il a par ailleurs versé, au titre du remboursement de ses emprunts, 0,4 million d'euros, 31,7 millions d'euros et 327,8 millions d'euros, respectivement, au cours des exercices clos les 31 décembre 2014, 2015 et 2016 et 37,2 millions d'euros pour la période de six mois close le 30 juin 2017.

10.4.3 Financement des besoins en fonds de roulement

Le besoin en fonds de roulement correspond principalement à la valeur des stocks augmentée des créances clients et des autres créances opérationnelles et diminuée des dettes fournisseurs et des autres dettes opérationnelles.

La variation du besoin en fonds de roulement s'est élevée à (28,9) millions d'euros au 31 décembre 2014, à (17,6) millions d'euros au 31 décembre 2015, à (16,3) millions d'euros au 31 décembre 2016 à (10,5) millions d'euros au 30 juin 2017. La variation du besoin en fonds de

roulement du Groupe a eu, sur chacune des périodes, un impact négatif sur sa génération de trésorerie, qui reflète l'augmentation constante du besoin en fonds de roulement du Groupe en raison de son développement. La variation du besoin en fonds de roulement pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 a été impactée à hauteur de 5,9 millions d'euros par le projet de cession des titres de la société SMCP Holding S.A.S. Ajusté de ces éléments, la variation du besoin en fonds de roulement s'est élevée à (10,4) millions d'euros au 31 décembre 2016.

En pourcentage du chiffre d'affaires généré par le Groupe sur les douze derniers mois, le besoin en fonds de roulement (correspondant au besoin en fonds de roulement opérationnel augmenté des autres créances et diminué des autres dettes) hors dépréciation sur actif circulant représentait 15,9 % au 31 décembre 2014, comparé à 9,2 % au 31 décembre 2015 et à 5,6 % au 31 décembre 2016.

En pourcentage du chiffre d'affaires généré par le Groupe sur les douze derniers mois, le besoin en fonds de roulement opérationnel (correspondant à la valeur de stocks augmentée des créances clients et diminuée des dettes fournisseurs) hors dépréciation sur actif circulant représentait 15,7 % au 31 décembre 2014 (soit 57 jours du chiffre d'affaires des douze derniers mois), comparé à 12,8 % au 31 décembre 2015 (soit 47 jours du chiffre d'affaires des douze derniers mois) et à 12,5 % au 31 décembre 2016 (soit 46 jours du chiffre d'affaires des douze derniers mois).

10.5 Flux de trésorerie consolidés

SMCP Holding S.A.S. était la société mère du Groupe jusqu'à octobre 2016, date à laquelle le Groupe a été acquis par Shandong Ruyi. La Société ne disposant pour 2016 que de comptes consolidés sur une période de huit mois (dont trois mois d'activité) compte tenu de sa constitution lors de l'acquisition précitée, la présentation de son tableau de flux de trésorerie ne permettrait pas de comparer utilement les flux de trésorerie du Groupe sur les trois derniers exercices ; la discussion des flux de trésorerie est donc effectuée dans le présent chapitre sur la base des tableaux de flux de trésorerie de SMCP Holding S.A.S. au cours des exercices 2014, 2015 et 2016.

10.5.1 Flux de trésorerie du Groupe pour la période de six mois close le 30 juin 2017

Le tableau ci-dessous résume les flux de trésorerie du Groupe pour la période de six mois close le 30 juin 2017 :

(En milliers d'euros)	**Période de six mois close le 30 juin 2017**
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles	55 594
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	(21 200)
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	(53 844)
Variation nette de la trésorerie	(19 450)
Ecarts de change nets	(793)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	57 326
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture	37 135

Etat des flux de trésorerie disponibles (free cash flow)

Les flux de trésorerie disponibles[82] du Groupe se sont élevés à 41,4 millions d'euros pour la période de six mois close le 30 juin 2017.

10.5.1.1 Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles

Le tableau suivant présente les éléments des flux de trésorerie du Groupe résultant de l'activité au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017:

(En milliers d'euros)	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**
Résultat avant impôts sur l'activité	11 871
EBITDA	73 081
Variation du besoin en fonds de roulement[83]	(10 486)
Impôt sur le résultat payé	(7 001)
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles[51]	**55 594**

Les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles se sont élevés à 55,6 millions d'euros pour la période de six mois close au 30 juin 2017 reflétant la capacité du Groupe à générer de la trésorerie pour se désendetter.

La variation du besoin en fonds de roulement a eu un impact de (10,5) millions d'euros sur la génération de trésorerie de la période de six mois close le 30 juin 2017. Cette variation s'explique par les évènements suivants :

- une augmentation des créances clients de 0,9 million d'euros ;
- une augmentation des stocks de 1,5 million d'euros, en ligne avec la croissance du Groupe, et notamment avec son expansion à l'international, et impactée par le décalage d'une semaine du calendrier des soldes d'été en 2017;
- une diminution des dettes fournisseurs de 8,2 millions d'euros de la période de six mois close le 30 juin 2017.

L'impôt sur le résultat payé pour la période de six mois close le 30 juin 2017 correspond à un décaissement net de 7,0 millions d'euros.

---

82 Les flux de trésorerie disponibles sont définis comme l'EBITDA après prise en compte des variations des besoins en fonds de roulement ainsi que des flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissements.

83 Inclut les autres produits et charges ayant un impact sur la trésorerie pour (2 133) milliers d'euros sur la période de 6 mois close au 30 juin 2017.

10.5.1.2 Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement

Le tableau suivant présente les éléments des flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017

(En milliers d'euros)	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**
Acquisition d'immobilisations corporelles	(11 820)
Cession d'immobilisations corporelles	-
Acquisition d'instruments financiers	(1 740)
Cession d'instruments financiers	450
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(7 971)
Cession d'immobilisations incorporelles	(119)
Acquisitions de filiales nettes de la trésorerie acquise	-
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	(21 200)

Les flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement se sont élevés à (21,2) millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

Le flux d'acquisition d'immobilisations corporelles s'élève à (11,8) millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017, reflétant la stratégie d'expansion du Groupe avec l'ouverture de 24 nouveaux points de ventes exploités en propre sur la période.

Le flux d'acquisition et de cession d'instruments financiers comprend l'utilisation d'instruments financiers de couverture relatifs aux achats et aux ventes des collections afin d'atténuer les risques de fluctuations des devises. Les acquisitions d'instruments financiers s'élèvent à (1,7) million d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

Le flux d'acquisition d'immobilisations incorporelles, qui correspond principalement à l'acquisition de concessions et droits au bail, s'établit à (8,0) millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

10.5.1.3 Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement

Le tableau suivant présente les éléments des flux nets de trésorerie liés aux activités de financement au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

(En milliers d'euros)	**Période de six mois close le 30 juin 2017 SMCP S.A.S.**
Augmentations de capital	-
Emission d'emprunts obligataires	-
Remboursement d'emprunts obligataires	(37 100)
Variation des dettes financières à long terme	226
Variation des dettes financières à court terme	(76)
Autres produits et charges financiers	(1 489)
Intérêts financiers versés	(15 405)
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	**(53 844)**

La trésorerie nette provenant des activités de financement représentait un décaissement net de 53,8 millions d'euros au titre de la période de six mois close au 30 juin 2017.

Cette variation résulte principalement du remboursement anticipé de 10% du nominal des Obligations 2023 en avril 2017, pour un montant total de 37,1 millions d'euros et du paiement des intérêts financiers à hauteur de 15,4 millions d'euros (les intérêts versés au titre des Obligations 2022 représentent 3,0 million d'euros, ceux versés au titre des Obligations 2023 représentent 10,7 millions d'euros, le solde étant constitué de la prime de remboursement de 1,1 million d'euros, au titre du remboursement anticipé partiel des Obligations 2023, intervenu en avril 2017).

10.5.2 Flux de trésorerie du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2015 et 2016

La Société ayant été constituée le 19 avril 2016 et ne disposant donc pour 2016 que de comptes consolidés sur une période de huit mois (dont trois mois d'activité), la présentation de son tableau de flux de trésorerie ne permettrait pas de comparer utilement les flux de trésorerie du Groupe sur les deux derniers exercices ; la discussion des flux de trésorerie au cours des exercices 2015 et 2016 est donc effectuée dans le présent paragraphe sur la base des tableaux de flux de trésorerie de SMCP Holding S.A.S., société mère du Groupe jusqu'en octobre 2016, date d'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi.

Le tableau ci-dessous résume les flux de trésorerie du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2015 et 2016 :

(En milliers d'euros)	**Exercice clos le 31 décembre**	
	2016 SMCP Holding S.A.S.	**2015 SMCP Holding S.A.S.**
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles[84]	108 097	99 479
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	(39 090)	(36 799)
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	(27 341)	(53 199)
Variation nette de la trésorerie	41 665	9 482
Ecarts de change nets	(18)	(427)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	12 589	3 533
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture	54 237	12 588

Evolution des flux de trésorerie disponibles (free cash flow)

Les flux de trésorerie disponibles[85] du Groupe se sont élevés à 52,1 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 et 78,7 millions d'euros pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016. Corrigé des coûts liés à la direction générale d'un montant de 3,9 millions d'euros et non supportés par SMCP Holding S.A.S. suite à leur transfert au sein de la Société au 10 octobre 2016 (pour un montant total de 3,9 millions d'euros, dont seulement 0,3 million d'euros ont été décaissés au 31 décembre 2016), ainsi que des coûts liés au projet de cession des titres de la société SMCP Holding S.A.S représentant un décaissement de 5,9 millions d'euros, le montant des flux de trésorerie disponibles du Groupe s'est élevé à 84,3[86] millions d'euros pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016.

---

[84] Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2016, les comptes de SMCP Holding S.A.S. n'incluent pas certains coûts liés à la direction générale du Groupe d'un montant de 3,9 millions d'euros et dont seulement 0,3 million d'euros ont été effectivement décaissés au 31 décembre 2016. Cela s'explique par le rattachement de la direction générale à la Société à compter du 10 octobre 2016 (précédemment rattachée à SMCP Holding S.A.S) et donc du transfert des coûts y afférents. Ces coûts n'ayant, par ailleurs, pas été refacturés à SMCP Holding S.A.S., afin de permettre une meilleure compréhension et comparabilité de la situation financière du Groupe, il convient donc de diminuer les flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 à hauteur de 0,3 million d'euros (voir note 4.2.2 des comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S. pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016, inclus au paragraphe 20.1.5 du présent document de base). Retraités de ce montant, les flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles s'élèvent à 107,8 millions d'euros pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016.

[85] Les flux de trésorerie disponibles sont définis comme l'EBITDA après prise en compte des variations des besoins en fonds de roulement ainsi que des flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissements.

[86] Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2016, ce montant correspondant à l'EBITDA de 129,6 millions d'euros, après prise en compte des variations des besoins en fonds de roulement de (6,2) millions d'euros, ainsi que des flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissements de (39,1) millions d'euros.

10.5.2.1 Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles

Le tableau suivant présente les éléments des flux de trésorerie du Groupe résultant de l'activité au titre des exercices clos les 31 décembre 2015 et 2016 :

(En milliers d'euros)	**Exercice clos le 31 décembre**	
	2016 SMCP Holding S.A.S.	**2015 SMCP Holding S.A.S.**
Résultat avant impôts sur l'activité	27 784	21 304
EBITDA[87]	134 114	106 518
Variation du besoin en fonds de roulement[88]	(16 323)	(17 620)
Impôt sur le résultat payé	(9 695)	10 582
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles[51]	**108 097**	**99 479**

Les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles se sont élevés à 99,5 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 et à 108,1 millions d'euros pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016. Cette variation s'explique principalement par l'augmentation de l'EBITDA qui est passé de 106,5 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 à 134,1 millions d'euros pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 (voir le paragraphe 9.3.9 du présent document de base pour une explication plus détaillée des variations de l'EBITDA), en partie annulée par l'augmentation de l'impôt sur le résultat payé.

---

87 Au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2016, les comptes de SMCP Holding S.A.S. n'incluent pas certains coûts liés à la direction générale du Groupe d'un montant de 3,9 millions d'euros et dont seulement 0,3 million d'euros ont été effectivement décaissés au 31 décembre 2016. Cela s'explique par le rattachement de la direction générale à la Société à compter du 10 octobre 2016 (précédemment rattachée à SMCP Holding S.A.S) et donc du transfert des coûts y afférents. Ces coûts n'ayant, par ailleurs, pas été refacturés à SMCP Holding S.A.S., afin de permettre une meilleure compréhension et comparabilité de la situation financière du Groupe, il convient donc de diminuer les flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 à hauteur de 0,3 million d'euros (voir note 4.2.2 des comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S. pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016, inclus au paragraphe 20.1.5 du présent document de base). Retraités de ce montant, les flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles s'élèvent à 107,8 millions d'euros pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016.

88 Inclut les autres produits et charges ayant un impact sur la trésorerie pour (6 752) milliers d'euros, dont (5 922) milliers d'euros liés au projet de cession des actions SMCP Holding S.A.S., au 31 décembre 2016 et (7 169) milliers d'euros au 31 décembre 2015.

La variation du besoin en fonds de roulement a eu un impact de (16,3) millions d'euros sur la génération de trésorerie de l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016, comparé à (17,6) millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015. Cette variation s'explique par les évènements suivants :

- une diminution des créances clients de 3,4 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 comparée à une augmentation de 11,2 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2015 ;

- une augmentation des stocks de 24,7 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2016, comparée à une augmentation de 26,5 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2015, en ligne avec la croissance du Groupe et notamment avec son expansion à l'international ; et

- une augmentation des dettes fournisseurs de 5,0 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2016, inférieure à celle constatée pour la période de douze mois close le 31 décembre 2015 qui était de 20,1 millions d'euros.

L'impôt sur le résultat payé pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 correspond à un décaissement net de 9,7 millions d'euros, à comparer à un encaissement net de 10,6 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2015, reflétant le remboursement d'un crédit d'impôt au titre de l'intégration fiscale en France de 18,7 millions d'euros.

10.5.2.2 Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement

Le tableau suivant présente les éléments des flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement pour les exercices clos aux 31 décembre 2015 et 2016.

	Exercice clos le 31 décembre	
(En milliers d'euros)	**2016 SMCP Holding S.A.S.**	**2015 SMCP Holding S.A.S.**
Acquisition d'immobilisations corporelles	(28 477)	(34 565)
Cession d'immobilisations corporelles	353	401
Acquisition d'instruments financiers	(4 027)	(2 035)
Cession d'instruments financiers	1 615	729
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(10 305)	(3 774)
Cession d'immobilisations incorporelles	1 750	2 445
Acquisitions de filiales nettes de la trésorerie acquise	-	-
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	(39 090)	**(36 799)**

Les flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement se sont élevés à (39,1) millions d'euros pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 et à (36,8) millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Le flux d'acquisition d'immobilisations corporelles s'élève à (28,5) millions d'euros au titre de l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016, reflétant la stratégie d'expansion du Groupe avec l'ouverture de 92 nouveaux points de ventes exploités en propre sur la période.

Le flux d'acquisition et de cession d'instruments financiers comprend l'utilisation d'instruments financiers de couverture relatifs aux achats et aux ventes des collections printemps/été afin d'atténuer les risques de fluctuations des devises. Les acquisitions d'instruments financiers s'élèvent à (4,0) millions d'euros au titre de l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016, contre (2,0) millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Le flux d'acquisition d'immobilisations incorporelles, qui correspond principalement à l'acquisition de concessions et droits au bail, s'établit à (10,3) millions d'euros au cours de l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 contre (3,8) millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Le Groupe a également effectué des cessions d'immobilisations incorporelles pour 1,8 million d'euros sur l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016 contre 2,4 millions d'euros sur l'exercice clos le 31 décembre 2015.

10.5.2.3 Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement

Le tableau suivant présente les éléments des flux nets de trésorerie liés aux activités de financement au titre des exercices clos aux 31 décembre 2015 et 2016.

	Exercice clos le 31 décembre	
(En milliers d'euros)	**2016 SMCP Holding S.A.S.**	**2015 SMCP Holding S.A.S.**
Augmentations de capital	30 109	-
Incidence des variations de périmètre	-	-
Primes versées aux actionnaires	(1 043)	-
Variation des dettes financières à long terme	54 028	1 670
Variation des dettes financières à court terme	(32 500)	(31 250)
Autres produits et charges financiers	346	4 618
Intérêts financiers versés	(78 282)	(28 236)
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	**(27 341)**	**(53 199)**

La trésorerie nette provenant des activités de financement représentait un décaissement net de 27,3 millions d'euros au cours de l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016, contre un décaissement net de 53,2 millions d'euros au cours de l'exercice clos au 31 décembre 2015.

La variation des dettes financières à long terme de 54,0 millions d'euros au cours de l'exercicede douze mois clos le 31 décembre 2016 contre 1,7 million d'euros au cours de l'exercice clos au 31 décembre 2015 reflète principalement le remboursement des obligations senior 2020 pour un montant de 290 millions d'euros suite à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi, la mise en place d'un prêt RPL (*Refinancing Proceed Loan*) entre SMCP Group S.A.S., société émetrice des Obligations 2022 et 2023, et SMCP Holding S.A.S. pour un montant de 341,0 millions d'euros, afin de permettre le remboursement, par SMCP Holding S.A.S., desdites obligations senior, et la mise en place d'un emprunt intragroupe conclu entre SMCP Group S.A.S. et SMCP Holding S.A.S. pour un montant de 8,0 millions d'euros.

L'augmentation des intérêts financiers versés, qui évoluent de (28,2) millions d'euros au titre de l'exercice clos au 31 décembre 2015, à (78,3) millions d'euros sur l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2016, s'explique principalement par le paiement de 51,1 millions d'euros d'intérêts supplémentaires liés au refinancement du Groupe dans le cadre de son acquisition par Shandong Ruyi. Ce montant se décompose ainsi :

- 30,6 millions d'euros d'intérêts capitalisés liés au prêt d'actionnaire de 125 millions d'euros conclu entre SMCP Holding S.A.S et KKR et remboursés le 1er mars 2016 et le 21 avril 2016 ;

- 12,9 millions d'euros représentant le coût du remboursement anticipé des obligations convertibles ;

- 4,9 millions d'euros représentant le paiement, des intérêts courus sur les obligations convertible du 1er aout 2016 jusqu'au remboursement anticipé de ces obligations le 10 Octobre 2016 ; et

- 2,7 millions d'euros reflétant le paiement des intérêts liés au RPL mis en place au moment du refinancement entre SMCP Holding S.A.S. et SMCP Group S.A.S..

Le Groupe a également procédé à une augmentation de capital de 30,1 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2016, par compensation partielle de créance avec le montant des intérêts du prêt d'actionnaire susvisé.

10.5.3 Flux de trésorerie du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2014 et 2015

Le tableau ci-dessous résume les flux de trésorerie du Groupe pour les exercices clos les 31 décembre 2014 et 2015 :

(En milliers d'euros)	Exercice clos au 31 décembre	
	2015 SMCP Holding S.A.S.	**2014 SMCP Holding S.A.S.**
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles	99 479	15 250
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	(36 799)	(43 206)
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	(53 199)	24 520
Variation nette de la trésorerie	9 482	(3 436)
Ecarts de change nets	(427)	822
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	3 533	6 148
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture	12 588	3 533

Evolution des flux de trésorerie disponibles (free cash flow)

Les flux de trésorerie disponibles[89] du Groupe se sont élevés à 6,3 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014 et 52 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Le montant des flux de trésorerie disponibles avant dépenses de développement s'est élèvé à 31 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014 et 72 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015.

10.5.3.1 Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles

Le tableau suivant présente les éléments des flux de trésorerie du Groupe résultant de l'activité au titre des exercices clos les 31 décembre 2014 et 2015 :

(En milliers d'euros)	Exercice clos au 31 décembre	
	2015 SMCP Holding S.A.S.	**2014 SMCP Holding S.A.S.**
Résultat avant impôts sur l'activité	21 304	4 504
EBITDA	106 518	73 774
Variation du besoin en fonds de roulement	(17 620)	(28 945)
Impôt sur le résultat payé	10 582	(29 580)

[89] Les flux de trésorerie disponibles sont définis comme l'EBITDA après prise en compte des variations des besoins en fonds de roulement ainsi que des flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissements.

Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles	**99 479**	**15 250**

Les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles se sont élevés à 15,3 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014 et à 99,5 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015. Cette variation s'explique notamment par une augmentation de l'EBITDA qui est passé de 73,8 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014 à 106,5 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 (voir le paragraphe 9.4.9 du présent document de base pour une explication plus détaillée des variations de l'EBITDA).

La variation du besoin en fonds de roulement a eu un impact de (17,6) millions d'euros sur la génération de trésorerie de l'exercice clos le 31 décembre 2015, comparé à (28,9) millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014. Cette variation s'explique par les évènements suivants :

- une augmentation des créances clients de 11,2 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 comparée à une augmentation de 16,8 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014, grâce à une augmentation des ventes dans les canaux de distributions tels que les affiliés, les partenaires et les concessions dans les grands magasins, sans évolution des délais de paiement ;

- une augmentation des stocks de 26,5 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, comparée à une augmentation de 20,0 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014. Elle s'explique par la poursuite de la croissance de l'activité en 2015, notamment en Amérique du Nord et en Asie, et des réassorts significatifs en cours de saison pour faire face à la demande des clients et soutenir cette demande en magasin ;

- une augmentation des dettes fournisseurs de 20,1 millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, supérieure à celle de la période de douze mois close le 31 décembre 2014 qui s'élevait à 7,9 millions d'euros. Cette variation significative résulte d'une activité dynamique sur l'exercice clos le 31 décembre 2015 et qui n'a pas entrainé de variation significative des délais de paiement fournisseurs.

L'impôt sur le résultat pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 correspond à un encaissement net de 10,6 millions d'euros, incluant le remboursement d'un crédit d'impôt au titre de l'intégration fiscale France de 18,7 millions d'euros, à comparer à un décaissement de 29,6 millions d'euros sur la même période pour l'année 2014, reflétant principalement le décaissement, au cours de la période de douze mois close le 31 décembre 2014, de l'impôt dû au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2013.

10.5.3.2 Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement

Le tableau suivant présente les éléments des flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement pour les exercices clos aux 31 décembre 2014 et 2015.

(En milliers d'euros)	Exercice clos au 31 décembre	
	2015 SMCP Holding S.A.S.	**2014 SMCP Holding S.A.S.**
Acquisition d'immobilisations corporelles	(34 565)	(33 230)
Cession d'immobilisations corporelles	401	1 338
Acquisition d'instruments financiers	(2 035)	(2 097)
Cession d'instruments financiers	729	1161
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(3 774)	(9 682)
Cession d'immobilisations incorporelles	2 445	4 130
Acquisitions de filiales nettes de la trésorerie acquise	-	(4 626)
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	**(36 799)**	**(43 206)**

Les flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement se sont élevés à (43,2) millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014 et à (36,8) millions d'euros pour l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Le flux d'acquisition d'immobilisations corporelles s'élève à (34,6) millions d'euros au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2015, reflétant l'ouverture de 101 nouveaux points de ventes exploités en propre, illustrant ainsi la continuité du développement du réseau commercial du Groupe.

Le flux d'acquisition et de cession d'instruments financiers comprend l'utilisation d'instruments financiers de couverture relatifs aux achats et aux ventes des collections printemps/été afin d'atténuer les risques de fluctuations des devises. Les acquisitions d'instruments financiers s'élèvent à 2,0 millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Le flux d'acquisition d'immobilisations incorporelles, qui correspond principalement à l'acquisition de concessions et droits au bail, s'établit à (3,8) millions d'euros au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015 contre (9,7) millions d'euros au cours de la période de douze mois close le 31 décembre 2014.

Le Groupe a également effectué des cessions d'immobilisations incorporelles pour 4,1 millions d'euros sur la période de douze mois close le 31 décembre 2014 contre 2,4 millions d'euros sur l'exercice clos le 31 décembre 2015.

Enfin, le montant des acquisitions de filiales nettes de la trésorerie acquise, enregistré sur la période de douze mois close le 31 décembre 2014, s'élève à (4,6) millions d'euros et correspond à l'acquisition de AZ Retail en avril 2014.

10.5.3.3 Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement

Le tableau suivant présente les éléments des flux nets de trésorerie liés aux activités de financement au titre des exercices clos aux 31 décembre 2014 et 2015.

(En milliers d'euros)	Exercice clos au 31 décembre	
	2015 SMCP Holding S.A.S.	**2014 SMCP Holding S.A.S.**
Augmentations de capital	-	1 951
Incidence des variations de périmètre	-	41
Variation des dettes financières à long terme	1 670	1 240
Variation des dettes financières à court terme	(31 250)	52 668
Autres produits et charges financiers	4 618	(306)
Intérêts financiers versés	(28 236)	(31 074)
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	**(53 199)**	**24 520**

La trésorerie nette provenant des activités de financement représentait un encaissement net de 24,5 millions d'euros au cours de l'exercice clos au 31 décembre 2014, contre un décaissement net de 53,2 millions d'euros au cours de l'exercice clos au 31 décembre 2015.

La variation des dettes financières à court terme de (31,3) millions d'euros au cours de l'exercice clos au 31 décembre 2015 contre 52,7 millions d'euros au cours de l'exercice clos au 31 décembre 2014) correspond à l'ajustement du niveau de trésorerie réalisée à travers les tirages et remboursements au titre du Contrat de Crédit.

La baisse des intérêts financiers versés, qui évoluent de (31) millions d'euros sur l'exercice clos au 31 décembre 2014 à (28,2) millions d'euros sur l'exercice clos au 31 décembre 2015, s'explique principalement par la variation de l'endettement moyen sur les deux périodes comparées. Le Groupe a également procédé à une augmentation de capital de 2,0 millions d'euros au cours de l'exercice clos au 31 décembre 2014.

11. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT, BREVETS ET LICENCES

En raison de la nature de ses métiers, le Groupe ne mène pas d'activité de recherche et de développement. Ainsi, le Groupe ne dispose pas de brevet ou de licence de brevets.

Le Groupe détient un portefeuille d'environ 40 marques enregistrées à travers le monde, correspondant notamment aux noms « Sandro », « Maje » et « Claudie Pierlot ».

Le Groupe dispose également d'un portefeuille d'environ 120 noms de domaine.

La politique du Groupe en matière de propriété intellectuelle est centrée sur la protection de ses marques et de ses noms de domaine. Cette politique donne lieu soit à des dépôts ou réservations locales, soit à des dépôts ou réservations dans l'ensemble des pays où le Groupe est présent ou souhaite préserver ses droits.

Le Groupe a mis en place une politique spécifique de lutte contre la contrefaçon, avec une attention particulière pour la France et l'Asie. Les équipes de stylistes et celles travaillant dans le réseau de points de vente attachent un soin particulier à faire remonter à la direction juridique du Groupe toute copie potentielle. Après étude au cas par cas, et si les conditions sont réunies, le Groupe intente une action judiciaire contre le présumé contrefacteur. En Asie, le Groupe a également mis en place une veille sur Internet. En outre, le Groupe travaille étroitement avec les services des douanes afin qu'ils soient sensibilisés aux caractéristiques des produits du Groupe.

12. INFORMATIONS SUR LES TENDANCES ET LES OBJECTIFS

12.1 Tendances d'activités

Une description détaillée des résultats du Groupe pour la période de douze mois close au 31 décembre 2016 et pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2017 figure au Chapitre 9 « Examen de la situation financière et du résultat du Groupe » du présent document de base.

12.2 Perspectives d'avenir à moyen terme

Les objectifs et les tendances présentés ci-dessous sont fondés sur des données, des hypothèses et des estimations, notamment en matière de perspectives économiques, considérées comme raisonnables par le Groupe à la date d'enregistrement du présent document de base.

Ces perspectives d'avenir et ces objectifs, qui résultent des orientations stratégiques du Groupe, ne constituent pas des données prévisionnelles ou des estimations de bénéfice du Groupe. Les chiffres, données, hypothèses, estimations et objectifs présentés ci-dessous sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiés de façon imprévisible, en fonction, entres autres, de l'évolution de l'environnement économique, financier, concurrentiel, légal, réglementaire, comptable et fiscal ou en fonction d'autres facteurs dont le Groupe n'aurait pas connaissance à la date d'enregistrement du présent document de base.

En outre, la matérialisation de certains risques décrits au Chapitre 4 « Facteurs de risque » du présent document de base pourrait avoir un impact négatif sur les activités, la situation financière, la situation de marché, les résultats ou les perspectives du Groupe et donc remettre en cause sa capacité à réaliser les objectifs présentés ci-dessous.

Par ailleurs, la réalisation de ces objectifs suppose le succès de la stratégie du Groupe.

Par conséquent, le Groupe ne prend donc aucun engagement ni ne donne aucune garantie quant à la réalisation des objectifs figurant à la présente section.

Ces estimations n'incluent par ailleurs pas l'impact des programmes d'incentivisation du management à long terme décrits au paragraphe 15.1.4 du présent document de base.

Perspectives d'évolution des activités du Groupe et objectifs financiers

Avec pour objectif de devenir un leader sur le marché mondial du prêt-à-porter et des accessoires, le Groupe vise la mise en œuvre sur la période 2018-2020 de sa stratégie de croissance dynamique, axée notamment autour :

- du renforcement de son cœur de métier (le prêt-à-porter), du développement accéléré de ses ventes en ligne, de l'extension de l'activité et de l'offre d'accessoires, ainsi que de l'exploitation du potentiel du secteur de la mode masculine avec Sandro Homme ;

- de la poursuite de sa croissance en France, avec la conquête de nouvelles parts de marché à périmètre comparable ;

- de l'accélération de l'expansion de son réseau à l'international, notamment dans 6 géographies clés : la Grande Chine, le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne, l'Italie et l'Amérique du Nord, et du développement dans trois marchés clés en partenariats (Moyen-Orient, Corée du Sud et Australie).

Sur la période 2018-2020, le Groupe se fixe ainsi pour objectif l'ouverture de 80 à 90 nouveaux points de vente (hors partenariats) par an. Le Groupe entend par ailleurs réaliser un taux de croissance annuel moyen de son chiffre d'affaires consolidé se stabilisant aux environs de 11% - 13% sur la période 2018-2020.

Le Groupe vise en outre une amélioration de son taux de marge d'EBITDA de 100 points de base d'ici 2020, grâce à l'impact favorable du développement à l'international et dans les ventes en ligne, ainsi qu'au renforcement de l'efficacité opérationnelle en matière de dépenses générales administratives et de vente, qui seront néanmoins en partie compensées par un renforcement des dépenses marketing prévues afin de pénétrer ses nouveaux marchés.

En matière de dépenses d'investissement, le Groupe entend maintenir sur la période 2018-2020 un montant total annuel de dépenses d'investissement d'environ 4,5 % à 5,0 % du chiffre d'affaires, dont un niveau de dépenses d'investissement en matière de rénovations des points de ventes existants et d'infrastructures correspondant à un taux annuel d'environ 2,0 % à 2,5 % du chiffre d'affaires.

Une présentation détaillée des principales évolutions attendues sur le marché du prêt-à-porter et des accessoires pour les années à venir, ainsi que des perspectives d'évolution de la croissance du chiffre d'affaires liée sur ce marché dans les principales zones géographiques dans lesquelles le Groupe opère figurent au paragraphe 6.4 du présent document de base.

13. PRÉVISIONS DE BÉNÉFICES

Les prévisions pour la période de douze mois close le 31 décembre 2017 présentées ci-dessous sont fondées sur des données, des hypothèses et des estimations considérées comme raisonnables par le Groupe à la date d'enregistrement du présent document de base. Ces données et hypothèses sont susceptibles d'évoluer ou d'être modifiées en raison des incertitudes liées notamment à l'environnement économique, financier, comptable, concurrentiel, réglementaire et fiscal ou en fonction d'autres facteurs dont le Groupe n'aurait pas connaissance à la date d'enregistrement du présent document de base. En outre, la matérialisation de certains risques décrits au Chapitre 4 « Facteurs de risque » du présent document de base pourrait avoir un impact sur les activités, la situation financière, les résultats ou les perspectives du Groupe et donc remettre en cause ces prévisions. Par ailleurs, la réalisation des prévisions suppose le succès de la stratégie du Groupe. Le Groupe ne prend donc aucun engagement ni ne donne aucune garantie quant à la réalisation des prévisions figurant à la présente section.

Les prévisions présentées ci-dessous, et les hypothèses qui les sous-tendent, ont par ailleurs été établies en application des dispositions du règlement (CE) N° 809/2004, tel que modifié, et des recommandations ESMA relatives aux prévisions.

13.1 Hypothèses

Le Groupe a construit ses prévisions pour la période de douze mois close le 31 décembre 2017 conformément aux méthodes comptables appliquées dans les comptes consolidés de la Société pour la période intermédiaire de huit mois close le 31 décembre 2016.

Ces prévisions reposent principalement sur les hypothèses suivantes pour la période de douze mois close le 31 décembre 2017 :

- des évolutions de marché en France et à l'international en ligne avec les tendances présentées au paragraphe 6.4 du présent document de base ;
- la poursuite de l'attractivité de chacune des marques du Groupe et de leurs performances sur l'ensemble des zones géographiques sur lesquelles le Groupe est présent ;
- la poursuite de l'expansion dynamique du réseau de points de vente du Groupe au second semestre (voir le paragraphe 5.2 du présent document de base) ;
- la poursuite de la mise en œuvre de la stratégie du Groupe, telle que décrite au paragraphe 6.3 du présent document de base ;
- la maîtrise continue du coût des dépenses générales, administratives et de vente du Groupe ;
- l'absence de changement significatif des méthodes comptables du Groupe ;
- l'absence de changement significatif de l'environnement règlementaire et fiscal existant à la date d'enregistrement du présent document de base ; et
- le remboursement intégral des Obligations 2022 (soit un montant de 100 millions d'euros) devant intervenir à l'occasion de l'introduction en bourse de la Société sur le marché réglementé d'Euronext à Paris, effectué grâce (i) au produit d'une augmentation de capital d'environ 120 millions d'euros et qui sera redescendu au niveau de SMCP Group S.A.S.,

émetteur des Obligations 2022 et 2023, par voie de prêt intra-groupe et/ou d'augmentation de capital de ladite société, et/ou (ii) des tirages effectués par SMCP Group S.A.S. sur les lignes mises à disposition dans le cadre du Nouveau Contrat de Crédit et le remboursement partiel des Obligations 2023, à hauteur de 111,3 millions d'euros (principal et intérêts courus et dus à la date de remboursement).

13.2 Prévisions du Groupe pour la période de douze mois close le 31 décembre 2017

Sur la base des hypothèses décrites ci-dessus, le Groupe prévoit d'atteindre au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2017 un chiffre d'affaires consolidé d'environ 900 millions d'euros et un taux de marge d'EBITDA en ligne avec celui de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016 (qui s'élevait à 16,5 %).

Ces prévisions ne prennent pas en compte l'impact des programmes d'incentivisation du management à long terme décrits au paragraphe 15.1.4 du présent document de base.

Le Groupe entend atteindre un réseau d'environ 1 080 points de vente (hors partenariats) au 31 décembre 2017. En outre, il prévoit un montant total de dépenses d'investissement compris entre 50 et 53 millions d'euros, dont environ 20 millions d'euros de dépenses d'investissement en matière de rénovations des points de ventes existants et d'infrastructures.

Enfin, le Groupe prévoit d'atteindre un ratio d'endettement inférieur à 2.25x EBITDA à la suite de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

13.3 Rapport des commissaires aux comptes sur les prévisions de marge d'EBITDA

« *Au Président,*

En notre qualité de commissaire aux comptes et en application du règlement (CE) n°809/2004, nous avons établi le présent rapport sur les prévisions de bénéfice (résultant de la combinaison du chiffre d'affaires et du taux de marge d'EBITDA consolidés) de la société SMCP S.A.S. relatives à la période de 12 mois close au 31 décembre 2017 incluses dans la partie 13 – « Prévisions de bénéfices » du document de base.

Ces prévisions et les hypothèses significatives qui les sous-tendent ont été établies sous votre responsabilité, en application des dispositions du règlement (CE) n°809/2004 et des recommandations ESMA relatives aux prévisions.

Il nous appartient sur la base de nos travaux d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe I, point 13.2, du règlement (CE) n°809/2004, sur le caractère adéquat de l'établissement de ces prévisions.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont comporté une appréciation des procédures mises en place par la direction pour l'établissement des prévisions ainsi que la mise en œuvre de diligences permettant de s'assurer de la conformité des méthodes comptables utilisées avec celles suivies

pour l'établissement des informations financières historiques de la société SMCP S.A.S.. Elles ont également consisté à collecter les informations et les explications que nous avons estimées nécessaires permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les prévisions sont adéquatement établies sur la base des hypothèses qui sont énoncées.

Nous rappelons que, s'agissant de prévisions présentant par nature un caractère incertain, les réalisations différeront parfois de manière significative des prévisions présentées et que nous n'exprimons aucune conclusion sur la possibilité de réalisation de ces prévisions.

A notre avis :

- *les prévisions ont été adéquatement établies sur la base indiquée ;*
- *la base comptable utilisée aux fins de ces prévisions est conforme aux méthodes comptables appliquées par la société SMCP S.A.S..*

Ce rapport est émis aux seules fins :

- *de l'enregistrement du document de base auprès de l'AMF*
- *et, le cas échéant, de l'admission aux négociations sur un marché réglementé, et/ou d'une offre au public, d'actions ou de titres de créance de valeur nominale unitaire inférieure à 100 000 € de la société SMCP S.A.S. en France et dans les autres pays de l'Union européenne dans lesquels le prospectus visé par l'AMF, serait notifié*

et ne peut pas être utilisé dans un autre contexte.

Paris La Défense, le 15 septembre 2017

KPMG Audit

Département de KPMG S.A.

Valéry Foussé

Associé »

14. ORGANES D'ADMINISTRATION, DE DIRECTION, DE SURVEILLANCE ET DIRECTION GÉNÉRALE

A la date d'enregistrement du présent document de base, la Société est constituée sous forme d'une société par actions simplifiée. Une assemblée générale des associés se réunira préalablement au visa de l'Autorité des marchés financiers sur le prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris, afin de décider la transformation de la Société en société anonyme à conseil d'administration, avec effet au plus tard à la date du visa de l'Autorité des marchés financiers.

Par ailleurs, cette assemblée générale des associés décidera l'adoption des nouveaux statuts sous condition suspensive du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris. Un descriptif résumé des principales stipulations de ces statuts, relatives au conseil d'administration, en particulier à son mode de fonctionnement et ses pouvoirs, ainsi qu'un descriptif résumé des principales stipulations du règlement intérieur du conseil d'administration que la Société envisage de mettre en place sous la même condition suspensive susvisée figure au chapitre 16 « Fonctionnement des organes d'administration et de direction » et au paragraphe 21.2.2 du présent document de base.

14.1 Composition et fonctionnement des organes de direction et de contrôle

(a) Conseil d'administration

A compter du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, le conseil d'administration de la Société sera composé de douze membres, dont quatre membres indépendants au sens du Code AFEP-MEDEF.

Le tableau ci-dessous présente la composition envisagée du conseil d'administration à la date du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, ainsi que les principaux mandats et fonctions des membres du conseil d'administration de la Société exercés au cours des cinq dernières années. Outre les membres présentés ci-après, quatre membres additionnels, indépendants au sens du Code AFEP-MEDEF, seront désignés par l'assemblée générale des actionnaires préalablement à la date de visa de l'Autorité des marchés financiers sur le prospectus relatif à l'admission des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Nom et prénom	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société au cours des 5 dernières années
Yafu Qiu(1)	Chinoise	Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2020	Président du conseil d'administration	Mandats et fonctions exercés à la date d'enregistrement du présent document de base: *Au sein du Groupe :* SMCP SAS – Président du conseil de surveillance *Hors Groupe :*

Nom et prénom	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société au cours des 5 dernières années
				Chairman du Groupe Shandong Ruyi Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés: *Au sein du Groupe :* Néant *Hors Groupe :* Néant
Daniel Lalonde	Canadienne	Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2020	Directeur général et administrateur	Mandats et fonctions exercés à la date d'enregistrement du présent document de base: *Au sein du Groupe :* SMCP S.A.S. - Président et Président du Directoire SMCP Holding S.A.S. - Président, Claudie Pierlot S.A.S. - Président, 341 SMCP S.A.S. - Président, SMCP Logistique S.A.S. - Président, SMCP Deutschland GmbH – *Managing Director*, SMS (Suisse) – *Chairman*, membre du conseil d'administration, Claudie Pierlot Suisse SA - Directeur, membre du conseil d'administration, Maje Suisse SA - Directeur, membre du conseil d'administration, Sandro Suisse SA - *Chairman*, membre du conseil d'administration, SMCP USA Inc. - *Director*, SMCP Canada Inc - *Director*, SMCP Asia Ltd. (HK) – *Director*, SMCP Hong Kong Limited - *Director* SMCP Shanghai Trading Co. Ltd. – *Direct*or SMCP Retail East Coast Inc., *Director* SMCP Retail West Coast Inc., *Director* AZ Retail, *Director* SMCP Portugal, *Managing*

Nom et prénom	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société au cours des 5 dernières années
				Director *Hors Groupe :* Néant Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés: *Au sein du Groupe :* Néant *Hors Groupe :* Néant
Evelyne Chétrite	Française	Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2020	Directrice générale déléguée et administratrice	Mandats et fonctions exercés à la date d'enregistrement du présent document de base: *Au sein du Groupe :* Sandro Andy SAS - Présidente : Evelyne Chétrite SASU représentée par Evelyne Chétrite *Hors Groupe :* Eve Art - Présidente EDID – Gérante Evelyne Chetrite SAS – Présidente Grand Chene - Gérante Petite Princesse - Gérante Hessed – Gérante Sagesse – Gérante Kemisi – Gérante Kismi – Co-gérante Maison Blanche – Co-gérante SIVAN S.à.r.l. – Co-gérante Fonds TAL – Présidente JOIE S.à.r.l. – Co-gérante Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés: *Au sein du Groupe :* SMCP ITALIA srl - Administratrice SMCP UK Ltd. – Administratrice Claudie Pierlot Suisse SA – Administratrice Sandro Suisse SA – Administratrice SMCP Belgique SARL –

Nom et prénom	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société au cours des 5 dernières années
				Administratrice PAP Sandro Espana SL - Administratrice SMCP USA Inc. - Administratrice Sandro France - co-gérante Sandro Andy SAS, Présidente Groupe SMCP SAS, Présidente Claudie Pierlot SAS Présidente *Hors Groupe :* Néant
Judith Milgrom	Française	Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2020	Directrice générale déléguée et administratrice	Mandats et fonctions exercés à la date d'enregistrement du présent document de base: *Au sein du Groupe :* Maje SAS - Judith Milgrom SAS - Présidente, représentée par Judith Milgrom *Hors Groupe :* SC SAVA – Gérante SC AMJM - Co-Gérante SC SHMIL - Gérante SC AVANA : Co-Gérante SCI MAJ - Co-Gérante SCI MAIL - Gérante SCI A&J - Co-Gérante SCI J&A - Co-Gérante JUDITH MILGROM SAS - Présidente Fonds TODA - Présidente Judor Investissements - Co-Gérante HARMONY SAS - SAVA est présidente, représentée par Madame Judith Milgrom SCI PALOMA 2011- Associée Co-Gérante Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés: *Au sein du Groupe :* Maje Stores Ltd - Administratrice MajBel SA (Belgique) – Administratrice Duke Fashion -

Nom et prénom	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société au cours des 5 dernières années
				Administratrice Maje Suisse SA - Administratrice SMCP USA Inc. - Administratrice Co-gérante sur Maje Boutique Maje SAS – Présidente Groupe SMCP SAS - Directrice Générale Maje Spain SL - Administratrice *Hors Groupe :* Néant
Weiying Sun(1)	Chinoise	Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2020	Administrateur	Mandats et fonctions exercés à la date d'enregistrement du présent document de base: *Au sein du Groupe :* Néant. *Hors Groupe :* Vice-Président de Shandong Ruyi Technology Group Co., Ltd Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés: *Au sein du Groupe :* Néant *Hors Groupe :* Néant
Chenran Qiu(1)	Chinoise	Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2020	Administrateur	Mandats et fonctions exercés à la date d'enregistrement du présent document de base: *Au sein du Groupe :* SMCP SAS – Membre du conseil de surveillance *Hors Groupe :* *Executive President* de Shandong Ruyi Technology Group Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés: *Au sein du Groupe :* Néant *Hors Groupe :* Néant

Nom et prénom	Nationalité	Date d'expiration du mandat	Fonction principale exercée dans la Société	Principaux mandats et fonctions exercées en dehors de la Société au cours des 5 dernières années
Xiao Su[(1)]	Chinoise	Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2020	Administrateur	Mandats et fonctions exercés à la date d'enregistrement du présent document de base: *Au sein du Groupe :* SMCP SAS – Membre du conseil de surveillance *Hors Groupe :* President de Shandong Ruyi Technology Group Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés: *Au sein du Groupe :* Néant *Hors Groupe :* Néant
Francis Srun[(1)]	Française	Assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2020	Administrateur	Mandats et fonctions exercés à la date d'enregistrement du présent document de base: *Au sein du Groupe :* Néant *Hors Groupe :* Président exécutif du Groupe Ruyi International Mandats et fonctions exercés au cours des cinq dernières années et qui ne sont plus occupés: *Au sein du Groupe :* Néant *Hors Groupe :* Directeur Général APAC, Boucheron (Groupe Kering)

(1) Administrateur désigné par le groupe Shandong Ruyi.

Tous les administrateurs de la Société seront désignés sous condition suspensive du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, par une assemblée générale des associés qui se réunira préalablement au visa de l'Autorité des marchés financiers sur le prospectus relatif à cette admission.

Renseignements personnels concernant les membres du conseil d'administration

Yafu Qiu, 59 ans, est diplômé d'un EMBA de l'Université Tsinghua (Chine), d'un master en management dans l'industrie textile de l'Université Donghua (Chine) et d'une licence en industrie textile de l'Université Donghua (Chine). Mr. Qiu est également diplômé de *Engineering Technology Application* et a reçu en tant qu'expert le prix *Special Government*

Allowances of the State Council. M. Qiu a plus de 40 ans d'expérience dans l'industrie du textile en Chine et est président de Shandong Ruyi depuis 1998. M. Qiu a reçu le premier prix au « *National Science & Technology Advancement Awards and a National Labor Medal* » et a été listé comme l'une des dix personnalités les plus influentes de l'année dans l'industrie chinoise du textile et du vêtement en 2010. M. Qiu a été élu député au Congrès National Populaire de la République Populaire de Chine pour trois mandats consécutifs.

Daniel Lalonde, 54 ans, est diplômé d'un MBA de l'INSEAD et d'un *Bachelor* en Mathématiques de l'Université de Waterloo en Ontario (Canada). Il prend la Présidence du Groupe en avril 2014, fort de son expérience au sein de grands groupes internationaux en Europe et en Amérique du Nord. Il débute sa carrière de dirigeant comme président-directeur général de Nespresso Amérique du Nord puis directeur général adjoint Monde de Nestlé Nespresso. Il rejoint ensuite le groupe LVMH durant 10 ans, où il occupe les postes de président-directeur général de LVMH Watches & Jewelry Amérique du Nord, puis celui de président-directeur général de Louis Vuitton Amérique du Nord. Il prend ensuite les rênes de Moët & Chandon / Dom Pérignon Monde en tant que Président. Avant de rejoindre le Groupe, ses dernières responsabilités ont été celles de président international de Ralph Lauren Corporation, à New York. Daniel Lalonde est également membre du conseil d'administration de l'INSEAD. A l'issue de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, Daniel Lalonde sera directeur général et administrateur de la Société.

Evelyne Chétrite, 59 ans, a fait des études de droit à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Passionnée de mode et de stylisme, Evelyne Chétrite crée, avec son mari Didier Chétrite, la marque Sandro en 1984. La première boutique Sandro est ouverte en 2004 au cœur du quartier du Marais à Paris. Sous l'impulsion créatrice et grâce à la vision d'Evelyne Chétrite, Sandro devient rapidement une marque de référence sur le marché du prêt-à-porter. Evelyne Chétrite crée et dirige, depuis la création de la marque, les collections Sandro en qualité de directrice artistique. Outre ces fonctions opérationnelles, Evelyne Chétrite, qui a pendant de longues années assuré la présidence du Groupe, est actuellement membre du Directoire, membre du Conseil de Surveillance et directrice générale déléguée de la Société. A l'issue de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, Evelyne Chétrite sera administratrice de la Société et directrice générale déléguée de la Société en charge notamment de la politique de création et de la stratégie marketing de Sandro et Claudie Pierlot.

Judith Milgrom, 52 ans, passionnée de mode et de stylisme, a travaillé de nombreuses années dans la création et le stylisme. Forte de cette expérience, Judith Milgrom fonde Maje en 1998 dont elle crée et dirige les collections depuis la création de la marque. Maje ouvre sa première boutique à Paris en 2003 et devient rapidement une marque de référence sur le marché du prêt-à-porter. Judith Milgrom est actuellement directrice artistique de Maje. Outre ces fonctions opérationnelles, Judith Milgrom est actuellement membre du Directoire, membre du Conseil de Surveillance et directrice générale déléguée de la Société. A l'issue de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, Judith Milgrom sera administratrice de la Société, ainsi que directrice générale déléguée de la Société en charge notamment de la politique de création et de la stratégie marketing de Maje et Claudie Pierlot.

Weiying Sun, 46 ans, est diplômée d'un Bachelor en Ingénierie des textiles de l'Institut des Textiles de Tianjin obtenu en 1993 et d'un master en Gestion des Textiles de l'Université de Donghua obtenu en 2004. Elle a plus de 20 ans d'expérience dans l'industrie du textile, la production de vêtements et la vente, et a consacré l'intégralité de sa carrière à Ruyi. Elle a intégré Shandong Ruyi Wool Spinning Group Co., Ltd. en 1993 en tant que technicienne de la *First Weaving Mill* et a été promue au poste de *Vice Minister* du *Technology Development Department* en 1996 et Présidente de la Première Fabrique de Tissus en 1999. Elle a ensuite rejoint Shandong Jining Ruyi Woolen Textile Co., Ltd. en 2000 en tant que *Vice General Manager* et responsable du département Technology Development et a été membre du conseil d'administration entre 2000 et 2003. Elle a rejoint Shandong Ruyi Technology Group Co., Ltd. en 2003, occupant plusieurs postes successifs, parmi lesquels ceux de *Vice President* et *General Manager* du Groupe Cotton Spinning. Elle est actuellement *Vice President* et *Chief Executive Officer* de Shandong Ruyi Technology Group Co., Ltd.. Elle est également membre du conseil d'administration de Renown Japan, Cubbie Station et Hong Kong Forever Winner International Development Limited.

Chenran Qiu, 36 ans, est diplômée d'un Master de l'Université de Manchester (Royaume-Uni) et d'une licence de l'Université de Suzhou en Chine. Madame Qiu est actuellement *Executive President* de Shandong Ruyi Technology Group. Madame Qiu s'occupe actuellement du développement de la marque Ruyi et des investissements internationaux. Madame Qiu a également reçu à plusieurs reprises des prix dans le domaine de l'industrie, notamment le prix « *Fashion Innovation Award* » de la China National Garment Association et le prix de « *Brand Builder* » de la province de Shandong.

Xiao Su, 41 ans, est diplômée d'un Master de l'Université de Tsinghua en Chine. Elle travaille au sein du groupe Shandong Ruyi Technology Group depuis juillet 1999 et a successivement occupé les fonctions de *General Manager* du département de développement des investissements, de *Deputy Chief Accountant*, *Chief Economist* et *Vice President*. Madame Su occupe actuellement les fonctions de Président de Shandong Ruyi Tachnology Group et est en charge des activités commerciales, du dévelopement des investissements et des placements du groupe.

Francis Srun, 51 ans, est diplomé d'un Bachelor en Sciences Economiques de l'Université de Paris obtenu en 1987 et d'un MBA de l'école de commerce KEDGE, obtenu en 1993. Il a obtenu le certificat suisse de *Federal Professionnal Trainer and Coach* en 2008. Monsieur Srun a plus de 20 ans d'expérience dans l'industrie du commerce de détail et de la distribution. Il a commencé sa carrière chez Carrefour en tant que Responsable de département en France, en Chine et à Taiwan entre 1993 et 1998, après quoi il a travaillé pour Lagardère Services en tant que Responsable pour Taiwan jusqu'en 2000. Il a rejoint Piaget (Groupe Richemont) en 2000 en tant que Responsable de Marque de Taiwan avant de rejoindre Piaget International (Groupe Richemont) en 2003 en tant que Responsable Monde du Commerce de Détail. Il a travaillé en tant que Directeur Général Asie de Ralph Lauren *Watch & Jewelry* entre 2000 et 2013, et en tant que Directeur Général APAC de Boucheron (Groupe Kering) entre 2013 et 2016. Il est actuellement Directeur Général de Ruyi Brands Management Hong Kong.

Membres indépendants du conseil d'administration

Quatre membres du conseil d'administration seront indépendants au sens du Code AFEP-MEDEF. Ils seront désignés par l'assemblée générale des actionnaires préalablement à la date de visa de l'Autorité des marchés financiers sur le prospectus relatif à l'admission des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Censeur

Monsieur Ylane Chétrite sera désigné censeur au sein du conseil d'administration de la Société sous condition suspensive de la fixation du prix des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Monsieur Ylane Chétrite a fait des études de finance à l'Université Paris-Dauphine avant de rejoindre Sandro en 2006. Il ouvre Sandro à la clientèle masculine en fondant Sandro Homme en 2007. Il en est le directeur artistique depuis sa création. Il est actuellement membre du Directoire, membre du Conseil de Surveillance et directeur général délégué de la Société.

(b) Directeur Général

Les fonctions de Président du conseil d'administration et de Directeur Général de la Société seront dissociées. Monsieur Yafu Qiu sera Président du conseil d'administration et Monsieur Daniel Lalonde sera Directeur Général de la Société.

(c) Directeurs Généraux Délégués

Les fonctions de directeurs généraux délégués au sein de la Société seront exercées respectivement par Madame Evelyne Chétrite, Madame Judith Milgrom et Monsieur Ylane Chétrite. Chaque directeur général délégué sera en charge de la politique de création, du design, de la direction artistique et de la stratégie marketing de la/les marques(s) entrant dans son champ de compétence, à savoir :

- Sandro et Claudie Pierlot pour Madame Evelyne Chétrite,
- Maje et Claudie Pierlot pour Madame Judith Milgrom, et
- Sandro Homme pour Monsieur Ylane Chétrite.

14.2 Déclarations relatives aux organes d'administration

Madame Evelyne Chétrite, administratrice et directrice générale déléguée, est la sœur de Madame Judith Milgrom, également administratrice et directrice générale déléguée ; Madame Evelyne Chétrite est par ailleurs la mère de Monsieur Ylane Chétrite, censeur et directeur général délégué de la Société. Madame Chenran Qiu, administratrice, est la fille de Monsieur Yafu Qiu, président du conseil d'adminsitration de la Société. En dehors de ces circonstances, il n'existe, à la connaissance de la Société, aucun autre lien familial entre les membres du conseil d'administration, le directeur général et les directeurs généraux délégués.

En outre, à la connaissance de la Société, au cours des cinq dernières années : (i) aucune condamnation pour fraude n'a été prononcée à l'encontre d'un membre du conseil d'administration, du directeur général et des directeurs généraux délégués (ii) aucun des membres de conseil d'administration, du directeur général et des directeurs généraux délégués n'a été associé à une faillite, mise sous séquestre ou liquidation, (iii) aucune incrimination et/ou sanction publique officielle n'a été prononcée à l'encontre d'un membre du conseil d'administration, du directeur général et des directeurs généraux délégués par des autorités judiciaires ou administratives (y compris des organismes professionnels désignés) et (iv) aucun des membres du conseil d'administration, du directeur général ou des directeurs généraux délégués n'a été empêché par un tribunal d'agir en qualité de membre d'un organe d'administration, de direction ou de surveillance d'un émetteur ni d'intervenir dans la gestion ou la conduite des affaires d'un émetteur.

14.3 Conflits d'intérêts

A la connaissance de la Société, et sous réserve des relations décrites au chapitre 19 du présent document de base, il n'existe pas à la date d'enregistrement du présent document de base, de conflits d'intérêts potentiels entre les devoirs à l'égard de la Société des membres du conseil d'administration et leurs intérêts privés.

15. RÉMUNÉRATION ET AVANTAGES

15.1 Rémunération et avantages versés aux dirigeants et mandataires sociaux

A la date du présent document de base, la Société est constituée en tant que société par actions simplifiée dotée d'un conseil de surveillance et d'un directoire. A l'occasion de l'admission des actions de la Société aux négociations sur Euronext Paris, la Société sera transformée en société anonyme à conseil d'administration.

15.1.1 Rémunération des membres du conseil de surveillance

Le tableau ci-après détaille le montant des jetons de présence versés aux membres du conseil de surveillance de la Société par la Société ou par toute société du Groupe au cours des exercices clos les 31 décembre 2014, 2015 et 2016 :

Tableau 3 (nomenclature AMF)

Tableau sur les jetons de présence et autres rémunérations perçues par les membres du conseil de surveillance			
Membres du conseil de surveillance	**Montants versés au cours de l'exercice 2014**	**Montants versés au cours de l'exercice 2015**	**Montants versés au cours de l'exercice 2016**
Néant			

15.1.2 Rémunération des dirigeants mandataires sociaux

Les tableaux ci-après détaillent les rémunérations versées à Monsieur Daniel Lalonde, Madame Evelyne Chétrite, Madame Judith Milgrom et Monsieur Ylane Chétrite par la Société et par toute société du Groupe, au cours des exercices clos les 31 décembre 2014, 2015 et 2016 :

Tableau 1 (nomenclature AMF)

Tableau de synthèse des rémunérations et des options attribuées à chaque dirigeant mandataire social			
(montants versés en euros)	**Exercice 2014**	**Exercice 2015**	**Exercice 2016**
Daniel Lalonde, Directeur Général[90]			
Rémunérations dues au titre de l'exercice (*détaillées au tableau 2*)	733 471[(a)] euros	1 837 490 euros	2 247 676 euros
Valorisation des rémunérations variables pluriannuelles attribuées au cours de l'exercice	0	0	0
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice (*détaillées au tableau 4*)	Néant	Néant	Néant
Valorisation des actions attribuées gratuitement (*détaillées au tableau 6*)	Néant	Néant	Néant
Total	**733 471 euros**	**1 837 490 euros**	**2 247 676 euros**

(a) Année partielle, M. Daniel Lalonde étant arrivé au sein du Groupe en avril 2014. Une partie de cette rémunération a été perçue aux Etats-Unis.

[90] Monsieur Daniel Lalonde sera désigné Directeur Général de la Société à compter de la date de fixation du prix des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Tableau de synthèse des rémunérations et des options attribuées à chaque dirigeant mandataire social			
(montants versés en euros)	**Exercice 2014**	**Exercice 2015**	**Exercice 2016**
Evelyne Chétrite, Directrice générale déléguée[91]			
Rémunérations dues au titre de l'exercice (*détaillées au tableau 2*)	752 980 [(a)] euros	1 187 258 [(b)] euros	1 965 675[(c)] euros
Valorisation des rémunérations variables pluriannuelles attribuées au cours de l'exercice	0	0	0
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice (*détaillées au tableau 4*)	Néant	Néant	Néant
Valorisation des actions attribuées gratuitement (*détaillées au tableau 6*)	Néant	Néant	Néant
Total	**752 980 euros**	**1 187 258 euros**	**1 965 675 euros**

(a) Ce montant inclut 515 400 euros rémunérés sous forme d'honoraires (hors taxes) à la société Evelyne Chetrite SASU au titre des fonctions de direction et des prestations assurées dans les sociétés du Groupe.

(b) Ce montant inclut 878 398 euros rémunérés sous forme d'honoraires (hors taxes) à la société Evelyne Chetrite SASU au titre des fonctions de direction et des prestations assurées dans les sociétés du Groupe.

(c) Ce montant inclut 1 535 127 euros rémunérés sous forme d'honoraires (hors taxes) à la société Evelyne Chetrite SASU au titre des fonctions de direction et des prestations assurées dans les sociétés du Groupe.

Tableau de synthèse des rémunérations et des options attribuées à chaque dirigeant mandataire social			
Judith Milgrom, Directrice générale déléguée[92]			
Rémunérations dues au titre de l'exercice (*détaillées au tableau 2*)	698 960[(a)] euros	1 835 000[(b)] euros	2 028 366[(c)] euros
Valorisation des rémunérations variables pluriannuelles attribuées au cours de l'exercice	0	0	0
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice (*détaillées au tableau 4*)	Néant	Néant	Néant
Valorisation des actions attribuées gratuitement (*détaillées au tableau 6*)	Néant	Néant	Néant
Total	**698 960 euros**	**1 835 000 euros**	**2 028 366 euros**

(a) Ce montant inclut 485 800 euros rémunérés sous forme d'honoraires (hors taxes) à la société Judith Milgrom SASU au titre des fonctions de direction et des prestations assurées dans les sociétés du Groupe.

(b) Ce montant inclut 1 371 796 euros rémunérés sous forme d'honoraires (hors taxes) à la société Judith Milgrom SASU au titre des fonctions de direction et des prestations assurées dans les sociétés du Groupe.

(c) Ce montant inclut 1 580 026 euros rémunérés sous forme d'honoraires (hors taxes) à la société Judith Milgrom SASU au titre des fonctions de direction et des prestations assurées dans les sociétés du Groupe.

---

91 Madame Evelyne Chétrite sera désignée Directrice générale déléguée à compter de la date de fixation du prix des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

92 Madame Judith Milgrom sera désignée Directrice générale déléguée à compter de la date de fixation du prix des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Tableau de synthèse des rémunérations et des options attribuées à chaque dirigeant mandataire social			
(montants versés en euros)	**Exercice 2014**	**Exercice 2015**	**Exercice 2016**
Monsieur Ylane Chétrite, Directeur général délégué[93]			
Rémunérations dues au titre de l'exercice (*détaillées au tableau 2*)	296 120 euros	568 750 euros	1 023 675 euros
Valorisation des rémunérations variables pluriannuelles attribuées au cours de l'exercice	0	0	0
Valorisation des options attribuées au cours de l'exercice (*détaillées au tableau 4*)	Néant	Néant	Néant
Valorisation des actions attribuées gratuitement (*détaillées au tableau 6*)	Néant	Néant	Néant
Total	**296 120 euros**	**568 750 euros**	**1 023 675 euros**

Tableau 2 (nomenclature AMF)

Tableau de synthèse des rémunérations versées à chaque dirigeant mandataire social						
(montants versés en euros)	**Exercice 2014**		**Exercice 2015**		**Exercice 2016**	
	Montants dus	**Montants versés**	**Montants dus**	**Montants versés**	**Montants dus**	**Montants versés**
Daniel Lalonde, Directeur Général						
Rémunération fixe	448 949 euros	448 949 euros	606 240 euros	606 240 euros	632 961 euros	632 961 euros
Rémunération variable annuelle[(1)]	284 522[(2)] euros	0 [(3)]	1 231 250 euros	284 522 euros	1 094 715 euros	1 231 250 euros
Rémunération variable pluriannuelle	0	0	0	0	0	0
Rémunération exceptionnelle[(4)]	0	0	0	0	520 000 euros	520 000 euros
Avantages en nature[(5)]	85 083 euros	85 083 euros	89 838 euros	74 849 euros	91 685 euros	92 231 euros
Total	**818 554 euros**	**534 032 euros**	**1 927 328 euros**	**965 611 euros**	**2 339 361 euros**	**2 476 442 euros**

(1) La rémunération variable annuelle de M. Daniel Lalonde était de 625 000 euros bruts jusqu'au 10 octobre 2016 et est passée à cette date à 675 000 euros bruts, pour une année civile pleine, si les objectifs sont atteints. Les objectifs sont liés à l'atteinte de l'EBITDA du Groupe et de chacune des marques prévu dans le budget annuel. En cas de dépassement significatif des objectifs (notamment à l'atteinte d'un seuil prédéfini au-delà d'un EBITDA cible), le bonus est augmenté de façon proportionnelle jusqu'à pouvoir être doublé. La rémunération variable au titre de l'année N est versée en mars de l'année N+1.

(2) M. Daniel Lalonde ayant rejoint le Groupe en avril 2014, le montant total de sa rémunération variable au titre de l'exercice 2014, en cas d'atteinte des objectifs, était de 458 167 euros brut, correspondant au montant prorata temporis *de sa présence au sein du Groupe au cours de l'exercice.*

(3) M. Daniel Lalonde a intégré le Groupe en avril 2014 et n'a donc pas touché de rémunération variable au titre de l'année 2013.

(4) La rémunération exceptionnelle de M. Daniel Lalonde est une rémunération versée au regard des travaux particuliers de M. Daniel Lalonde conduits afin de mener avec succès l'opération en 2016 de rachat du Groupe SMCP par le groupe Shandong Ruyi, ainsi que des travaux effectués dans le cadre du projet concomitant d'introduction en bourse.

(5) Ces montants incluent notamment l'équipement en produits des marques du Groupe et un véhicule de fonction.

93 Monsieur Ylane Chétrite sera désigné Directeur général délégué à compter de la date de fixation du prix des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Tableau de synthèse des rémunérations versées à chaque dirigeant mandataire social						
(montants versés en euros)	**Exercice 2014**		**Exercice 2015**		**Exercice 2016**	
	Montants dus	**Montants versés**	**Montants dus**	**Montants versés**	**Montants dus**	**Montants versés**
Evelyne Chétrite, Directrice générale déléguée						
Rémunération fixe	515 000 euros	515 000 euros	515 000 euros	515 000 euros	843 547 euros	843 547 euros
Rémunération variable annuelle[(1)]	237 980 euros	292 000 euros	672 258 euros	237 980 euros	1 122 128 euros	672 258 euros
Rémunération variable pluriannuelle						
Rémunération exceptionnelle	0	0	0	0	0	0
Avantages en nature[(2)]	6 137 euros	6 137 euros	6 137 euros	6 137 euros	6 137 euros	6 137 euros
Total	**759 117 euros**	**813 137 euros**	**1 193 395 euros**	**759 117 euros**	**1 971 812 euros**	**1 521 942 euros**

(1) La rémunération variable annuelle de Mme Evelyne Chétrite est de 292 000 euros brut pour une année civile pleine jusqu'au 1er avril 2016 et est passée à cette date à 869 729 euros, si les objectifs sont atteints. Les objectifs sont liés à hauteur de 30% à l'atteinte de l'EBITDA de la marque Sandro et à hauteur de 70% à l'atteinte de l'EBITDA du Groupe prévus dans le budget annuel. En cas de dépassement significatif des objectifs, le bonus peut être doublé, comme cela a été le cas pour les exercices 2015 et 2016. La rémunération variable au titre de l'année N est versée en mars de l'année N+1.

(2) Ce montant inclut un véhicule de fonction.

Tableau de synthèse des rémunérations versées à chaque dirigeant mandataire social						
(montants versés en euros)	**Exercice 2014**		**Exercice 2015**		**Exercice 2016**	
	Montants dus	**Montants versés**	**Montants dus**	**Montants versés**	**Montants dus**	**Montants versés**
Judith Milgrom, Directrice générale déléguée						
Rémunération fixe	515 000 euros	515 000 euros	515 000 euros	515 000 euros	843 547 euros	843 547 euros
Rémunération variable annuelle[(1)]	183 960 euros	292 000 euros	1 320 000 euros	183 960 euros	1 184 819 euros	1 320 000 euros
Rémunération variable pluriannuelle	0	0		0	0	0
Rémunération exceptionnelle	0	0	0	0	0	0
Avantages en nature	0	0	0	0	0	0
Total	**698 960 euros**	**807 000 euros**	**1 835 000 euros**	**698 960 euros**	**2 028 366 euros**	**2 163 547 euros**

(1) *La rémunération variable annuelle de Mme Judith Milgrom est de 292 000 euros brut pour une année civile pleine jusqu'au 1er avril 2016 et est passée à cette date à 869 729 euros, si les objectifs sont atteints. Les objectifs sont liés à hauteur de 30% à l'atteinte de l'EBITDA de la marque Maje et à hauteur de 70% à l'atteinte de l'EBITDA du Groupe prévus dans le budget annuel. En cas de dépassement significatif des objectifs, le bonus peut être doublé, comme cela a été le cas pour les exercices 2015 et 2016. La rémunération variable au titre de l'année N est versée en mars de l'année N+1*

Tableau de synthèse des rémunérations versées à chaque dirigeant mandataire social						
(montants versés en euros)	**Exercice 2014**		**Exercice 2015**		**Exercice 2016**	
	Montants dus	**Montants versés**	**Montants dus**	**Montants versés**	**Montants dus**	**Montants versés**
Ylane Chétrite, Directrice générale déléguée						
Rémunération fixe	220 000 euros	220 000 euros	268 750 euros	268 750 euros	412 500 euros	412 500 euros
Rémunération variable annuelle[(1)]	76 120 euros	59 000 euros	300 000 euros	76 120 euros	611 175 euros	300 000 euros
Rémunération variable pluriannuelle	0	0	0	0	0	0
Rémunération exceptionnelle	0	0	0	0	0	0
Avantages en nature	0	0	0	0	0	0
Total	**296 120 euros**	**279 000 euros**	**568 750 euros**	**344 870 euros**	**1 023 675 euros**	**712 500 euros**

(1) La rémunération variable annuelle de M. Ylane Chétrite a évolué depuis 2013 et était fixée, jusqu'au 1 er avril 2016 à 120 000 euros brut pour une année civile pleine et est passée à 450 000 euros pour une année pleine à cette date, si les objectifs sont atteints. Les objectifs sont liés à hauteur de 30% à l'atteinte de l'EBITDA de la marque Sandro Homme et à hauteur de 70% à l'atteinte de l'EBITDA du Groupe prévus dans le budget annuel. En cas de dépassement significatif des objectifs, le bonus peut être doublé, comme cela a été le cas pour les exercices 2015 et 2016. La rémunération variable au titre de l'année N est versée en mars de l'année N+1.

Mesdames Evelyne Chétrite et Judith Milgrom bénéficient, par l'intermédiaire de sociétés qu'elles contrôlent, d'une rémunération au titre de conventions de prestations de services conclues avec plusieurs sociétés du Groupe (voir le paragraphe 16.2 du présent document de base).

Tableau 11 (nomenclature AMF)

Dirigeants mandataires sociaux	**Contrat de travail**		**Régime de retraite supplémentaire**		**Indemnités ou avantages dus ou susceptibles d'être dus à raison de la cessation ou du changement de fonctions**		**Indemnités relatives à une clause de non concurrence**	
	Oui	**Non**	**Oui**	**Non**	**Oui**	**Non**	**Oui**	**Non**
Daniel Lalonde, Directeur Général		X		X	X		X	
Evelyne Chétrite, Directrice générale déléguée		X		X	X		X	
Judith Milgrom, Directrice générale déléguée		X		X	X		X	
Ylane Chétrite, Directeur général délégué	X		X		X		X	

Les éléments de rémunération et d'indemnités du directeur général et des directeurs généraux délégués seront revus dans le cadre du projet d'introduction en bourse et feront l'objet d'une information détaillée dans la note d'opération relative à l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

15.1.3 Attribution d'options de souscription ou d'option d'achat d'actions

Tableau 4 (nomenclature AMF)

Options de souscription ou d'achat d'actions attribuées durant l'exercice à chaque dirigeant mandataire social par l'émetteur et par toute société du Groupe						
Nom du dirigeant mandataire social	**N° et date du plan**	**Nature des options (achat ou souscription)**	**Valorisation des options selon la méthode retenue pour les comptes consolidés**	**Nombre d'options attribuées durant l'exercice**	**Prix d'exercice**	**Période d'exercice**
Daniel Lalonde, Directeur Général	Néant					
Evelyne Chétrite, Directrice générale déléguée	Néant					
Judith Milgrom, Directrice générale déléguée	Néant					
Ylane Chétrite, Directeur général délégué	Néant					

Tableau 5 (nomenclature AMF)

Options de souscription ou d'achat d'actions levées durant l'exercice par chaque dirigeant mandataire social			
Nom du dirigeant mandataire social	**N° et date du plan**	**Nombre d'options levées durant l'exercice**	**Prix d'exercice**
Daniel Lalonde, Directeur Général	Néant		
Evelyne Chétrite, Directrice générale déléguée	Néant		
Judith Milgrom, Directrice générale déléguée	Néant		
Ylane Chétrite, Directeur général délégué	Néant		

Tableau 8 (nomenclature AMF)

Historique des attributions d'options de souscription ou d'achat d'actions				
Information sur les options de souscription ou d'achat				
Date d'assemblée	Plan n° 1	Plan n° 2	Plan n° 3	Etc.
Date du conseil d'administration	Néant			
Nombre total d'actions pouvant être souscrites ou achetées, dont le nombre pouvant être souscrites ou achetées par :				
Point de départ d'exercice des options				
Date d'expiration				
Prix de souscription ou d'achat				
Modalités d'exercice (lorsque le plan comporte plusieurs tranches)				
Nombre d'actions souscrites au **[**…**]** (date la plus récente)				
Nombre cumulé d'options de souscription ou d'achat actions annulées ou caduques				
Options de souscription ou d'achat d'actions restantes en fin d'exercice				

Tableau 9 (nomenclature AMF)

Options de souscription ou d'achat d'actions consenties aux dix premiers salariés non mandataires sociaux attributaires et options levées par ces derniers	**Nombre total d'options attribuées / d'actions souscrites ou achetées**	**Prix moyen pondéré**	**Plan n° 1**	**Plan n° 2**
Options consenties, durant l'exercice, par l'émetteur et toute société comprise dans le périmètre d'attribution des options, aux dix salariés de l'émetteur et de toute société comprise dans ce périmètre, dont le nombre d'options ainsi consenties est le plus élevé (information globale)	Néant			
Options détenues sur l'émetteur et les sociétés visées précédemment, levées, durant l'exercice, par les dix salariés de l'émetteur et de ces sociétés, dont le nombre d'options ainsi achetées ou souscrites est le plus élevé (information globale)				

15.1.4 Attributions gratuites d'actions

Tableau 6 (nomenclature AMF)

Actions Attribuées gratuitement par l'assemblée générale des associés durant l'exercice à chaque mandataire social par l'émetteur et par toute société du groupe (liste nominative)	N° et date du plan	Nombre d'actions attribuées durant l'exercice	Valorisation des actions selon la méthode retenue pour les comptes consolidés	Date d'acquisition	Date de disponibilité	Conditions de performance
Daniel Lalonde, Directeur Général	Plan n°1 10/10/16	1 605 000	2 102 079	10/10/17	10/10/18	Conversion en actions ordinaires en fonction notamment du prix d'introduction en bourse (voir le chapitre 7 du présent document de base)
Evelyne Chétrite, Directrice générale déléguée	Plan n°1 10/10/16	1 750 000	2 291 987	10/10/17	10/10/18	Conversion en actions ordinaires en fonction notamment du prix d'introduction en bourse (voir le chapitre 7 du présent document de base)
Judith Milgrom, Directrice générale déléguée	Plan n°1 10/10/16	1 750 000	2 291 987	10/10/17	10/10/18	Conversion en actions ordinaires en fonction notamment du prix d'introduction en bourse (voir le chapitre 7 du présent document de base)
Ylane Chétrite, Directeur général délégué	Plan n°1 10/10/16	1 750 000	2 291 987	10/10/17	10/10/18	Conversion en actions ordinaires en fonction notamment du prix d'introduction en bourse (voir le chapitre 7 du présent document de base)

Tableau 7 (nomenclature AMF)

Actions attribuées gratuitement devenues disponibles pour chaque mandataire social	N° et date du plan	Nombre d'actions devenues disponibles durant l'exercice	Conditions d'acquisition
Daniel Lalonde, Directeur Général	Néant		
Evelyne Chétrite, Directrice générale déléguée	Néant		
Judith Milgrom, Directrice générale déléguée	Néant		
Ylane Chétrite, Directeur général délégué	Néant		

Tableau 10 (nomenclature AMF)

Historique des attributions gratuites d'actions			
Information sur les actions attribuées gratuitement			
Plan d'attribution gratuite	Plan n° 1	Plan n° 2	Plan n° 3
Date d'assemblée	10/10/16	10/10/16	10/10/16
Date de la décision du président	10/10/16	14/12/16	27/02/17
Nombre total d'actions attribuées gratuitement, dont le nombre attribué à :	12 768 753	1 520 100	393 000
Mandataires sociaux :	6 855 000	Néant	Néant
Daniel Lalonde, Directeur Général	1 605 000	Néant	Néant
Evelyne Chétrite, Directrice générale déléguée	1 750 000	Néant	Néant
Judith Milgrom, Directrice générale déléguée	1 750 000	Néant	Néant
Ylane Chétrite, Directeur général délégué	1 750 000	Néant	Néant
Date d'acquisition des actions	10/10/17	14/12/17	27/02/18
Date de fin de période de conservation	10/10/18	14/12/18	27/02/19
Nombre d'actions souscrites	Néant	Néant	Néant
Nombre cumulé d'actions annulées ou caduques	307 178	150 600	0
Actions attribuées gratuitement restantes en fin d'exercice	12 461 575	1 369 500	393 000

L'assemblée générale des actionnaires de la Société réunie le 13 septembre 2017 a autorisé le conseil d'administration à procéder, conformément aux dispositions des articles L. 225-197-1 et suivants du code de commerce, en une ou plusieurs fois, à des attributions gratuites d'actions de

la Société existantes ou à émettre au profit des mandataires sociaux et salariés de la Société et/ou des sociétés qui lui sont liées au sens de l'article L. 225-197-2 du code de commerce dans la limite de 3 % du capital social de la Société (sur une base totalement diluée) au jour de la décision du conseil d'administration faisant usage de la délégation.

Dans ce cadre, il est envisagé de mettre en place préalablement à l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, un plan d'attribution gratuite d'actions destiné à bénéficier à environ 150 dirigeants et salariés de la Société et des sociétés qui lui sont liées au sens de l'article L. 225-197-2 du code de commerce, y compris notamment le directeur général et les directeurs généraux délégués de la Société. Les actions attribuées gratuitement dans le cadre de ce plan le seraient (a) sous condition de critères de performance liées (i) à un objectif de rendement (*Total Shareholder Return* ou « **TSR** ») des actions de la Société par rapport au TSR médian des sociétés intégrées à l'indice SBF 120 et (ii) à l'EBITDA consolidé du Groupe ainsi que (b) sous condition de présence du salarié ou dirigeant concerné. La période d'acquisition serait de 2 ans pour un tiers des actions attribuées, de 3 ans pour un autre tiers des actions attribuées et de 4 ans pour le dernier tiers des actions attribuées.

15.2 Montant des sommes provisionnées ou constatées par ailleurs par la Société ou ses filiales aux fins du versement de pensions, de retraites ou d'autres avantages

Pour le régime de retraite dont bénéficie Monsieur Ylane Chétrite, le montant total des sommes provisionnées s'élève à 137 595 euros au titre de la période de douze mois close le 31 décembre 2016.

16. FONCTIONNEMENT DES ORGANES D'ADMINISTRATION ET DE DIRECTION

16.1 Mandats des membres des organes d'administration et de direction

Les informations concernant la date d'expiration des mandats des membres du conseil d'administration et de la direction figurent au paragraphe 14.1 du présent document de base.

16.2 Informations sur les contrats de service liant les membres du conseil d'administration à la société ou à l'une quelconque de ses filiales

Les sociétés Evelyne Chetrite SASU et Judith Milgrom SASU, respectivement détenues à 100% par Madame Evelyne Chetrite et Madame Judith Milgrom, ont conclu en 2016 des conventions de prestations de services avec quatre sociétés du Groupe (SMCP USA Inc., SMCP Asia Ltd., Claudie Pierlot et 341SMCP), portant sur la fourniture de prestations de service relatives à la stratégie commerciale et au marketing des marques et produits Sandro, Maje et Claudie Pierlot (voir le chapitre 19 du présent document de base). La convention conclue avec la société Claudie Pierlot comporte également des prestations de conseil stylistique. Ces conventions sont d'une durée de vingt-quatre (24) mois à compter du 1er avril 2016, renouvelables par tacite reconduction pour des périodes de douze (12) mois, à moins qu'il y soit mis un terme par l'une des parties en respectant un préavis de trois (3) mois.

Ces conventions ont été modifiées le 1er janvier 2017, sans que le montant total à percevoir soit modifié (375 000 euros hors taxes par an, maximum). Elles ont une durée de vingt-quatre (24) mois à compter du 1er janvier 2017, et sont renouvelables par tacite reconduction pour des périodes de douze (12) mois, à moins qu'il y soit mis un terme par l'une des parties en respectant un préavis de trois (3) mois.

Au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, les rémunérations totales versées à Madame Evelyne Chétrite et Madame Judith Milgrom, par l'intermédiaire des sociétés susvisées, au titre de ces conventions se sont élevées respectivement à 343 750 euros (hors taxes) et 343 750 euros (hors taxes).

16.3 Comités du conseil d'administration

A la date d'enregistrement du présent document de base, la Société est constituée sous la forme d'une société par actions simplifiée, dotée d'un directoire et d'un conseil de surveillance.

La Société sera transformée en société anonyme à conseil d'administration, avec modification concomitante de ses statuts, avec effet au plus tard à la date du visa de l'Autorité des marchés financiers sur le prospectus relatifs à l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris. Dans le cadre de cette transformation, la Société constituera les comités du conseil d'administration suivants : un comité d'audit et un comité des nominations et des rémunérations avec effet au règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Les règlements intérieurs de ces comités, dont les principales dispositions sont présentées ci-après, seront également adoptés avec effet au règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

- **Comité d'audit**

Composition

Le comité d'audit est composé de trois membres, dont deux sont désignés parmi les membres indépendants du conseil d'administration. La composition du comité d'audit peut être modifiée par le conseil d'administration, et en tout état de cause, est obligatoirement modifiée en cas de changement de la composition générale du conseil d'administration.

Conformément aux dispositions légales applicables, les membres du comité doivent disposer de compétences particulières en matière financière et/ou comptable.

La durée du mandat des membres du comité d'audit coïncide avec celle de leur mandat de membre du conseil d'administration. Il peut faire l'objet d'un renouvellement en même temps que ce dernier.

Le président du comité d'audit est désigné, après avoir fait l'objet d'un examen particulier, par le conseil d'administration sur proposition du comité des nominations et des rémunérations parmi les membres indépendants. Le comité d'audit ne peut comprendre aucun dirigeant mandataire social. Le comité d'audit est présidé par un administrateur indépendant.

La composition du comité d'audit sera fixée par une décision du conseil d'administration qui interviendra au plus tard le jour du règlement-livraison des actions offertes dans le cadre de leur admission sur le marché réglementé d'Euronext Paris. La composition du comité d'audit fera l'objet d'une information détaillée dans la note d'opération relative à l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Missions

La mission du comité d'audit est d'assurer le suivi des questions relatives à l'élaboration et au contrôle des informations comptables et financières et de s'assurer de l'efficacité du dispositif de suivi des risques et de contrôle interne opérationnel, afin de faciliter l'exercice par le conseil d'administration de ses missions de contrôle et de vérification en la matière.

Dans ce cadre, le comité d'audit exerce notamment les missions principales suivantes :

- suivi du processus d'élaboration de l'information financière ;
- suivi de l'efficacité des systèmes de contrôle interne, d'audit interne et de gestion des risques relatifs à l'information financière et comptable ;
- suivi du contrôle légal des comptes sociaux et consolidés par les Commissaires aux comptes de la Société ; et
- suivi de l'indépendance des Commissaires aux comptes.

Le comité d'audit rend compte régulièrement de l'exercice de ses missions au conseil d'administration et l'informe sans délai de toute difficulté rencontrée.

Le comité d'audit se réunit autant que de besoin et, en tout état de cause, au moins deux fois par an à l'occasion de la préparation des comptes annuels et des comptes semestriels.

- **Comité des nominations et des rémunérations**

Composition

Le comité des nominations et des rémunérations est composé de quatre membres, dont deux membres sont des membres indépendants du conseil d'administration. Ils sont désignés par ce dernier parmi ses membres et en considération notamment de leur indépendance et de leur compétence en matière de rémunération des dirigeants mandataires sociaux de sociétés cotées.

La durée du mandat des membres du comité des nominations et des rémunérations coïncide avec celle de leur mandat de membre du conseil. Il peut faire l'objet d'un renouvellement en même temps que ce dernier. Le comité des nominations et des rémunérations est présidé par un administrateur indépendant.

Madame Evelyne Chétrite sera membre du comité des nominations et des rémunérations. Trois membres additionnels seront désignés par une décision du conseil d'administration qui interviendra au plus tard le jour du règlement-livraison des actions offertes dans le cadre de leur admission sur le marché réglementé d'Euronext Paris. La composition du comité des nominations et des rémunérations fera l'objet d'une information détaillée dans la note d'opération relative à l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Missions

Le comité des nominations et des rémunérations est un comité spécialisé du conseil d'administration dont les missions principales sont d'assister celui-ci dans (i) la composition des instances dirigeantes de la Société et de son Groupe et (ii) la détermination et l'appréciation régulière de l'ensemble des rémunérations et avantages des dirigeants mandataires sociaux ou cadres dirigeants du Groupe, en ce compris tous avantages différés et/ou indemnités de départ volontaire ou forcé du Groupe.

Dans le cadre de ses missions en matière de nominations, le comité exerce notamment les missions suivantes :

- propositions de nomination des membres du conseil d'administration, de la Direction Générale et des comités du conseil ; et

- évaluation annuelle de l'indépendance des membres du conseil d'administration.

Dans le cadre de ses missions en matière de rémunérations, il exerce notamment les missions suivantes :

- examen et proposition au conseil d'administration concernant l'ensemble des éléments et conditions de la rémunération des principaux dirigeants du Groupe ;

– examen et proposition au conseil d'administration concernant la méthode de répartition des jetons de présence ; et

– consultation pour recommandation au conseil d'administration sur toutes rémunérations exceptionnelles afférentes à des missions exceptionnelles qui seraient confiées, le cas échéant, par le conseil d'administration à certains de ses membres.

Le comité des nominations et des rémunérations se réunit autant que de besoin et, en tout état de cause, au moins une fois par an, préalablement à la réunion du conseil d'administration se prononçant sur la situation des membres du conseil d'administration au regard des critères d'indépendance adoptés par la Société et, en tout état de cause, préalablement à toute réunion du conseil d'administration se prononçant sur la fixation de la rémunération des membres de la Direction Générale ou sur la répartition des jetons de présence.

16.4 Déclaration relative au gouvernement d'entreprise

A compter de l'admission de ses actions aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, la Société entend se référer aux recommandations du Code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées de l'Association Française des Entreprises Privées (AFEP) et du Mouvement des Entreprises de France (MEDEF) (le « **Code AFEP-MEDEF** »), en particulier dans le cadre de l'élaboration du rapport du Président du conseil d'administration prévu par l'article L. 225-37 du Code de commerce sur la composition du conseil et l'application du principe de représentation équilibrée des femmes et des hommes en son sein, les conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil, ainsi que les procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la Société.

Le Code AFEP-MEDEF auquel la Société entend se référer peut être consulté sur Internet à l'adresse suivante : http://www.medef.com. La Société tient à la disposition permanente des membres de ses organes sociaux des copies de ce code.

Pour les aspects de son gouvernement d'entreprise connus à la date d'enregistrement du présent document de base, la Société se conformera aux recommandations du Code AFEP-MEDEF, à l'exception des points suivants :

- le comité des nominations et des rémunérations sera composé de quatre membres, dont deux membres indépendants, un représentant de Shandong Ruyi et Madame Evelyne Chétrite. La composition de ce comité ne sera donc pas conforme à la recommandation 8 du Code AFEP-MEDEF qui préconise une majorité d'administrateurs indépendants et l'absence de dirigeant mandataire social en son sein. Compte tenu de l'enjeu représenté par la nomination et la rémunération des dirigeants pour le développement du Groupe, il a en effet été retenu de faire siéger à ce comité un représentant de l'actionnaire majoritaire ainsi qu'une des fondatrices du Groupe ; et

- les mandats des administrateurs de la Société expireront tous lors de l'assemblée générale des actionnaires statuant sur les comptes de l'exercice clos le 31 décembre 2020. L'échelonnement des mandats ne sera donc pas conforme à la recommandation 13 du Code AFEP-MEDEF qui préconise d'éviter un renouvellement en bloc des

administrateurs, l'ensemble des administrateurs étant tous désignés simultanément, à l'occasion de l'introduction en bourse de la Société.

16.5 Contrôle interne

Le dispositif de contrôle interne mis en œuvre au sein du Groupe est détaillé au paragraphe 4.6.2 du présent document de base.

Depuis 2014, le Groupe a revu la conception et la mise en œuvre des procédures de contrôle interne. Afin de couvrir les principaux risques identifiés relatifs aux opérations financières et comptables et à l'établissement des états financiers, le Groupe a mis en place plus d'une trentaine de contrôles clés. Ces contrôles clés, définis avec chacun des services (comptabilité, trésorerie, stocks, production, logistique, informatique, réseau de boutiques), sont réalisés tout au long de l'année.

Dans la mesure où, à la date d'enregistrement du présent document de base, aucun titre financier de la Société n'est admis aux négociations sur un marché réglementé, le Président de la Société n'est pas tenu de préparer de rapport sur la composition du conseil d'administration et l'application du principe de représentation équilibrée des femmes et des hommes en son sein, les conditions de préparation et d'organisation des travaux du conseil, ainsi que les procédures de contrôle interne et de gestion des risques mises en place par la Société.

A compter de l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2017, et pour autant que les actions de la Société soient admises aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, (i) le président du conseil d'administration de la Société sera tenu d'établir ce rapport conformément aux dispositions de l'article L. 225-37 du Code de commerce, et (ii) le rapport de gestion du conseil d'administration de la Société à l'assemblée générale présentera également les informations sur la manière dont la Société prend en compte les conséquences sociales et environnementales de son activité ainsi que sur ses engagements sociaux en faveur du développement durable et en faveur de la lutte contre les discriminations et de la promotion des diversités, conformément à l'article L. 225-102-1 du Code de commerce.

17. SALARIÉS

17.1 Présentation

17.1.1 Nombre et répartition des salariés

(a) Présentation générale des effectifs

Au 31 décembre 2016, le Groupe employait un total de 4 449 personnes, dont environ 43 % pour la marque Sandro, environ 33 % pour la marque Maje et environ 14 % pour la marque Claudie Pierlot.

Pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, la masse salariale du Groupe ressortait à 166,9 millions d'euros contre 147,3 millions d'euros pour l'exercice de douze mois clos le 31 décembre 2015 et 118,3 millions d'euros pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014. La masse salariale correspond à l'addition de tous les salaires bruts et des charges sociales patronales, ainsi que la participation et l'intéressement des salariés.

(b) Répartition des effectifs

Le tableau ci-dessous présente la répartition des effectifs du Groupe par pays aux 31 décembre 2014, 2015 et 2016 :

Pays	**31 décembre 2014**	**31 décembre 2015**	**31 décembre 2016**
France	1 924	2 107	2 260
Royaume-Uni	282	309	301
Allemagne	104	100	136
Irlande	55	49	59
Belgique	63	58	52
Italie	41	69	97
Luxembourg	3	7	10
Espagne	123	180	238
Pays-Bas	30	45	52
Portugal			19
Norvège	17	14	16
Suède	-	7	10
Suisse	118	118	134
États-Unis	416	429	501
Asie	221	384	564
Total	**3 397**	**3 876**	**4 449**

Le tableau ci-dessous présente la répartition des effectifs du Groupe pour ses principales filiales aux 31 décembre 2014, 2015 et 2016 :

Filiales	31 décembre 2014	31 décembre 2015	31 décembre 2016
SMCP S.A.S.	0	0	4
SMCP GROUP S.A.S.	0	0	154
SMCP HOLDING S.A.S.(1)	134	146	0
SMCP LOGISTIQUE S.A.S.	80	83	130
SANDRO ANDY(2)	154	862	850
SANDRO France(2)	634	0	0
MAJE S.A.S.(3)	90	591	619
MAJE BOUTIQUE(3)	463	0	0
CLAUDIE PIERLOT S.A.S.	321	376	444
341 SMCP S.A.S.	48	49	59
SMCP ASIA Ltd.	221	384	564
SMCP USA Inc & SMCP CANADA Inc	416	429	501

(1) Les salariés de la société SMCP Holding S.A.S. ont été transférés dans les sociétés SMCP S.A.S et SMCP Group S.A.S., entre octobre et novembre 2016.

(2) La société SANDRO France a été fusionnée le 1er octobre 2015 avec la société SANDRO ANDY.

(3) La société MAJE BOUTIQUE a été fusionnée le 1er octobre 2015 avec la société MAJE S.A.S..

Le tableau ci-dessous présente, par métier, la répartition des effectifs du Groupe aux 31 décembre 2014, 2015 et 2016 :

Catégories	31 décembre 2014	31 décembre 2015	31 décembre 2016
Sièges	505	565	660
Réseaux	2 812	3 228	3 659
Logistique	80	83	130
Total	**3 397**	**3 876**	**4 449**

Le tableau ci-dessous présente la part des femmes dans les effectifs du Groupe aux 31 décembre 2014, 2015 et 2016, en France (qui rassemble plus de la moitié des salariés du Groupe) :

Part des femmes	31 décembre 2014	31 décembre 2015	31 décembre 2016
Part des femmes dans l'effectif	81%	80%	78%
Part des femmes cadres	76%	78%	78%
Part des femmes agents de maîtrise	84%	83%	83%
Part des femmes employées	80%	80%	76%

Le tableau ci-dessous présente la répartition des effectifs du Groupe par type de contrat aux 31 décembre 2014, 2015 et 2016 :

Salariés par type de contrat	31 décembre 2014	31 décembre 2015	31 décembre 2016
Contrats à durée indéterminée	3 110	3 462	3 938
Autres[(1)]	287	414	511

(1) CDD, apprentis et intérimaires.

Le tableau ci-dessous présente la pyramide des âges pour les effectifs du Groupe en France aux 31 décembre 2014, 2015 et 2016 :

Pyramide des âges	31 décembre 2014	31 décembre 2015	31 décembre 2016
<25 ans	685	701	706
25 – 40 ans	1 033	1178	1 263
41 – 55 ans	180	194	249
56 – 60 ans	20	28	27
>60 ans	6	6	15

17.1.2 Emploi et conditions de travail

Le tableau ci-dessous présente l'évolution de l'emploi en France au sein du Groupe aux 31 décembre 2014, 2015 et 2016 :

Emploi	31 décembre 2014	31 décembre 2015	31 décembre 2016
Turnover en CDI	87,3%	78,0%	63,5%
Turnover volontaire en CDI	71,3%	63,6%	50,1%
Taux d'embauche en CDI	90,8%	79,5%	69,0%

Le tableau ci-dessous présente l'évolution de l'absentéisme et des heures supplémentaires en France aux 31 décembre 2014, 2015 et 2016 :

Conditions de travail	31 décembre 2014	31 décembre 2015	31 décembre 2016
Taux d'absentéisme sur courte durée[(1)]	1,4%	1,5%	1,5%
Heures supplémentaires	3 759	3 139	2 237
Heures supplémentaires et complémentaires	61 621	53 501	60 509

(1) Nombre de jours d'absence sur le total des jours de travail théoriques

Le tableau ci-dessous présente l'évolution de la sécurité au travail au cours des trois derniers exercices (accidents du travail - salariés du Groupe) :

Sécurité au travail	31 décembre 2014	31 décembre 2015	31 décembre 2016
Nombre d'accidents du travail mortels	Néant	Néant	Néant
Nombre de salariés ayant eu un arrêt (pour accident de travail ou accident de trajet)	77	88	68

Politique en matière de diversité et mixité

Le Groupe s'est engagé en faveur du développement de la diversité à tous les niveaux de son activité. La politique du Groupe en matière de diversité et mixité permet d'enrichir les échanges et les compétences, de confronter des visions différentes et d'être source d'innovation.

Le Groupe emploie une grande proportion de femmes dans ses effectifs. Les femmes sont majoritaires dans les équipes opérationnelles, ainsi qu'au siège, et sont également présentes dans les équipes de direction. En outre, parmi les 50 rémunérations les plus élevées du Groupe, 66 % sont attribuées à des femmes.

17.1.3 Formation

Formation	2014 (France)	2014 (Europe)	2015 (France)	2015 (Europe)	2016 (France)	2016 (Europe)
Dépenses totales de formation (en euros)	357 385	536 190	439 383	589 383	607 072	307 500
Salariés ayant bénéficié de formation	782	953	761	943	577	156
Nombre total d'heures de formation	1 554	1 855	4 626	5 054	10 292.5	2 914.5

Au titre de la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, une somme équivalente à 1,9 % de la masse salariale en France a été consacrée à la formation des salariés du Groupe présents en France.

17.1.4 Politique de rémunération

Le montant de la rémunération brute versée par le Groupe (hors charges sociales) au titre des exercices clos les 31 décembre 2014, 2015 et 2016 s'établit comme suit :

(En milliers d'euros)	**31 décembre 2014**	**31 décembre 2015**	**31 décembre 2016**
Rémunération brute	86 681	109 714	122 465

La rémunération de la quasi-totalité des salariés du Groupe est composée d'une partie fixe et d'une partie variable.

Le montant maximum de la rémunération variable est généralement fixé dans le contrat de travail ; cette rémunération est versée sur une base annuelle ou semestrielle. Les objectifs sont fixés unilatéralement par l'employeur ou d'un commun accord, et portent sur des indicateurs de performance et de comportement en lien avec le domaine d'activité dans lequel exerce le salarié.

La politique de rémunération du Groupe a été mise en place à compter de 2012 et est bâtie sur trois notions clés que le Groupe applique dans la mise en œuvre de ses revues salariales : compétitivité, équité et motivation. La part variable du salaire des équipes de vente est indexée sur un objectif collectif tel que le chiffre d'affaires du magasin.

Les budgets d'augmentation alloués à la politique salariale sont définis sur la base de la performance économique de l'année et font l'objet d'une négociation avec les partenaires sociaux lors des différentes réunions consacrées à la négociation annuelle obligatoire. Certaines augmentations générales peuvent avoir lieu sur le réseau de magasins et visent à rendre plus compétitives les offres du Groupe en matière de recrutement. La négociation annuelle obligatoire donne également lieu à des analyses et des propositions d'optimisation sur les systèmes de primes sur objectifs au sein des points de vente ou encore sur les avantages sociaux.

17.1.5 Relations sociales

Les salariés du Groupe sont représentés à différents niveaux (Groupe/entreprise/établissements) par les représentants des organisations syndicales représentatives, les délégués du personnel, le comité d'entreprise commun, les comités d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail.

Le Groupe a conclu en 2012 un protocole d'accord préélectoral reconnaissant l'existence d'une unité économique et sociale (UES). Dans ce cadre, a été mis en place un comité d'entreprise commun, au niveau de l'UES et des délégués du personnel au sein de chaque société composant l'UES.

Le Groupe a également instauré trois comités d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (CHSCT) : un CHSCT *retail* (vente), un CHSCT siège et un CHSCT logistique.

Au total, à la date du présent document de base, le nombre de représentants du personnel au sein de l'UES est de 32 (titulaires et suppléants).

Le Groupe considère dans l'ensemble avoir des relations de travail satisfaisantes avec ses employés et leurs représentants, avec, par exemple, plus de 10 accords collectifs ou plan d'actions négociés depuis décembre 2012 avec les représentants des organisations syndicales représentatives et des avis du comité d'entreprise très souvent favorables aux projets présentés par la direction.

17.2 Participation et *stock-options* détenues par les membres du conseil d'administration et de la direction générale

17.2.1 Intérêts des membres du conseil d'administration et de la direction générale

Monsieur Daniel Lalonde, futur administrateur et directeur général de la Société, est actionnaire de la Société (voir le paragraphe 18.1 du présent document de base).

Madame Evelyne Chétrite, administratrice et future directrice générale déléguée de la Société et Madame Judith Milgrom, administratrice et future directrice générale déléguée de la Société, sont actionnaires indirectes de European Midsoho Sàrl, principal actionnaire de la Société à la date du présent document de base (voir le paragraphe 18.1 du présent document de base). Monsieur Ylane Chétrite, futur censeur et directeur général délégué de la Société, est actionnaire direct de la Société (voir le paragraphe 18.1 du présent document de base).

17.2.2 Options de souscription ou d'achat d'actions et attribution d'actions gratuites

En 2016 et 2017, le Groupe a procédé à l'attribution de 14 681 853 actions de préférence de carégorie G à certains cadres dirigeants du Groupe (dont Messieurs Daniel Lalonde et Ylane Chétrite), dont les modalités sont détaillées au paragraphe 21.2.3.2 du présent document de base.

17.3 Accords de participation et d'intéressement

17.3.1 Accords de participation

En France, les salariés de certaines sociétés du Groupe (Sandro Andy, Sandro France, Maje S.A.S., Maje Boutique, Claudie Pierlot S.A.S. et SMCP Logistique) bénéficient de la participation au titre d'un accord collectif conclu le 1er septembre 2012. Dans le cadre de cet accord, la réserve spéciale de participation est liée aux résultats des sociétés incluses dans le périmètre de l'accord et prend la forme d'une participation financière à effet différé calculée en fonction du bénéfice net de ces sociétés. Pour bénéficier de la répartition de la réserve spéciale de participation, les salariés doivent justifier d'au moins trois mois d'ancienneté dans l'une ou plusieurs des entreprises ayant signées l'accord. La réserve spéciale de participation est calculée conformément aux dispositions légales (article L. 3324-1 du Code du travail) et les montants sont répartis proportionnellement au salaire brut perçu sur l'année de référence.

Pour 2014, ce montant était d'environ 0,78 mois de salaire brut (avant CSG/CRDS) pour un salarié présent tout au long de l'année.

Pour 2015, ce montant était d'environ 1,1 mois de salaire brut (avant CSG/CRDS) pour un salarié présent tout au long de l'année.

Pour 2016, ce montant était d'environ 1,2 mois de salaire brut (avant CSG/CRDS) pour un salarié présent tout au long de l'année.

17.3.2 Accords d'intéressement

Néant

17.3.3 Plans d'épargne d'entreprise et plans assimilés

Le Groupe dispose d'un plan d'épargne entreprise constitué de cinq fonds de natures différentes présentant des niveaux de risque et des perspectives de performance plus ou moins importants (monétaire, obligataire, actions etc.).

17.4 Actionnariat salarié

Certains cadres dirigeants et salariés du Groupe sont actionnaires de la Société (voir le paragraphe 18.1 du présent document de base).

18. PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

18.1 Actionnariat

À la date d'enregistrement du présent document de base, la Société est constituée sous forme de société par actions simplifiée, dont l'actionnaire majoritaire indirect est Shandong Ruyi.

Le tableau ci-dessous présente la répartition du capital de la Société à la date d'enregistrement du présent document de base :

Actionnaires	Nombre d'actions		% du capital	Catégories d'actions	Nombre de droits de vote	% des droits de vote
European MidSoho Sàrl[(1)]	565 471 878		97,21%	565 085 330 actions ordinaires 386 548 actions de préférence de catégorie 1	565 471 878	97,21%
Monsieur Ylane Chétrite	3 492 032		0,60%	2 280 022 actions ordinaires 1 212 010 actions de préférence de catégorie 1	3 492 032	0,60%
Managers	*Dont Monsieur Daniel Lalonde*	2 565 646	0,44 %	1 675 242 actions ordinaires 890 404 actions de préférence de catégorie 1	2 565 646	0,44 %
	Dont autres Managers	10 155 2 51	1,75 %	6 631 008 actions ordinaires 3 524 243 actions de préférence de catégorie 1	10 155 251	1,75 %
TOTAL	581 684 807		100%	575 671 602 actions ordinaires 6 013 205 actions de préférence de catégorie 1	581 684 807	100%

(1) Société détenue indirectement à 83,81% par Ruyi International Fashion Ltd. (elle-même détenue à 51,8% par Shandong Ruyi Technology Group et 48,2% par Yinchuan WeiXin Industry Funds Ltd Partnership), 9,85% par KKR, 3,33% par Sivan (société détenue par Madame Evelyne Chétrite) et 3,02% par Judor (société détenue par Madame Judith Milgrom). Yinchuan WeiXin Industry Funds Ltd Partnership est indirectement majoritairement détenu par des fonds d'investissement publics de la République Populaire de Chine.

Les actions de préférence de catégorie 1 seront converties en actions ordinaires émises par la Société à la date de règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris (voir le chapitre 7 du présent document de base).

La Société a par ailleurs procédé à l'attribution de 14 681 853 actions de préférence de catégorie G, dont 12 768 753 actions en octobre 2016, 1 520 100 actions en décembre 2016 et 393 000 actions en février 2017 (dont les modalités sont détaillées au paragraphe 21.2.3.2 du présent document de base). À la date d'enregistrement du présent document de base, toutes les actions de préférence de catégorie G sont en cours d'acquisition. Les actions de préférence de catégorie G ne feront pas l'objet d'une demande d'admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Dans le cadre de la Réorganisation décrite au paragraphe 7.1.2 du présent document de base, la composition de l'actionnariat sera modifiée notamment en conséquence (i) des différentes fusions devant être réalisées et (ii) de la conversion en actions ordinaires de la Société des actions de préférence de catégorie 1.

Enfin, en sus de la Réorganisation susvisée, dans le cadre de l'offre secondaire effectuée à l'occasion de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris, la société European TopSoho Sàrl (qui deviendra l'actionnaire direct de la Société après la réalisation de la fusion de la société European MidSoho Sàrl dans la Société) entend procéder à la cession d'un nombre d'actions de la Société tel qu'à l'issue de cette admission, la société European TopSoho Sàrl détiendra environ 51 %[94] du capital et des droits de vote de la Société. A l'issue de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché règlementé d'Euronext Paris, Shandong Ruyi entend procéder au rachat de tout ou partie des actions de Yinchuan Ruyi détenues par Yinchuan WeiXin[95], entité créée par les actionnaires minoritaires ayant investi dans le Groupe aux côtés de Shandong Ruyi (voir le paragraphe 7.1.1 du présent document de base). Ce rachat sera financé par le produit de l'offre secondaire, ainsi que par de la trésorerie disponible au niveau de Yinchuan Ruyi. Par conséquent, Shandong Ruyi n'a pas l'intention de bénéficier du produit de la cession des actions de la Société par la société European TopSoho Sàrl dans le cadre de l'introduction en bourse. Ce rachat, qui renforcera donc le contrôle de Shandong Ruyi sur la Société, sera effectué par référence au Prix de l'Introduction en Bourse.

Shandong Ruyi

Fondé en 1972, Shandong Ruyi est l'un des plus grands fabricants de textiles en Chine et se classe parmi les 100 plus grandes entreprises multinationales chinoises. Le groupe est principalement actif sur le marché du textile, avec une présence tout au long de la chaîne de valeur, de la culture des matières premières à la vente de vêtements en passant par le design et la production.

Basé à Jining, Shandong, Shandong Ruyi exploite 13 sites industriels en Chine et opère à la fois certaines des plus grandes lignes de production et les technologies les plus en pointe du pays.

---

[94] Après dilution résultant de la prise en compte des programmes d'intéressement du *management* décrit au Chapitre 15 du présent document de base.

[95] Yinchuan WeiXin Industry Funds Ltd Partnership est indirectement majoritairement détenu par des fonds d'investissement publics de la République Populaire de Chine.

Shandong Ruyi dispose également d'un très large réseau de distribution et de points de vente lui permettant de s'adresser à des consommateurs présents dans le monde entier. Le groupe exploite entre autres plus de 3 000 points de vente en Asie-Pacifique. Shandong Ruyi dispose de plus de 20 filiales, dont deux sont cotées, en Chine et au Japon.

Actionnariat de la famille fondatrice

À la date du présent document de base, Madame Evelyne Chétrite, fondatrice de Sandro, et Madame Judith Milgrom, fondatrice de Maje, sont indirectement actionnaires de la Société ; la première par l'intermédiaire de la société Sivan, et la seconde par l'intermédiaire de la société Judor. La société Sivan et la société Judor détiennent en effet respectivement 3,2%et 2,9% du capital de la société European MidSoho Sàrl, principal actionnaire de la Société.

Monsieur Ylane Chétrite, fondateur de Sandro Homme, est actionnaire de la Société. Il détient directement 0,60% du capital social et des droits de vote de la Société.

Actionnariat des managers

Certains managers, dirigeants actuels et principaux cadres du Groupe, soit 88 personnes à ce jour, sont devenus actionnaires de la Société à l'occasion de l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi ; à la date du présent document de base, ils détiennent ensemble 2,19 % du capital social et 2,19 % des droits de vote de la Société.

18.2 Déclaration relative au contrôle de la Société

À la date d'enregistrement du présent document de base, tous les actionnaires de la Société sont parties à un pacte conclu le 10 octobre 2016. Ce pacte sera résilié de plein droit au jour de l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

18.3 Accords susceptibles d'entraîner un changement de contrôle

À la date d'enregistrement de présent document de base, il n'existe pas d'accord dont la mise en œuvre pourrait entraîner un changement de contrôle de la Société.

19. OPÉRATIONS AVEC DES APPARENTÉS

19.1 Principales opérations avec les apparentés

Les parties liées au Groupe comprennent notamment les associés de la Société, ses filiales non consolidées, les entreprises sous contrôle conjoint (les sociétés consolidées en intégration proportionnelle), les entreprises associées (les sociétés mises en équivalence), et les entités sur lesquelles les différents dirigeants du Groupe exercent au moins une influence notable.

Les données chiffrées précisant les relations avec ces parties liées figurent dans la note 8.3 « Transactions avec les parties liées » des comptes consolidés pour la période *pro forma* de douze mois close le 31 décembre 2016, présentés au paragraphe 20.1.5.1 du présent document de base.

19.2 Rapports spéciaux des commissaires aux comptes sur les conventions règlementées pour les exercices 2015 et 2014

19.2.1 Rapport spécial des commissaires aux comptes de SMCP Holding S.A.S. sur les conventions réglementées pour l'exercice clos le 31 décembre 2015

« Aux Associés,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

Conventions soumises à l'approbation de l'assemblée générale

Conventions intervenues au cours de l'exercice écoulé

Nous avons été avisés des conventions suivantes mentionnées à l'article L. 227-10 du Code de commerce qui sont intervenues au cours de l'exercice écoulé.

Avec les sociétés Hedko et Elie Kouby S.A.S., sociétés dirigées par un des dirigeants de votre société

Nature et objet

Protocole d'accord organisant les modalités de résiliation du contrat de mandat social de M. Elie Kouby et du contrat de prestations de services réalisées par la société Elie Kouby S.A.S.

Modalités

Le protocole prévoit de mettre fin au contrat de mandat social de M. Elie Kouby et au contrat de prestations de services réalisées par la société Elie Kouby S.A.S. au plus tard le 31 mars 2016. Le montant des charges enregistrées sur l'exercice au titre de ce protocole est de K€ 375.

Conventions des exercices antérieurs non soumises à l'approbation d'une précédente assemblée générale

Nous avons été avisés des conventions suivantes, intervenues au cours de l'exercice 2014 et qui n'ont pas été soumises à l'approbation de l'assemblée générale statuant sur les comptes de l'exercice 2014.

1.Avec M. Elie Kouby, dirigeant de votre société

Nature et objet

Contrat de rémunération au titre du mandat de membre du directoire de votre société.

Modalités

Au titre de ce contrat, M. Elie Kouby bénéficie d'une rémunération fixe et d'une rémunération variable. Cette dernière dépend d'objectifs quantitatifs qui sont fonction de l'atteinte de l'EBITDA du groupe prévu dans le budget annuel et d'objectifs qualitatifs définis par le conseil de surveillance. Le montant des charges enregistrées sur l'exercice au titre de cette convention est de K€ 200 sur l'exercice 2015 et de K€ 333 sur l'exercice 2014.

2. Avec Mme Evelyne Chétrite, dirigeante de votre société

Nature et objet

Contrat de rémunération au titre du mandat de présidente puis de directrice générale et de membre du directoire de votre société.

Modalités

Au titre de ce contrat, Mme Evelyne Chétrite bénéficie d'une rémunération fixe et d'une rémunération variable. Cette dernière dépend d'objectifs quantitatifs qui sont liés pour moitié à l'atteinte de l'EBITDA de la marque Sandro et pour moitié à l'atteinte de l'EBITDA du groupe prévus dans le budget annuel. Les charges enregistrées au titre de cette convention sont de K€ 400 sur l'exercice 2015 et de K€ 466 sur l'exercice 2014.

3. Avec Mme Judith Milgrom, dirigeante de votre société

Nature et objet

Contrat de rémunération au titre du mandat de directrice générale et de membre du directoire de votre société.

Modalités

Au titre de ce contrat, Mme Judith Milgrom bénéficie d'une rémunération fixe et d'une rémunération variable. Cette dernière dépend d'objectifs quantitatifs qui sont liés pour moitié à l'atteinte de l'EBITDA de la marque Maje et pour moitié à l'atteinte de l'EBITDA du groupe prévus dans le budget annuel. Les charges enregistrées au titre de cette convention sont de K€ 394 sur l'exercice 2015 et de K€ 459 sur l'exercice 2014.

4. Avec M. Daniel Lalonde, dirigeant de votre société

Nature et objet

Contrat de rémunération au titre du mandat de président et de président du directoire de votre société.

Modalités

Au titre de ce contrat, M. Daniel Lalonde bénéficie d'une rémunération fixe et d'une rémunération variable. Cette dernière dépend d'objectifs quantitatifs qui sont fonction de l'atteinte de l'EBITDA du groupe prévu dans le budget annuel et d'objectifs qualitatifs définis par le conseil de surveillance. Les charges enregistrées au titre de cette convention sont de K€ 1.931 sur l'exercice 2015 et de K€ 1.005 sur l'exercice 2014.

Paris-La Défense, le 3 mars 2016

Les Commissaires aux Comptes

KPMG Audit Département de KPMG SA	ERNST & YOUNG et Autres
Valéry Foussé	Jean-Philippe Bertin »

19.2.2 Rapport spécial du commissaire aux comptes de SMCP Holding S.A.S. sur les conventions réglementées pour la période de douze mois close le 31 décembre 2014

« Aux Associés,

En notre qualité de commissaires aux comptes de votre société, nous vous présentons notre rapport sur les conventions réglementées.

Il nous appartient de vous communiquer, sur la base des informations qui nous ont été données, les caractéristiques et les modalités essentielles des conventions dont nous avons été avisés ou que nous aurions découvertes à l'occasion de notre mission, sans avoir à nous prononcer sur leur utilité et leur bien-fondé ni à rechercher l'existence d'autres conventions. Il vous appartient d'apprécier l'intérêt qui s'attachait à la conclusion de ces conventions en vue de leur approbation.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette mission. Ces diligences ont consisté à vérifier la concordance des informations qui nous ont été données avec les documents de base dont elles sont issues.

Conventions soumises à l'approbation de l'assemblée générale

Convention intervenue au cours de l'exercice écoulé

Nous avons été avisés des conventions suivantes visées à l'article L. 227-10 du code de commerce qui sont intervenues au cours de l'exercice écoulé.

I. Avec les sociétés Maje S.A.S., Sandro Andy, Claudie Pierlot S.A.S., Groupe SMCP S.A.S, 341 SMCP et SMCP Logistique, filiales détenues à 100% directement ou indirectement par votre société

Nature et objet

Votre société apporte aux sociétés susnommées son assistance et ses conseils de manière récurrente dans un ou plusieurs domaines suivants :

1. *Stratégie : conseils en stratégie aux sociétés et à la définition de la stratégie et de la politique des entités,*

2. *Gestion des services opérationnels :*

   - *Assistance en matière de gestion de production, d'organisation et d'achats et de stocks,*

   - *Assistance dans la gestion des ressources humaines*

   - *Assistance dans le développement retail des sociétés*

- *Assistance en matière de direction financière,*
- *Assistance en matière de direction artistique (image, communication et style),*

3. *Gestion des services :*
   - *Services commerciaux et marketing,*
   - *Juridique,*
   - *Comptabilité,*
   - *Informatique,*
   - *Logistique,*
   - *Contrôle de gestion.*

Nature et objet

La rémunération perçue par votre société dans le cadre de cette convention correspond aux frais et charges directs et/ ou indirectement encourus augmentés d'une marge de 10%.

Le montant des prestations facturées au titre de l'exercice 2014 s'élève à K€ 23.657 et se décompose comme suit :

03	*SMCP Logistique*	*39*
06	*Sandro Andy*	*11 017*
17	*Maje*	*7 858*
27	*Claudie Pierlot*	*2 608*
29	*341 SMCP*	*675*
30	*SMCP USA*	*1 460*
Total		***23 657***

II. Avec la société Elie Kouby S.A.S., société dirigée par un des dirigeants de votre société

Nature et objet

Convention de prestation de service conclue à compter du 1er avril 2014 et qui s'est poursuivie jusqu'au 31 décembre 2014, en vue de faciliter l'intégration du nouveau président du Groupe.

Modalités

Le montant des charges enregistrées sur l'exercice au titre de cette convention est de K€ 526

III. Avec la société Frédéric Biousse S.A.S., société dirigée par un des dirigeants de votre société

Nature et objet

Convention de prestation de service conclue à compter du 1er avril 2014 et qui s'est poursuivie jusqu'au 31 décembre 2014, en vue de faciliter l'intégration du nouveau président du Groupe.

Modalités

Le montant des charges enregistrées sur l'exercice au titre de cette convention est de K€ 372. Cette convention a été résiliée à l'initiative de votre société à effet au 30 septembre 2014 moyennant le versement d'une indemnité de K€ 1 312

IV. Avec la société KKR, actionnaire de votre société à plus de 10%

Nature et objet

Convention de prestation de « Management fees » annuelle.

Modalités

Le montant facturé sur l'exercice au titre de cette prestation est de K€765.

V. Avec la société KKR Capstone, société contrôlant une société actionnaire disposant d'une fraction des droits de vote supérieure à 10%.

Nature et objet

Convention de prestation de service.

Modalités

Le montant facturé sur l'exercice au titre de cette prestation est de K€ 1.172

Conventions intervenues depuis la clôture

Nous avons été avisés de la convention suivante, intervenue depuis la clôture de l'exercice écoulé.

VI. Avec Mesdames Evelyne Chétrite et Judith Milgrom, MM. Frédéric Biousse et Elie Kouby, dirigeants de votre société

Nature et objet

Convention de prestations de services en date du 10 avril 2015.

Fait à Paris la Défense, le 20 avril 2015

Le Commissaire aux Comptes

ERNST & YOUNG et Autres

Jean-Philippe Bertin »

20. INFORMATIONS FINANCIÈRES CONCERNANT LE PATRIMOINE, LA SITUATION FINANCIÈRE ET LES RÉSULTATS DU GROUPE

20.1 Comptes consolidés du Groupe

20.1.1 Comptes consolidés de la Société[96] pour les périodes intermédiaires de quatorze mois et de six mois closes le 30 juin 2017 et rapport de revue limitée correspondant du commissaire aux comptes

20.1.1.1 Comptes consolidés de la Société pour les périodes intermédiaires de quatorze mois et de six mois closes le 30 juin 2017

1. ÉTATS FINANCIERS INTERMÉDIAIRES CONDENSÉS 241
1.1. État de la situation financière consolidée 241
1.1.1. Actif 241
1.1.2. Passif 242
1.2. Compte de résultat consolidé 243
1.3. Etat du résultat global consolidé 244
1.4. Tableau des flux de trésorerie consolidés 245
1.5. Tableau de variation des capitaux propres 246
2. INFORMATIONS GÉNÉRALES 247
2.1. Présentation du Groupe 247
2.2. Faits significatifs 247
2.2.1. Variation du taux d'imposition pour le calcul des impôts différés 247
2.2.2. Projet d'introduction des titres TopSoho à la Bourse de Paris 248
2.2.3. Etablissement d'états financiers consolidés intermédiaires au 31 décembre 2016 et 30 juin 2017 248
2.2.4. Incidences comptables du remboursement des Obligations Senior envisagé si l'introduction en Bourse est réussie (Voir Note 6.3 Endettement financier net) 248
3. RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES 250
3.1. Base de préparation 250
3.2. Référentiel comptable appliqué 250
3.2.1. Nouvelles normes ou interprétations 251
3.2.2. Taux de change en vigueur sur la période 252
4. REGROUPEMENT D'ENTREPRISES 254
4.1. Information sectorielle 254
4.1.1. Les secteurs opérationnels du Groupe 254
4.1.2. Informations financières par secteur opérationnel 255
4.1.3. Indicateurs clés de performance 256
4.1.4. Informations financières par zones géographiques 257
5. ÉLÉMENTS DÉTAILLÉS DU COMPTE DE RESULTAT 259
5.1. Chiffre d'affaires net de commissions 259

[96] Jusqu'au 13 septembre 2017, la dénomination sociale de la Société était TopSoho S.A.S..

5.2. Autres produits et charges 260
5.3. Produits et charges financiers 261
5.4. Impôt sur le résultat 262
6. DÉTAIL DE L'ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE 263
6.1. Goodwill et immobilisations incorporelles 263
6.1.1. Goodwill 263
6.1.2. Immobilisations incorporelles 263
6.2. Tests de dépréciation immobilisations corporelles et incorporelles 263
6.2.1. Test de dépréciation des marques 263
6.2.2. Tests de dépréciation des droits au bail 263
6.2.3. Tests de dépréciation du goodwill 264
6.2.4. Tests de dépréciation des immobilisations corporelles 264
6.3. Endettement financier net 264
6.4. Provisions courantes et non-courantes 265
6.5. Juste valeur des actifs et passifs financiers 266
7. AUTRES INFORMATIONS 268
7.1. Engagements hors-bilan 268
7.2. Effectifs 268
7.3. Transactions avec des entreprises associées et des parties liées 268
7.4. Evénements postérieurs à la clôture 268

1. ÉTATS FINANCIERS INTERMÉDIAIRES CONDENSÉS

1.1. État de la situation financière consolidée

Le premier exercice n'ayant duré que quelques jours du 19 avril au 30 avril 2016 et la société étant une holding pure au cours de cette période, il n'est pas présenté de comparatif.

1.1.1. Actif

	Notes	30/06/2017 *en k€*
Goodwill	6.1.1	631 007
Marques	6.1.2	600 000
Autres immobilisations incorporelles	6.1.2	125 020
Immobilisations corporelles		58 643
Actifs financiers non courants		15 899
Autres actifs non courants		2 285
Actif d'impôts différés		37 995
Actif non courant		**1 470 849**
Stocks		146 427
Créances clients et comptes rattachés		42 004
Autres créances		26 648
Trésorerie et équivalents de trésorerie		37 135
Actif courant		**252 214**
Total actif		**1 723 063**

1.1.2. Passif

	Notes	30/06/2017 *en k€*
Capital social		58 168
Primes		523 515
Réserves et report à nouveau		11 124
Résultat global total		29 383
Capitaux propres – part du groupe	1.5	**622 190**
Participations ne donnant pas le contrôle		-
Total des capitaux propres		**622 190**
Emprunts obligataires		414 691
Prêt d'actionnaire PIK		300 000
Autres passifs non courants		17 587
Provisions non courantes	6.4	357
Produits constatés d'avance		124
Provisions pour engagements de retraites à prestations définies		2 745
Autres dettes non courantes		3
Passif d'impôts différés		189 403
Passif non courant		**924 910**
Passifs financiers portant intérêts (partie à court terme)		4 678
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		95 183
Concours bancaires et dettes financières à court terme		1 275
Provisions courantes	6.4	2 681
Autres dettes		72 146
Passif courant		**175 963**
Total passif et capitaux propres		**1 723 063**

1.2. Compte de résultat consolidé

	Notes	*période de 6 mois au* **30/06/2017** *en k€*	*période de 8 mois au* **31/12/2016 *** *en k€*	*période de 14 mois au* **30/06/2017 **** *en k€*
Chiffre d'affaires		438 871	224 119	662 990
Commissions		(55 796)	(31 056)	(86 852)
Chiffre d'affaires net de commissions	5.1	**383 075**	**193 063**	**576 138**
Coût des ventes		(104 088)	(46 490)	(150 578)
Marge brute		**278 987**	**146 573**	**425 560**
Autres produits opérationnels		975	1 151	2 126
Charges de personnel		(91 398)	(45 734)	(137 132)
Autres charges opérationnelles		(115 483)	(58 935)	(174 418)
Dotations aux amortissements et aux provisions		(17 765)	(7 519)	(25 284)
Résultat opérationnel courant		**55 316**	**35 536**	**90 852**
Autres produits	5.2	2 341	4 487	6 828
Autres charges	5.2	(15 367)	(25 591)	(40 958)
Résultat opérationnel		**42 290**	**14 432**	**56 722**
Produits financiers		195	547	742
Coût de l'endettement financier		(29 882)	(25 602)	(55 484)
Autres charges financières		(732)	(555)	(1 287)
Résultat financier		**(30 419)**	**(25 610)**	**(56 029)**
Résultat avant impôt		**11 871**	**(11 177)**	**693**
Impôt sur le résultat		(10 735)	41 792	31 057
Résultat net		**1 137**	**30 613**	**31 750**
Revenant aux actionnaires de la Société		1 137	30 613	31 750
Revenant aux participations ne donnant pas le contrôle		-	-	-
Résultat net – part du Groupe		**1 137**	**30 613**	**31 750**
Résultat de base par action – part du Groupe (€)		**0,002**	**0,158**	**0,160**
Résultat dilué par action – part du Groupe (€)		**0,002**	**0,156**	**0,158**

** 3 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*

*** 9 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*

La conversion du Compte de résultat consolidé et de l'Etat du résultat global s'effectue au taux moyen de chacune des périodes (cf. Note 3.2.2 «Taux de change en vigueur sur la période »).

1.3. Etat du résultat global consolidé

	période de 6 mois au **30/06/2017**	*période de 8 mois au* **31/12/2016 ***	*période de 14 mois au* **30/06/2017 ****
	en k€	*en k€*	*en k€*
Résultat net	**1 137**	**30 613**	**31 750**
Ecarts actuariels sur régimes de retraite à prestations définies	-	(77)	(77)
Effet d'impôt	-	12	12
Eléments non recyclables en résultat	**-**	**(65)**	**(65)**
Gains/(pertes) sur instruments financiers dérivés (couvertures de flux de trésorerie)	383	178	561
Effet d'impôt	(132)	(61)	(193)
Ecarts de change résultant de la conversion des activités à l'étranger	54	(2 724)	(2 670)
Eléments recyclables en résultat	**305**	**(2 607)**	**(2 302)**
Autres éléments du résultat global, net d'impôt	**305**	**(2 672)**	**(2 367)**
Résultat global total	**1 442**	**27 941**	**29 383**

** 3 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*

*** 9 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*

1.4. Tableau des flux de trésorerie consolidés

	période de 6 mois au **30/06/2017** *en k€*	*période de 8 mois au* **31/12/2016 *** *en k€*	*période de 14 mois au* **30/06/2017 **** *en k€*
Résultat avant impôts	**11 871**	**(11 177)**	**693**
Dotations aux amort. et dépréc. des immobilisations corporelles	14 509	8 064	22 573
Dotations aux amort. et dépréc. des immobilisations incorporelles	2 254	329	2 583
Autres dotations/reprises en autres éléments courants	1 002	(873)	128
Autres produits	(2 341)	(4 487)	(6 828)
Autres charges	15 367	25 591	40 958
Produits financiers	(195)	(547)	(742)
Coût de l'endettement financier net	29 882	25 602	55 484
Autres charges financières	732	555	1 287
Sous-total (1)	**73 081**	**43 055**	**116 136**
(Augment.) dimin. des créances clients et autres débiteurs et charges constatées d'avance	(860)	(15 702)	(16 562)
(Augmentation) diminution des stocks	(1 457)	106	(1 351)
Augmentation (diminution) des dettes fournisseurs et autres créditeurs	(8 169)	(12 616)	(20 785)
Besoin en fonds de roulement (2)	**(10 486)**	**(28 211)**	**(38 698)**
Impôt sur le résultat remboursé/(payé)	(7 001)	(7 055)	(14 056)
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles	**55 594**	**7 789**	**63 382**
Acquisition d'immobilisations corporelles	(11 820)	(10 321)	(22 141)
Cession d'immobilisations corporelles	-	353	353
Acquisition d'instruments financiers	(1 740)	(1 272)	(3 012)
Cession d'instruments financiers	450	209	659
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(7 971)	(8 030)	(16 001)
Cession d'immobilisations incorporelles	(119)	31	(88)
Acquisitions de filiales nettes de la trésorerie acquise (3)	-	(939 988)	(939 988)
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	**(21 200)**	**(959 017)**	**(980 218)**
Augmentations de capital	-	581 683	581 683
Émission d'emprunts obligataires	-	446 804	446 804
Remboursement d'emprunts obligataires	(37 100)	-	(37 100)
Emission de dettes financières à long terme	-	300 000	300 000
Remboursement de dettes financières à court terme	(76)	(290 513)	(290 589)
Emission de dettes financières à court terme	226		226
Autres produits et charges financiers	(1 489)	(204)	(1 693)
Intérêts financiers versés (4)	(15 405)	(31 056)	(46 461)
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	**(53 844)**	**1 006 714**	**952 870**
Variation nette de trésorerie	(19 450)	55 485	36 034
Écarts de change nets	(793)	617	(176)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	57 326	-	-
Soldes créditeurs de banques à l'ouverture	(1 224)	-	-
Trésorerie à l'ouverture	**56 102**	**-**	**-**
Trésorerie et équivalents de trésorerie à clôture	37 135	57 326	37 135
Soldes créditeurs de banques à l'ouverture à clôture	(1 275)	(1 224)	(1 275)
Trésorerie à la clôture	**35 860**	**56 102**	**35 860**

** 3 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*

*** 9 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*

(1) Correspond au résultat opérationnel courant, avant les autres produits et autres charges et avant les dotations aux amortissements et provisions.

(2) Inclut les autres produits et charges ayant un impact sur la trésorerie pour -2 133k€ sur la période de 6 mois au 30 juin 2017 et -23 348k€ sur la période de 8 mois au 31 décembre 2016, soit un total de 25 481k€ sur la période de 14 mois au 30 juin 2017.

(3) Correspond à l'acquisition de SMCP S.A.S.et ses filiales.

(4) Les intérêts financiers versés incluent des pénalités de remboursement : 1 113k€ en 2017 sur l'emprunt obligataire 2023 de 371m€ et 12 870k€ en 2016 sur l'emprunt obligataire de 290m€ souscrit en 2013 par SMCP S.A.S.

1.5. Tableau de variation des capitaux propres

en k€	Capital social	Primes	Réserves et report à nouveau	Réévaluation du passif des régimes à prestations définies	Ecarts de conversion	Couverture de flux de trésorerie futurs	Résultat net - Part du Groupe	Capitaux propres		
								Total Part du groupe	Participations ne donnant pas le contrôle	Total des capitaux propres
Solde au 19 avril 2016	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Mouvements de l'exercice clos au 30 avril 2016							(10)	(10)	-	**(10)**
Solde au 1er mai 2016	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(10)**	**(10)**	**-**	**(10)**
Mouvements de la période de 14 mois close le 30 juin 2017										
Résultat net au 30 juin 2017 (14 mois)	-	-	-	-	-	-	31 750	31 750	-	**31 750**
Écarts actuariels cumulés sur régimes de retraite à prestations définies, nets d'impôts	-	-	-	(65)	-	-	-	(65)	-	**(65)**
Écarts de change résultant de la conversion des activités à l'étranger	-	-	-	-	(2 670)	-	-	(2 670)	-	**(2 670)**
Autres éléments du résultat global	-	-	-	-	-	368	-	368	-	**368**
Résultat global total	**-**	**-**	**-**	**(65)**	**(2 670)**	**368**	**31 750**	**29 383**	**-**	**29 383**
Affectation du résultat N-1	-	-	(10)	-	-	-	10	-	-	**-**
Augmentation de capital	58 168	523 515	-	-	-	-	-	581 683	-	**581 683**
Plan d'attribution d'actions gratuites	-	-	11 134	-	-	-	-	11 134	-	**11 134**
Total des opérations avec les actionnaires	**58 168**	**523 515**	**11 124**	**-**	**-**	**-**	**10**	**592 817**	**-**	**592 817**
Solde au 30 juin 2017	**58 168**	**523 515**	**11 124**	**(65)**	**(2 670)**	**368**	**31 750**	**622 190**	**-**	**622 190**

2. INFORMATIONS GÉNÉRALES

2.1. Présentation du Groupe

TopSoho S.A.S. a été constituée en France le 19 avril 2016 sous la forme d'une Société par actions simplifiée (S.A.S.). Le siège social de la Société est établi au 49, rue Étienne Marcel, 75001 Paris. Son premier exercice a clôturé fin avril 2016.

Le Groupe consolidé (le « Groupe ») comprend la société mère, TopSoho S.A.S., et ses filiales.

TopSoho S.A.S. est détenue indirectement par Ruyi International Fashion (China) Limited, société hongkongaise établie au RM 1201, 12/F Empire Center 68, Mody Road TST KL à Hong Kong et enregistrée sous le numéro 61544102-000-06-14-0 via ses filiales au Luxembourg (European MidSoho S.à.r.l. & European TopSoho S.à.r.l.) qui détiennent 81,46% de TopSoho S.A.S.. Ruyi International Fashion (China) Limited est une holding détenue par le groupe industriel Shandong Ruyi et Yinchuan WeiXin lndustry Funds Limited Partnership.

Le 10 octobre 2016, TopSoho S.A.S., via sa filiale SMCP Group S.A.S. (anciennement BiSoho S.A.S.) s'est porté acquéreur de 100 % du capital de SMCP S.A.S. qui détient les trois marques française, Sandro, Maje et Claudie Pierlot, acteurs internationaux de premier plan du secteur du prêt-à-porter et de l'accessoire.

Les principales activités du Groupe sont la création et la commercialisation de vêtements et d'accessoires sous les marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot, principalement dans des boutiques, corners de grands magasins ou sites internet en propre.

Au 30 juin 2017, le Groupe exploitait 1 267 boutiques, dont 1 022 gérées en propre et 245 gérées à travers des partenariats. Ces marques sont présentes à l'international dans 37 pays.

2.2. Faits significatifs

Le 18 mai 2016, le Groupe a émis, via sa filiale BiSoho S.A.S. (renommée « SMCP Group S.A.S. » depuis le 10 octobre 2016) des Obligations Senior (Obligations 2022 et 2023) d'une valeur nominale de 471 millions d'euros, pour assurer le financement de l'acquisition de SMCP S.A.S. L'acquisition a eu lieu le 10 octobre 2016.

Sur la base des derniers états financiers consolidés disponibles de SMCP S.A.S. (au 30 septembre 2016), TopSoho S.A.S. a alloué le prix d'acquisition et commencé la consolidation de sa filiale.

Au cours du premier semestre 2017, le Groupe a poursuivi sa stratégie de croissance, basée sur des leviers organiques (prêt-à-porter femme et homme, accessoires, et e-commerce) ainsi que l'ouverture de nouveaux points de vente principalement à l'international (notamment en Asie et en Europe).

2.2.1. Variation du taux d'imposition pour le calcul des impôts différés

Suite à la réduction du taux d'imposition en France par la loi de finances 2017 votée le 20 décembre 2016, qui ramène le taux de 34,43% à 28,92% à partir de 2020, les reports d'impôts à long terme,

essentiellement liés aux marques et aux droits au bail, ont été réévalués à cette date au taux applicable à partir de 2020.

2.2.2. Projet d'introduction des titres TopSoho à la Bourse de Paris

La société a annoncé le 21 juin 2017 par communiqué de presse qu'elle envisage une cotation sur Euronext Paris, avec le soutien stratégique de Shandong Ruyi Technology Group, son actionnaire majoritaire.

2.2.3. Etablissement d'états financiers consolidés intermédiaires au 31 décembre 2016 et 30 juin 2017

Dans le cadre du projet d'introduction des titres TopSoho à la Bourse de Paris, le Groupe a décidé d'établir des états financiers consolidés intermédiaires conformément aux normes comptables internationales « International Financial Reporting Standards » pour la période intermédiaire de 8 mois close le 31 décembre 2016.

Les comptes intermédiaires condensés consolidés établis pour les périodes de 14 mois et de 6 mois closes le 30 juin 2017 ont été établis conformément à la norme comptable internationale IAS 34 – « *Information financière intermédiaire* ».

2.2.4. Incidences comptables du remboursement des Obligations Senior envisagé si l'introduction en Bourse est réussie (Voir Note 6.3 Endettement financier net)

Si le Groupe, suite à la réalisation de son introduction en Bourse (« IPO ») décidait de rembourser une partie des Obligations 2022 et 2023, il en résulterait certaines conséquences comptables du fait des primes de remboursement anticipé contractuellement prévues dans le contrat d'emprunt initial.

Les termes des contrats pour les Obligations Senior 2022 et 2023, prévoient plusieurs cas de remboursement anticipé.

Dans le cadre d'une introduction en Bourse, le Groupe pourrait rembourser une part du nominal de ses Obligations 2023 de telle sorte que le nominal restant après remboursement soit au minimum égal à 60% du nominal initial soit 222,6 millions d'euros. Ce remboursement devrait être entièrement financé par le produit de l'augmentation de capital et engendrerait une pénalité de remboursement anticipé, le Groupe devrait alors payer 105,875% du nominal remboursé ainsi que les intérêts courus à date sur la part remboursée.

Par ailleurs, pour rappel, le contrat pour les Obligations Senior 2023 prévoit que, depuis l'émission de ces Obligations le 18 mai 2016 et sur chaque période de 12 mois, le Groupe peut rembourser 10% du nominal restant au coût de 103,000%. Le Groupe a ainsi bénéficié de la première fenêtre pour rembourser 37,1 millions d'euros sur son nominal début avril 2017. A ce jour, le nominal restant sur les Obligations 2023 est donc de 333,9 millions d'euros. Jusqu'au 18 mai 2018, le Groupe a la possibilité de rembourser à nouveau 10% du nominal restant sur ses Obligations Senior 2023.

Ainsi, dans l'hypothèse où le Groupe ne rembourserait pas les 10% supplémentaires de son nominal d'ici son introduction en Bourse, il pourrait alors rembourser 111,3 millions d'euros à un coût de 105,875%, soit avec une pénalité de remboursement anticipé, de 6,5 millions d'euros.

Au plan comptable, ces pénalités de remboursement sont comptabilisées en application d'IAS 39.AG8 qui requiert un ajustement de la valeur de la dette par la contrepartie du résultat financier à la date à laquelle le remboursement devient probable.

Le Groupe constate que la réalisation de ce remboursement est conditionnée (i) à la réalisation de l'IPO et (ii) à une levée de fonds d'un montant suffisant pour financer ce remboursement. Le Groupe a considéré, qu'à la date d'arrêté des comptes au 30 juin 2017, il n'a pas une assurance suffisante sur la réalisation effective de l'IPO pour réviser les flux de l'emprunt obligataire, les deux conditions précitées étant dépendantes des conditions de marché à la date de cette opération future.

Enfin, depuis le 1er mai 2017, le Groupe peut rembourser tout ou partie du nominal sur les Obligations Senior 2022. Dans le cadre d'une introduction en Bourse et/ou d'un refinancement, le Groupe pourrait donc rembourser l'intégralité de ses Obligations 2022. Si le remboursement survenait avant le 1er mai 2018, le Groupe devrait alors payer une pénalité égale à 1,000% du nominal remboursé.

3. RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES

3.1. Base de préparation

Les comptes intermédiaires condensés consolidés du Groupe couvrent une période d'activité de 14 mois, du 1er mai 2016 au 30 juin 2017 et de 6 moi du 1er janvier au 30 juin 2017, relatifs à l'exercice de 20 mois de TopSoho S.A.S. couvrant la période du 1er mai 2016 au 31 décembre 2017.

Ils doivent être lus en relation avec les comptes intermédiaires consolidés condensés intermédiaires du Groupe préparés pour la période de 8 mois close le 31 décembre 2016 pour lesquels un jeu d'états financiers complets a été publié.

Tous les montants sont exprimés en milliers d'euros, sauf indication contraire.

Le périmètre de consolidation du Groupe au 30 juin 2017 est identique au périmètre de consolidation au 31 décembre 2016.

3.2. Référentiel comptable appliqué

Les comptes intermédiaires condensés consolidés au 30 juin 2017 ont été établis en conformité avec la norme comptable internationale IAS 34 – « *Information financière intermédiaire* ».

Les comptes intermédiaires consolidés condensés ont été établis suivant les mêmes principes comptables qu'au 31 décembre 2016, sous réserve des précisions suivantes:

- **Nouvelles normes ou interprétations applicables au 1er janvier 2017**

Le Groupe a appliqué au 1er janvier 2017 les textes suivants qui n'ont pas eu d'impacts significatifs sur les comptes de la période présentés :

Nouvelles normes ou interprétations
Amendements à IAS 7 – Initiatives concernant les informations à fournir
Amendements à IAS 12 – Comptabilisation d'actifs d'impôt différé au titre de pertes latentes
Amendements résultant de la procédure annuelle d'amélioration des normes IFRS (cycle 2014-2016)

- **Saisonnalité des ventes et des variations des stocks**

L'activité du Groupe est sensible aux effets saisonniers qui ont des impacts sur :

- ses niveaux de stock :
    - le Groupe présente deux collections annuelles, la collection « automne/hiver » et la collection « printemps/été », qui sont disponibles respectivement à partir de juin et de décembre/janvier, amenant à un volume de stocks généralement plus élevé en avril et en octobre/novembre en raison des réceptions de produits avant le positionnement en boutiques de ces deux collections ;

- ses revenus et ses niveaux de marge :

    - le volume des ventes du Groupe est plus élevé au cours des premières semaines des périodes de solde en janvier et en juin/juillet, qui connaissent cependant une marge plus faible en raison des rabais consentis ;

    - le volume des ventes est également plus faible au premier trimestre (février est un mois comportant moins de jours) et au troisième trimestre (août est un mois de vacances) ;

    - les marges de la période de Noël et du quatrième trimestre sont historiquement plus fortes compte-tenu de rabais plus faibles sur cette période.

- **Calcul de l'impôt à la fin de la période intermédiaire**

A la fin de chaque période intermédiaire, la charge ou le produit d'impôt sur le résultat est déterminé selon les principes définis par la norme IAS 34. L'impôt est calculé sur la base de la meilleure estimation, unité fiscale par unité fiscale, du taux d'impôt annuel moyen attendu pour l'ensemble de l'exercice, retraité des effets d'impôt générés par les éléments ponctuels enregistrés dans la période où ils se sont produits.

- **Evaluation des actifs non-courants à la fin de la période intermédiaire**

En présence d'indicateurs de perte de valeur concernant les actifs non-courants, le Groupe procède à leur évaluation pour déterminer si leur valeur recouvrable est suffisante.

Le Groupe teste la valeur comptable des actifs non-courants à durée d'utilité indéterminée annuellement. A la fin de chaque période intermédiaire, lorsque des indicateurs de perte de valeur ont été identifiés (dégradation importante de l'environnement légal ou économique, baisse importante de la performance de l'actif,…), le Groupe procède également à une évaluation des actifs non-courants concernés.

3.2.1. Nouvelles normes ou interprétations

Les normes, amendements et interprétations dont l'application est obligatoire à partir du 1er janvier 2018 ou à une date ultérieure et qui n'ont pas été appliqués par anticipation par le Groupe lorsque adoptées par l'Union Européenne, sont décrites ci-dessous :

Nouvelles normes ou interprétations	Date d'application
IFRS 15 – Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec les clients	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018
IFRS 9 – Instruments financiers	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018
Amendements à IAS 40 – Immeuble de placement	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018
Interprétation IFRIC 22 – Opérations en devises et paiements d'avance	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018
IFRS 16 – Contrats de locations	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019

Sous réserve de leur adoption définitive par l'Union européenne, ces normes et amendements sont d'application obligatoire aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018 ou à une date ultérieure.

Les impacts potentiels de l'application de la norme IFRS 15 relative à la comptabilisation du chiffre d'affaires, à partir du 1er janvier 2018, sont en cours d'étude par le Groupe. Ceux-ci devraient être peu significatifs, étant donné la nature des activités du Groupe.

Les effets de l'application de la norme IFRS 9 sur les instruments financiers, à partir du 1er janvier 2019, sont en cours d'analyse. Ceux-ci seront principalement liés au changement de mode de comptabilisation des parts inefficaces des instruments dérivés.

Les effets de l'application de la norme IFRS 16 sur les contrats de location, applicable à partir du 1er 2019 (sous réserve d'adoption par l'Union Européenne) peuvent être appréciés à travers le montant des engagements de location au 31 décembre 2016, soit 253 millions d'euros (voir Note 7.2 des états financiers consolidés intermédiaires au 31 décembre 2016). Le recensement des contrats et la collecte des données nécessaires à l'estimation précise de l'impact sur le bilan de la première application d'IFRS 16 sont en cours.

3.2.2. Taux de change en vigueur sur la période

Les charges, les produits et les flux de chacune des deux périodes intermédiaires ont été convertis au taux moyen correspondant au nombre de mois d'activité, soit la moyenne de mai à décembre 2016 d'une part et la moyenne de janvier à juin 2017 d'autre part.

Le tableau ci-après présente les taux de change appliqués aux opérations :

		30/06/2017		31/12/2016
		Clôture	Moyenne	Moyenne
				Oct.-Déc.
FRANC SUISSE	EUR/CHF	1,0930	1,0764	1,0798
EURO	EUR/EUR	1,0000	1,0000	1,0000
LIVRE STERLING	EUR/GBP	0,8793	0,8601	0,8691
DOLLAR US	EUR/USD	1,1412	1,0825	1,0789
DOLLAR CANADIEN	EUR/CAD	1,4790	1,4445	1,4394
YUAN CHINOIS	EUR/CNY	7,7373	7,4251	7,3803
DOLLAR DE HONG-KONG	EUR/HKD	8,9068	8,4159	8,3698
DOLLAR DE SINGAPOUR	EUR/SGD	1,5710	1,5200	1,5208
COURONNE DANOISE	EUR/DKK	7,4366	7,4368	7,4390
COURONNE NORVÉGIENNE	EUR/NOK	9,5710	9,1750	9,0356
COURONNE SUEDOISE	EUR/SEK	9,6400	9,5954	9,7559
PATACA	EUR/MOP	9,2000	8,6688	8,6234

4. REGROUPEMENT D'ENTREPRISES

Les regroupements d'entreprises, lorsque le Groupe obtient le contrôle d'une ou plusieurs entreprises, sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition, telle que décrite dans les comptes consolidés au 31 décembre 2016 du Groupe.

Le Groupe n'a pas pris le contrôle d'entreprises sur la période du 1er janvier au 30 juin 2017.

4.1. Information sectorielle

4.1.1. Les secteurs opérationnels du Groupe

Les activités de SMCP sont gérées à travers trois secteurs opérationnels isolables au sens d'IFRS 8, correspondant aux trois marques, chacune ayant sa clientèle propre :

- Sandro
- Maje
- Claudie Pierlot

Ces trois marques disposent chacune d'une identité propre avec des équipes de création dédiées et jouent un rôle primordial dans la stratégie du Groupe. Elles sont dirigées et gérées par des équipes dirigeantes distinctes qui disposent d'une information financière propre à chaque marque.

Le principal décideur opérationnel est le Directoire de TopSoho S.A.S. qui examine mensuellement les activités et la performance de chacune des trois marques.

4.1.2. Informations financières par secteur opérationnel

Les tableaux ci-après présentent les informations financières par secteur opérationnel du Groupe au 30 juin 2017 (périodes de 6 et 14 mois), au 31 décembre 2016 (période de 8 mois) :

	Sandro	Maje	Claudie Pierlot	Autres et Holdings	*période de 6 mois au* 30/06/2017
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires retail TTC	234 891	180 262	61 577	-	476 730
TVA sur le CA retail	31 872	24 803	9 948	-	66 623
Chiffre d'affaires *	217 062	167 914	53 895	-	438 871
Commissions	(26 986)	(20 762)	(8 049)	-	(55 796)
Chiffre d'affaires net de commissions	**190 076**	**147 152**	**45 846**	**-**	**383 074**
EBITDA	38 721	29 059	6 256	(955)	73 081
Résultat opérationnel courant	**29 308**	**21 995**	**4 736**	**(723)**	**55 316**
Goodwill **	336 537	237 679	56 791	-	631 007
Droit au bail	59 264	40 716	14 958	-	114 937
Immobilisations incorporelles	320 296	226 489	54 567	8 731	610 083
Immobilisations corporelles	23 737	19 605	7 236	8 065	58 643
Investissements ***	9 660	4 571	1 926	4 042	20 199

**Le chiffre d'affaires comprend le chiffre d'affaires Retail et le chiffre d'affaires avec les partenaires.*
*** L'hypothèse adoptée a consisté à allouer le goodwill suivant la même pondération que celle des marques.*
**** Sur la période de 6 mois close au 30 juin 2017, les investissements se décomposent comme suit : (cf la note 1.4. « Tableau des flux de trésorerie consolidés ») :*
Achats d'immobilisations corporelles: 11 820k€;
Achats d'actifs incorporels: 7 971k€;
Achats d'instruments financiers: 1 740k€;
Variation des dettes sur fournisseurs d'immobilisations: -1 333k€.

	Sandro	Maje	Claudie Pierlot	Autres et Holdings	*période de 8 mois au* 31/12/2016 **
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires retail TTC	121 281	91 524	33 600	-	246 405
TVA sur le CA retail	(16 547)	(13 067)	(5 522)	-	(35 136)
Chiffre d'affaires *	112 227	82 348	29 544	-	224 119
Commissions	(14 784)	(11 280)	(4 992)	-	(31 056)
Chiffre d'affaires net de commissions	**97 443**	**71 068**	**24 552**	**-**	**193 063**
EBITDA	22 977	15 297	5 170	(389)	43 055
Résultat opérationnel courant	**18 946**	**12 613**	**4 263**	**(286)**	**35 536**
Investissements ***	7 837	6 475	2 949	4 156	21 417

** Le chiffre d'affaires comprend le chiffre d'affaires Retail et le chiffre d'affaires avec les partenaires.*
*** 3 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*
**** Sur la période de 8 mois close au 31 décembre 2016, les investissements se décomposent comme suit : (cf la note 1.4. Tableau des flux de trésorerie consolidés) :*
Achats d'immobilisations corporelles: 10 321k€;
Achats d'actifs incorporels: 8 030k€;
Achats d'instruments financiers: 1 272k€;
Variation des dettes sur fournisseurs d'immobilisations: 1 794k€.

	période de 14 mois au

	Sandro	Maje	Claudie Pierlot	Autres et Holdings	30/06/2017 **
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires retail TTC	356 172	271 786	95 177	-	723 135
TVA sur le CA retail	15 325	11 736	4 426	-	31 487
Chiffre d'affaires *	329 289	250 262	83 439	-	662 990
Commissions	(41 770)	(32 042)	(13 041)	-	(86 852)
Chiffre d'affaires net de commissions	287 519	218 221	70 398	-	576 137
EBITDA	61 698	44 356	11 426	(1 344)	116 136
Résultat opérationnel courant	**48 254**	**34 608**	**8 999**	**(1 009)**	**90 852**
Investissements ***	17 497	11 046	4 875	8 198	41 616

** Le chiffre d'affaires comprend le chiffre d'affaires Retail et le chiffre d'affaires avec les partenaires.*
*** 9 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*
**** Sur la période de 14 mois close au 30 juin 2017, les investissements se décomposent comme suit : (cf la note 1.4. Tableau des flux de trésorerie consolidés) :*
Achats d'immobilisations corporelles: 22 141k€;
Achats d'actifs incorporels: 16 001k€;
Achats d'instruments financiers: 3 012k€;
Variation des dettes sur fournisseurs d'immobilisations: 461k€.

Les charges opérationnelles refacturables des holdings sont facturées aux marques au prorata du chiffre d'affaires avec un mark-up.

4.1.3. Indicateurs clés de performance

Le Directoire de TopSoho S.A.S. évalue la performance des trois secteurs pour prendre ses décisions opérationnelles, notamment les indicateurs clés suivants : chiffre d'affaires retail TVA comprise, chiffre d'affaires net de commissions et EBITDA.

Le sous-total « *Chiffre d'affaires net de commissions* » est présenté dans le compte de résultat car il représente le montant de trésorerie nette (après commissions) qui est encaissé par le Groupe sur ses ventes. Son montant et sa variation constituent des indicateurs importants de la performance du Groupe.

L'EBITDA est un indicateur non défini par les normes IFRS et est défini par le Groupe comme étant le résultat opérationnel courant déduit des dotations aux amortissements et provisions.

	période de 6 mois au **30/06/2017**	*période de 8 mois au* **31/12/2016 ***	*période de 14 mois au* **30/06/2017 ****
	en k€	*en k€*	*en k€*
Résultat opérationnel courant	**55 316**	**35 536**	**90 852**
Dotations aux amortissements et aux provisions	17 765	7 519	25 284
EBITDA	**73 081**	**43 055**	**116 136**

** 3 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*
*** 9 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*

4.1.4. Informations financières par zones géographiques

La zone géographique EMEA, sur laquelle le Groupe opère ses activités, inclut les pays européens à l'exception de la France (principalement le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne, la Suisse et la Belgique) ainsi que le Moyen-Orient (Emirats Arabes Unis notamment).

La zone d'Amériques regroupe les USA et le Canada.

La zone géographique APAC regroupe les activités du Groupe en Asie-Pacifique (notamment Chine et Hong-Kong).

Le tableau ci-après présente le chiffre d'affaires net de commissions par région géographique de livraison :

	France	**EMEA**	**Amériques**	**APAC**	*période de 6 mois au* **30/06/2017**
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffres d'affaires	186 923	129 396	52 254	70 298	438 871
Commissions	(27 894)	(18 725)	(4 931)	(4 247)	(55 796)
Chiffre d'affaires net de commissions	**159 029**	**110 671**	**47 323**	**66 051**	**383 074**
Total actif (1)	**302 900**	**90 873**	**38 390**	**59 892**	**492 055**

	France	**EMEA**	**Amériques**	**APAC**	*période de 8 mois au* **31/12/2016 ***
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffres d'affaires	99 242	65 124	27 606	32 147	224 119
Commissions	(15 309)	(10 841)	(2 889)	(2 016)	(31 056)
Chiffre d'affaires net de commissions	**83 933**	**54 283**	**24 717**	**30 131**	**193 063**
Total actif (1)	**333 546**	**98 077**	**39 975**	**56 677**	**528 275**

** 3 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*

	France	EMEA	Amériques	APAC	*période de 14 mois au* **30/06/2017 ***
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffres d'affaires	286 165	194 520	79 860	102 445	662 990
Commissions	(43 203)	(29 566)	(7 820)	(6 263)	(86 852)
Chiffre d'affaires net de commissions	**242 962**	**164 954**	**72 040**	**96 182**	**576 137**
Total actif (1)	**302 900**	**90 873**	**38 390**	**59 892**	**492 055**

** 9 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*

(1) Les actifs représentent l'ensemble des actifs à l'exception du goodwill et des marques, qui ne font pas l'objet d'une allocation par pays. Les droits au bail sont géographiquement alloués comme suit :

- France à hauteur de 102 190k€ ;
- EMEA à hauteur de 12 086k€ ;
- Amériques à hauteur de 661k€.

Le chiffre d'affaires net de commissions lié à la vente en gros et à la vente en ligne est affecté en fonction du lieu de résidence du client.

5. ÉLÉMENTS DÉTAILLÉS DU COMPTE DE RESULTAT

5.1. Chiffre d'affaires net de commissions

	période de 6 mois au **30/06/2017**	*période de 8 mois au* **31/12/2016 ***	*période de 14 mois au* **30/06/2017 ****
	en k€	*en k€*	*en k€*
Ventes de marchandises	438 744	224 122	662 866
Revenus des prestations de services	126	(2)	123
Chiffre d'affaires	**438 871**	**224 119**	**662 990**
Commissions	**(55 796)**	**(31 056)**	**(86 852)**
Chiffre d'affaires net de commissions	**383 075**	**193 063**	**576 138**

** 3 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*
*** 9 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*

Le tableau ci-après illustre les ventes du Groupe par canal de distribution au cours des 3 périodes présentées :

	période de 6 mois au **30/06/2017**	*période de 8 mois au* **31/12/2016 ***	*période de 14 mois au* **30/06/2017 ****
	en k€	*en k€*	*en k€*
Vente au detail ("Retail")	411 503	212 413	623 916
- Magasins détenus en propre	*158 393*	*79 363*	*237 756*
- Concessions ("Corner")	*155 101*	*86 210*	*241 311*
- Outlets	*31 941*	*18 414*	*50 355*
- Affiliés	*16 167*	*8 763*	*24 930*
- Internet	*49 901*	*19 663*	*69 564*
Partenariats locaux ("Partnered retail")	27 368	11 706	39 074
Chiffre d'affaires	**438 871**	**224 119**	**662 990**

** 3 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*
*** 9 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*

5.2. Autres produits et charges

Les autres produits et charges se composent des éléments suivants :

	période de 6 mois au **30/06/2017**	*période de 8 mois au* **31/12/2016 ***	*période de 14 mois au* **30/06/2017 ****
	en k€	*en k€*	*en k€*
Coûts de restructuration (1)	(2 607)	4 256	1 649
Coûts d'acquisition (2)	-	(20 698)	(20 698)
Dépréciation des actifs immobilisés (3)	(762)	(161)	(923)
Actions gratuites (4)	(7 224)	(3 910)	(11 134)
Provision pour risques	500	(500)	-
Autres (5)***	(2 933)	(91)	(3 024)
Autres produits et charges	**(13 026)**	**(21 104)**	**(34 130)**

** 3 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*
*** 9 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*
**** dont 997k€ de résultat de cession sur actifs immobilisés*

(1) Les couts de restructuration incluent les frais liés au projet d'introduction en bourse;

(2) Les coûts d'acquisition sont relatifs aux changements d'actionnariat et de structure du Groupe.

(3) Au 30 juin 2017, le Groupe a réalisé un test de perte de valeur sur ses droits au bail en France entrainant la constatation d'une dépréciation de 762k€.

(4) Certains dirigeants du Groupe ont bénéficié, à titre exceptionnel, de l'attribution d'actions gratuites de TopSoho S.A.S. (Actions de préférence ADP G). Un maximum de 15 000 000 ADP G sera émis. Leurs détenteurs ne bénéficient d'aucun droit financier tant qu'elles n'ont pas été converties en actions ordinaires. Les bénéficiaires de ces actions sont employés de TopSoho S.A.S. ou de ses filiales. La période d'acquisition est de 12 mois démarrant le 10 octobre 2016 pour 84%, 10% supplémentaires le 14 décembre et le solde de 6 % le 27 février 2017. De plus, les bénéficiaires doivent être encore salariés de ces entités à la fin de cette période d'acquisition.

La méthode de Monte Carlo a été utilisée à la date d'attribution afin de déterminer la charge du groupe, en intégrant un niveau de turnover de 3% (basé sur le turnover historique des managers du Groupe) et une décôte d'illiquidité (basée sur un indice de référence). Cette charge a été comptabilisée en compte de résultat en contrepartie des capitaux propres au cours de la période d'acquisition.

En ce qui concerne le montant des charges sociales qui sera exigible à la date d'acquisition, la société a fait procéder à une évaluation de la valeur des ADP G au 30 juin 2017 et a calculé le montant des charges sociales estimées sur cette base réévaluée. La charge comptabilisée s'élève sur la période de 6 mois au 30 juin 2017 à 7 224k€, charges sociales comprises, soit un total de 11 134k€ sur la période de 14 mois au 30 juin 2017. Elle tient compte du nombre nominal d'actions de préférence actualisé du nombre potentiel à remettre aux bénéficiaires au 30 juin 2017.

(5) Les autres coûts concernent essentiellement des litiges pour 1 078k€, des plus-values ou moins-values nettes réalisées sur la cession d'actifs immobilisés correspondent aux mises au rebut des valeurs nettes comptables des agencements et aux plus ou moins-values sur cession de droits au bail des boutiques vendues.

5.3. Produits et charges financiers

	période de 6 mois au **30/06/2017**	*période de 8 mois au* **31/12/2016 ***	*période de 14 mois au* **30/06/2017 ****
	en k€	*en k€*	*en k€*
Charges d'intérêt d'emprunts	(29 880)	(25 602)	(55 482)
- Prêt d'actionnaire PIK	*(11 878)*	*(5 447)*	*(17 325)*
- Obligations 2022	*(3 352)*	*(4 181)*	*(7 533)*
- Obligations 2023	*(14 121)*	*(14 773)*	*(28 894)*
- Autres	*(528)*	*(1 201)*	*(1 729)*
Gain/(perte) net de change	(611)	712	101
Autres frais financiers	72	(720)	(648)
Résultat financier	**(30 419)**	**(25 610)**	**(56 029)**

** 3 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*
*** 9 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*

Le détail des charges d'intérêt des Obligations 2022 et 2023 est le suivant :

	période de 6 mois au **30/06/2017**	*période de 8 mois au* **31/12/2016 ***	*période de 14 mois au* **30/06/2017 ****
	en k€	*en k€*	*en k€*
Obligations 2022	**(3 352)**	**(4 181)**	**(7 533)**
- Intérêts payés	*(3 000)*	*(2 750)*	*(5 750)*
- Intérêts courus au 31/12/2016	*1 116*	*(1 116)*	*(0)*
- Intérêts courus au 30/06/2017	*(1 117)*	*-*	*(1 117)*
- Amortissement des frais d'émission	*(351)*	*(315)*	*(666)*
Obligations 2023	**(14 121)**	**(14 773)**	**(28 894)**
- Intérêts payés	*(10 728)*	*(9 869)*	*(20 597)*
- Intérêts courus au 31/12/2016	*3 955*	*(3 955)*	*-*
- Intérêts courus au 30/06/2017	*(3 560)*	*-*	*(3 560)*
- Pénalité de remboursement	*(1 113)*	*-*	*(1 113)*
- Amortissement des frais d'émission	*(2 674)*	*(949)*	*(3 623)*

** 3 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*
*** 9 mois d'activité (cf. Note 3.1 «Base de préparation»)*

5.4. Impôt sur le résultat

L'impôt sur les sociétés comprend la charge d'impôts exigibles pour l'exercice et les impôts différés liés aux différences temporaires.

Suite à la loi de finances 2017 votée le 20 décembre 2016, le taux d'imposition a été réduit de 34,43% à 28,92 % dès 2020 (cf. point 2.2.1 variation du taux d'imposition pour le calcul des impôts différés). Compte tenu de la très faible probabilité de vente de ces actifs à court terme, les impôts différés ont été mis à jour pour tenir compte du taux futur. Ceci conduit à un bénéfice de 35,7 millions d'euros enregistré dans le compte de résultat.

	période de 6 mois au **30/06/2017**	*période de 8 mois au* **31/12/2016 ***	*période de 14 mois au* **30/06/2017 ****
	en k€	*en k€*	*en k€*
Impôts différés	(7 476)	41 697	34 221
Impôts exigibles	(3 259)	95	(3 164)
Impôt sur le résultat	**(10 735)**	**41 792**	**31 057**

Sur la période close au 30 juin 2017, le rapprochement entre la charge d'impôt théorique et la charge d'impôt sur le résultat s'explique par :

- La Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises pour 1,8 million d'euros ;
- 3,8 millions d'euros au titre de la non déductibilité des charges financières au titre du mécanisme dit du « rabot fiscal » ;
- 2,0 millions d'euros au titre de la non déductibilité de la charge liée à l'attribution d'actions gratuites, à l'exclusion des charges sociales (cf. Note 5.2 Autres produits et charges).

6. DÉTAIL DE L'ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE

6.1. Goodwill et immobilisations incorporelles

6.1.1. Goodwill

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours de la période :

en k€	01/05/2016	Variation de périmètre	Dépréciations / Reprises	Ecarts de conversion	Autres variations	30/06/2017
Goodwill - valeur brute	-	630 071	-	936	-	631 007
Dépréciations	-	-	-	-	-	-
Valeur nette du goodwill	**-**	**630 071**	**-**	**936**	**-**	**631 007**

La variation de périmètre correspond à l'affectation du prix d'acquisition par SMCP Group S.A.S. (ex Bisoho S.A.S.) des sociétés SMCP S.A.S., Soho Holding France S.A.S., Soho Manco 1 S.A.S. et Manco 2 S.A.S. pour 630 071k€.

6.1.2. Immobilisations incorporelles

Au 30 juin 2017, les immobilisations incorporelles comprennent principalement :

- Les trois marques du Groupe Sandro, Maje et Claudie Pierlot pour une valeur globale de 600 000k€.

- Les droits au bail pour une valeur nette de 114 937k€.

6.2. Tests de dépréciation immobilisations corporelles et incorporelles

Au 30 juin 2017, le Groupe a recherché s'il existait des indicateurs de diminution de valeur (i.e. des événements ou changements des circonstances susceptibles d'avoir une incidence sur la valeur recouvrable des actifs), afin de vérifier s'il devait ou non réaliser des tests de dépréciation sur les actifs pour lesquels des indicateurs auraient été identifiés.

6.2.1. Test de dépréciation des marques

Au 30 juin 2017, en considérant les performances opérationnelles et les perspectives des trois marques, le Groupe n'a pas identifié d'indicateurs de perte de valeur et n'a donc pas procédé à un test de valeur de ses actifs.

6.2.2. Tests de dépréciation des droits au bail

- **Principales hypothèses**

La direction évalue les droits au bail au moyen de la méthode d'estimation directe, sur la base d'un ou de plusieurs des paramètres suivants :

  - o prix actuels du marché (valeur locative par m²) ;
  - o valeur des transactions récentes ;
  - o informations transmises par les courtiers ;
  - o offres reçues.

- **Résultats des tests de dépréciation des droits au bail**

Au 30 juin 2017, la direction a identifié et comptabilisé une diminution de valeur de 762k€ sur le droit au bail de 2 points de vente situés en France.

6.2.3. Tests de dépréciation du goodwill

Au 30 juin 2017, en considérant notamment les performances opérationnelles et les perspectives du Groupe auxquelles est affecté du goodwill, le Groupe n'a pas identifié d'indicateurs de perte de valeur et n'a donc pas procédé à un test de valeur de ces actifs.

6.2.4. Tests de depreciation des immobilisations corporelles

Au 30 juin 2017, le Groupe n'a pas identifié d'indicateurs de perte de valeur et n'a donc pas procédé à un test de valeur de ces actifs.

6.3. Endettement financier net

Par rapport au 31 décembre 2016, le Groupe a remboursé le 3 avril 2017, 37,1 millions d'euros assortie d'une pénalité de remboursement de 1,1 millions d'euros sur les Obligations 2023. Au 30 juin 2017, la dette est composée principalement :

- des Obligations Senior (Obligations 2022 et 2023) pour des montants respectifs de 100 millions d'euros à échéance 2022 (« the Floating Rate Notes »), rémunérés au taux d'intérêt annuel EURIBOR + 6,00%, et de 371 millions d'euros, ramenés à 333,9 millions d'euros après remboursement, à échéance 2023 (« the Fixed Rate Notes »), rémunérés au taux d'intérêt fixe annuel de 5,875%, respectivement remboursables à échéance in fine le 1er novembre 2022 et le 1er mai 2023.

- l'emprunt souscrit auprès de l'actionnaire (Prêt d'actionnaire PIK) de 300 millions d'euros, portant intérêt à 7,875 % et à échéance 2025, et des intérêts courus.

Le Groupe calcule chaque trimestre l'endettement financier net consolidé (hors l'emprunt obligataire « PIK » souscrit auprès des actionnaires) qui est un élément important de suivi de la performance financière du Groupe et s'établit de la manière suivante :

	30/06/2017
	en k€
Trésorerie et équivalents de trésorerie	37 135
Concours bancaires courants	(1 275)
Trésorerie nette des concours bancaires courants	**35 860**
Autres emprunts et dettes financières	(14)
Intérêts courus sur emprunts obligataires	(4 678)
Endettement financier net lié aux opérations	**31 168**
Emprunts obligataires - part fixe (2023)	(319 528)
Emprunts obligataires - part variable (2022)	(95 163)
Endettement financier net consolidé	**(383 523)**

Voir aussi Note 2.2.2 « Incidences comptables du remboursement de l'emprunt obligataire envisagé si l'Introduction en Bourse est réussie ».

6.4. Provisions courantes et non-courantes

Les provisions courantes et non courantes comprennent principalement les provisions pour litiges sociaux et contrôles fiscaux.

6.5. Juste valeur des actifs et passifs financiers

Le tableau ci-dessous présente la répartition de la juste valeur des actifs et des passifs financiers en fonction des catégories d'évaluation définies par IAS 39 :

				30/06/2017	
				en k€	
	Notes	**Catégorie (IAS 39)**	**Hiérarchie des justes valeurs**	**Valeur nette comptable**	**Juste valeur**
Actifs donnés en garantie		JV par CdR	1	689	689
Prêts et créances		P&C	(*)	15 210	15 210
Actifs financiers non courants				**15 899**	**15 899**
Autres actifs non courants		P&C	(*)	**2 285**	**2 285**
Créances clients et comptes rattachés		P&C	(*)	**42 004**	**42 004**
Instruments dérivés éligibles à la comptabilité de couverture		JV par AERG/ JV par CdR	2	686	686
Autres instruments dérivés non éligibles à la comptabilité de couverture		JV par CdR	2	54	54
Trésorerie et équivalents de trésorerie		P&C	(*)	**37 135**	**37 135**
Obligations 2023	6.3	Coût amorti	1	**319 528**	**363 951**
Obligations 2022	6.3	Coût amorti	1	**95 163**	**100 000**
Prêt d'actionnaire PIK	6.3	Coût amorti	2	**300 000**	**327 000**
Intérêts courus sur Prêt d'actionnaire PIK				17 325	18 884
Autres passifs financiers				262	262
Autres passifs financiers		Coût amorti	(*)	**17 587**	**19 146**
Intérêts courus sur emprunts obligataires		Coût amorti	2	4 678	4 678
Passifs portant intérêts (partie à court terme)	6.3			**4 678**	**4 678**
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		Coût amorti	(*)	**95 183**	**95 183**
Concours bancaires		Coût amorti	(*)	1 275	1 275
Dettes financières à court terme		Coût amorti	(*)	-	-
Concours bancaires et dettes financières à court terme	6.3			**1 275**	**1 275**
Instruments dérivés éligibles à la comptabilité de couverture		JV par AERG/ JV par CdR	2	701	701
Autres instruments dérivés non éligibles à la comptabilité de couverture		JV par CdR	2	9	9
Autres passifs				**710**	**710**
Prêts et créances		*P&C*			
Juste valeur par le compte de résultat		*JV par CdR*			
Juste valeur par l'état des autres éléments du résultat global		*JV par AERG*			

(*) Le niveau de juste valeur n'est pas fourni dans la mesure où la valeur nette comptable correspond à une approximation raisonnable de la juste valeur.

La juste valeur des obligations cotées (emprunts obligataires parts taux fixe et taux variable) correspond à la valeur de marché publiée à la date de clôture sur le site de Bloomberg (technique de valorisation de niveau 1 selon IFRS 13).

Au 30 juin 2017, les justes valeurs des emprunts obligataires et des instruments dérivés ont été estimées à la valeur de marché, et en tenant compte de l'amélioration du risque de crédit du Groupe (technique de valorisation de niveau 2 selon IFRS 13, par référence à des transactions récentes dans des conditions de concurrence normale entre parties informées et consentantes).

7. AUTRES INFORMATIONS

7.1. Engagements hors-bilan

Aucun événement majeur n'a affecté les engagements et obligations contractuelles reçus ou donnés décrits dans les Comptes condensés consolidés du 30 juin 2017 du Groupe.

7.2. Effectifs

Le tableau suivant illustre la répartition des effectifs par zone géographique :

	Effectifs opérationnels	
	30/06/2017	**31/12/2016**
France	2 535	2 207
Europe (hors France)	1 212	1 124
Amérique	504	501
Asie	646	564
Effectif total	**4 897**	**4 396**

Les effectifs opérationnels du Groupe comprennent les personnes employées par l'une des sociétés du Groupe dans le cadre de contrats à durée indéterminée (CDI) ou à durée déterminée (CDD) et inscrits dans les registres du personnel au 30 juin 2017 et au 31 décembre 2016, quelle que soit la durée du travail. Sont compris les salariés en congé maternité ou adoption, les salariés en détachement auprès d'une autre entité du Groupe et les salariés en congé sabbatique (plus de six mois) qui ont été remplacés. Sont exclus les sous-traitants, les travailleurs temporaires, les stagiaires, les apprentis et les personnes bénéficiant d'une formation en alternance, les salariés détachés auprès de sociétés n'appartenant pas au Groupe et les salariés en congé sabbatique (plus de six mois) qui n'ont pas été remplacés.

7.3. Transactions avec des entreprises associees et des parties liées

Au cours de la période de six mois close le 30 juin 2017, la nature des opérations avec les parties liées n’a pas connu d’évolution significative par rapport à celles publiées au 31 décembre 2016.

7.4. Evénements postérieurs à la cloture

Néant.

20.1.1.2 Rapport d'examen limité du commissaire aux comptes pour les périodes intermédiaires de quatorze mois et de six mois closes le 30 juin 2017

« *Monsieur le Président,*

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société TopSoho S.A.S. et en application du règlement (CE) n°809/2004 dans le cadre du projet d'offre au public et d'admission des actions de la société à la négociation sur le marché réglementé d'Euronext Paris, nous avons effectué un examen limité des comptes consolidés intermédiaires condensés de la société TopSoho S.A.S., relatifs aux périodes de 14 mois et de 6 mois closes au 30 juin 2017 (les « Comptes Consolidés Intermédiaires Condensés »), tels qu'ils sont joints au présent rapport. Ces Comptes Consolidés Intermédiaires Condensés ont été établis sous la responsabilité de votre conseil de surveillance. Il nous appartient, sur la base de notre examen limité, d'exprimer notre conclusion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre examen limité selon les normes d'exercice professionnel applicables en France et la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette intervention. Un examen limité consiste essentiellement à s'entretenir avec les membres de la direction en charge des aspects comptables et financiers et à mettre en œuvre des procédures analytiques. Ces travaux sont moins étendus que ceux requis pour un audit effectué selon les normes d'exercice professionnel applicables en France. En conséquence, l'assurance que les Comptes Consolidés Intermédiaires Condensés, pris dans leur ensemble, ne comportent pas d'anomalies significatives obtenue dans le cadre d'un examen limité est une assurance modérée, moins élevée que celle obtenue dans le cadre d'un audit.

Sur la base de notre examen limité, nous n'avons pas relevé d'anomalies significatives de nature à remettre en cause la conformité des Comptes Consolidés Intermédiaires Condensés avec la norme IAS 34 – norme du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne relative à l'information financière intermédiaire..

Paris La Défense, le 30 août 2017

Le commissaire aux comptes

KPMG Audit

Département de KPMG S.A.

Valéry Foussé

Associé »

20.1.2 Informations financières *pro forma* de la Société[97] pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2016 et rapport correspondant du commissaire aux comptes

20.1.2.1 Informations financières *pro forma* de la Société pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2016

INFORMATION FINANCIÈRE PRO FORMA CONDENSÉE CONSOLIDÉE

Définitions :

- **SMCP S.A.S. :** il s'agit de la société tête du «Groupe» SMCP tel qu'il existait avant la prise de contrôle par TopSoho S.A.S. le 10 octobre 2016.

- **Acquisition de SMCP S.A.S.** : acquisition par TopSoho S.A.S. (via sa filiale SMCP Group S.A.S.) de SMCP S.A.S. le 10 octobre 2016. Le Groupe chinois Shandong Ruyi détient majoritairement la société TopSoho S.A.S. via les deux sociétés holding European MidSoho S.à.r.l. et European TopSoho S.à.r.l.. Le montant de l'acquisition s'élève à 949,4 millions d'euros.

- **Financement et Refinancement :** dans le cadre de l'acquisition de SMCP S.A.S. par TopSoho S.A.S., le financement et le refinancement du Groupe ont été structurés de la manière suivante :

1. Financement

1.1. Emissions des Obligations Senior (Obligations 2022 et 2023) par SMCP Group S.A.S. en date du 18 mai 2016 pour financer l'acquisition directe et indirecte de l'intégralité des titres SMCP S.A.S.. Les principales caractéristiques de ces émissions obligataires sont les suivantes :

- Emission d'une dette obligataire à taux variable à maturité 1er novembre 2022 pour 100 millions d'euros ; les intérêts sont calculés sur la base d'un taux annuel 3 mois EURIBOR + 600bps ;

- Emission d'une dette obligataire à taux fixe à maturité 1er mai 2023 pour 371 millions d'euros ; les intérêts seront versés tous les semestres au taux fixe de 5,875%.

1.2. Souscription d'emprunt auprès de l'actionnaire European MidSoho S.à.r.l. (société mère de TopSoho S.A.S.) : emprunt émis le 10 octobre 2016 d'un montant global de 300 millions d'euros au taux d'intérêt de 7,875% par an à maturité le 9 octobre 2025 (Prêt d'actionnaire PIK « Payment in Kind »).

1.3. Mise en place d'un nouveau Contrat de Crédit en date du 18 mai 2016 avec date d'effet au 10 octobre 2016. Le Groupe dispose de lignes de crédit confirmées et non utilisées d'un montant total de 70 millions d'euros.

2. Refinancement

2.1. Remboursement anticipé par SMCP S.A.S. de sa précédente dette Obligations Senior (Obligations 2020 : Senior Secured Notes) en date du 10 octobre 2016 avec paiement d'une prime de

[97] Jusqu'au 13 septembre 2017, la dénomination sociale de la Société était TopSoho S.A.S..

remboursement anticipé. Cette dette s'élevait à 290 millions d'euros de principal et 4,9 millions d'euros de charges d'intérêts auxquelles s'est ajoutée 12,9 millions d'euros d'indemnité de remboursement anticipé. La dette avait un taux d'intérêt annuel de 8,875%.

2.2. Rupture du Contrat de Crédit conclu en 2013 au 10 octobre 2016 : le Groupe disposait de lignes de crédit confirmées et non utilisées d'un montant total de 70 millions d'euros.

2.3. Le Prêt d'actionnaire de 125 millions d'euros souscrit en 2013 par SMCP S.A.S. auprès de KKR a été transféré le 21 avril 2016 à Soho Holding France S.A.S., et enfin à SMCP Group par voie de transmission universelle de patrimoine. Il est donc considéré comme un prêt intra-groupe à compter du 10 octobre 2016.

L'information financière pro forma condensée consolidée ci-après, qui inclut un compte de résultat pro forma pour la période de 6 mois close le 30 juin 2016 et les notes correspondantes, vise à présenter l'impact de la prise de contrôle de SMCP S.A.S. par Shandong Ruyi, TopSoho S.A.S., le financement et le refinancement comme s'ils étaient intervenus à une date antérieure à leur survenance réelle, soit au 1er janvier 2016 au lieu du 10 octobre 2016.

Ces informations financières pro forma condensées consolidées sont établies en milliers d'euros sauf indication contraire.

Ces informations financières pro forma condensées consolidées ont été établies conformément aux dispositions de l'annexe II du règlement européen sur le prospectus, (CE) n°809/2004, des recommandations émises par l'ESMA (ex-CESR) en février 2005, des questions-réponses de l'ESMA de décembre 2016 ainsi qu'à la recommandation n° 2013-08 de l'Autorité des Marchés Financiers relative à l'information financière pro forma.

L'information financière pro forma condensée consolidée a été préparée conformément aux bases de préparation décrites dans les «Notes à l'information financière pro forma condensée consolidée». Les ajustements pro forma sont basés sur les informations disponibles et sur certaines hypothèses et estimations que le management de TopSoho S.A.S. juge raisonnables.

L'information financière pro forma condensée consolidée est uniquement présentée à titre indicatif et ne reflète ni les opérations, ni la situation financière que TopSoho S.A.S. aurait atteinte si l'impact de la prise de contrôle de SMCP S.A.S. par TopSoho S.A.S., le financement et le refinancement avaient été au 1er janvier 2016. L'information financière pro forma condensée consolidée ne reflète pas non plus les résultats opérationnels futurs ni la situation financière future de TopSoho S.A.S..

L'information financière pro forma condensée consolidée n'a pas été préparée selon les exigences de la réglementation S-X du *US Securities Act.*

L'information financière pro forma condensée consolidée a été préparée à partir :

- Des livres comptables ayant servi à la préparation des comptes consolidés de SMCP S.A.S. au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2016, établis conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union Européenne et couvrant la période du 1er janvier au 30 juin 2016;

- Des livres comptables ayant servi à la préparation des comptes consolidés de TopSoho S.A.S. au titre de la période intermédiaire de 8 mois close au 31 décembre 2016, établis conformément

au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union européenne, et couvrant la période intermédiaire de 2 mois close au 30 juin 2016.

COMPTE DE RESULTAT PRO FORMA CONDENSE CONSOLIDE POUR LA PERIODE DE SIX MOIS CLOSE AU 30 JUIN 2016

en k€	A **30/06/2016 Informations consolidées** *(2 mois)*	B **SMCP S.A.S. information historique consolidée pour la période du 01/01/2016 au 30/06/2016**	C **Sous total**	D **Annulation charges d'intérêts sur les Obligations 2020 SMCP S.A.S. du 01/01/2016 au 30/06/2016**	E **Ajout charges d'intérêts sur les Obligations 2022 et 2023 SMCP Group du 01/01/2016 au 17/05/2016**	F **Annulation intra-groupe des charges d'intérêts sur ancien Prêt d'actionnaire 125m€ du 01/01/2016 au 30/06/2016**	G **Ajout charges d'intérêts sur le Prêt d'actionnaire PIK du 01/01/2016 au 30/06/2016**	H **Prime de remboursement anticipée et amortissement des frais d'acquisition non amortis supportés a par SMCP S.A.S à l'occasion du refinancent**	I **Coûts spécifiques liés à la transaction et supportés par SMCP Group/ MidSoho/Top Soho dans le cadre de l'acquisition**	J **Ajustement franchise de loyer si l'acquisition avait eu lieu le 01/01/2016**	K **Total Pro forma**
Chiffre d'affaires	-	377 190	377 190	-	-	-	-	-	-	-	377 190
Commissions	-	(50 675)	(50 675)	-	-	-	-	-	-	-	(50 675)
Chiffre d'affaires après commissions	**-**	**326 514**	**326 514**	**-**	**-**	**-**	**-**	-	-	**-**	**326 514**
Coût des ventes	-	(92 297)	(92 297)	-	-	-	-	-	-	-	(92 297)
Marge brute	**-**	**234 217**	**234 217**	**-**	**-**	**-**	**-**	-	-	**-**	**234 217**
Autres produits opérationnels	-	1 792	1 792	-	-	-	-	-	-	-	1 792
Charges de personnel	-	(79 570)	(79 570)	-	-	-	-	-	-	-	(79 570)
Autres charges opérationnelles	-	(94 849)	(94 849)	-	-	-	-	-	-	(443)	(95 292)
Dotations aux amortissements et provisions	-	(19 853)	(19 853)	-	-	-	-	-	-	-	(19 853)
Résultat opérationnel courant	**-**	**41 737**	**41 737**	**-**	**-**	**-**	**-**			**(443)**	**41 294**
Autres produits	-	1 129	1 129	-	-	-	-	-		-	1 129
Autres charges	-	(6 258)	(6 258)	-	-	-	-	-	(20 386)	-	(26 644)
Résultat opérationnel	**-**	**36 609**	**36 609**	**-**	**-**	**-**	**-**	-	**(20 386)**	**(443)**	**15 780**
Produits financiers	-	1 277	1 277	-	-	-	-	-	-	-	1 277
Coût de l'endettement financier	(3 617)	(20 443)	(24 060)	13 822	(11 806)	5 500	(11 878)	(21 181)	-	-	(49 603)
Autres charges financières	-	(222)	(222)	-	-	-	-	(422)	-	-	(644)
Résultat financier	**(3 617)**	**(19 388)**	**(23 005)**	**13 822**	**(11 806)**	**5 500**	**(11 878)**	**21 603**		**-**	**(48 970)**
Résultat avant impôt	**(3 617)**	**17 221**	**13 604**	**13 822**	**(11 806)**	**5 500**	**(11 878)**	**21 603**	(20 386)	**(443)**	**(33 190)**
Impôt sur le résultat	934	(8 517)	(7 583)	(3 569)	3 049	(1 420)	3 067	6 330	7 019	116	7 008
Résultat net	**(2 683)**	**8 705**	**6 022**	**10 253**	**(8 757)**	**4 080**	**(8 811)**	**(15 273)**	**(13 367)**	**(327)**	**(26 181)**
Revenant aux actionnaires de la Société	**(2 683)**	**8 705**	**6 022**	**10 253**	**(8 757)**	**4 080**	**(8 811)**	(15 273)	(13 367)	**(327)**	**(26 181)**
Revenant aux participations ne donnant pas le contrôle	-	-	-	-	-	-	-			-	-
Résultat net – part du Groupe	**(2 683)**	**8 705**	**6 022**	**10 253**	**(8 757)**	**4 080**	**(8 811)**	**(15 273)**	**(13 367)**	**(327)**	**(26 181)**

NOTES RELATIVES A L'INFORMATION FINANCIERE PRO FORMA CONDENSEE CONSOLIDEE

POUR LA PERIODE DE 6 MOIS CLOSE AU 30 JUIN 2016

Note 1. INFORMATIONS GENERALES ET DESCRIPTION DE L'ACQUISITION

TopSoho S.A.S. a procédé (indirectement) à l'acquisition de l'intégralité des titres SMCP S.A.S. en date du 10 octobre 2016.

Conformément à la norme IFRS 3 l'acquisition est comptabilisée comme un regroupement d'entreprises, les actifs identifiables acquis ainsi que les passifs repris ont donc été évalués à leur juste valeur en date d'acquisition. Le principal ajustement lié à l'allocation du prix d'acquisition porte sur l'évaluation des marques qui a conduit à constater un actif incorporel à durée indéterminée.

L'impact de la prise de contrôle de SMCP S.A.S. par TopSoho S.A.S., le financement et le refinancement s'articulent autour des éléments suivants :

- L'acquisition de 100% des actions de SMCP S.A.S. pour un montant de 949,4 millions d'euros.
- Afin de financer la prise de contrôle de SMCP S.A.S., SMCP Group S.A.S., le véhicule d'acquisition et de financement de TopSoho S.A.S., a levé :
    - o Le 18 mai 2016, 471 millions d'euros à travers des émissions obligataires ;
    - o Le 10 octobre 2016, un prêt d'actionnaire de 300 millions d'euros souscrit auprès de European MidSoho S.à.r.l.

    SMCP Group S.A.S. a utilisé une partie du produit de ces émissions pour rembourser l'ancienne dette obligataire de SMCP S.A.S. de 290 millions d'euros de nominal émise en 2013.

Les flux de trésorerie liés à l'acquisition, à son financement et son refinancement sont résumés dans le tableau ci-dessous :

Origine des ressources		**Emploi des ressources**	
	(en millions d'euros)		*(en millions d'euros)*
Emissions Obligations Senior (Obligations 2022 et 2023)	471,0	Acquisition directe et indirecte des titres SMCP S.A.S.	949,4
Apport en capita	581,5	Remboursement anticipé dette High Yield SMCP S.A.S.	
Apport en dette	300,0	- principal	290,0
		- Intérêts et pénalités	17,8
		Autres (1)	95,3
Total	**1 352,5**	**Total**	**1 352,5**

(1) Le montant « Autres » correspond principalement aux coûts de transaction et au refinancement de SMCP S.A.S.

Note 2. BASE DE PREPARATION

L'information financière pro forma condensée consolidée a été préparée pour traduire les effets de la prise de contrôle par TopSoho S.A.S., le financement et le refinancement comme s'ils avaient eu lieu au 1er janvier 2016 pour les besoins du compte de résultat pro forma condensé consolidé.

L'information financière pro forma condensée consolidée a été établie selon les règles et méthodes comptables appliquées par TopSoho S.A.S. pour l'établissement de ses comptes consolidés intermédiaires au titre de la période de huit mois close au 31 décembre 2016.

L'information financière pro forma condensée consolidée ne reflète aucun élément spécifique telles que les provisions liées aux dispositions contractuelles de changement de contrôle ni aucun coût d'intégration qui pourrait être engagé suite aux acquisitions. Les éléments non récurrents qui sont directement attribuables à l'acquisition et qui peuvent être documentés et estimés de manière fiable sont inclus dans les ajustements pro forma.

Colonne A : Les informations financières historiques consolidées de TopSoho S.A.S. pour la période du 1er janvier au 30 juin 2016 sont extraites des livres comptables ayant servi à la préparation des comptes consolidés de TopSoho S.A.S. au titre de la période intermédiaire de 8 mois close le 31 décembre 2016 établis conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union Européenne et couvrant la période intermédiaire de 2 mois close le 30 juin 2016. Ces comptes consolidés ont fait l'objet d'un rapport d'audit par KPMG Audit, département de KPMG S.A., commissaire aux comptes de TopSoho S.A.S..

Colonne B : Les informations financières historiques consolidées de SMCP S.A.S. pour la période du 1er janvier 2016 au 30 juin 2016 sont extraites des livres comptables ayant servi à la préparation des comptes consolidés de SMCP S.A.S. au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2016 établis conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union Européenne de SMCP S.A.S. et couvrant la période du 1er janvier au 30 juin 2016.

L'exercice social de TopSoho S.A.S. a débuté le 1er mai 2016 et se terminera le 31 décembre 2017. Jusqu'à la date d'acquisition (le 10 octobre 2016), TopSoho S.A.S. n'avait pas d'activité opérationnelle.

Note 3. AJUSTEMENTS PRO FORMA

Les ajustements pro forma visent à présenter les impacts de l'acquisition, du financement et du refinancement comme si ces opérations étaient intervenues le 1er janvier 2016.

Les ajustements pro forma ont des impacts sur :

(a) les autres charges opérationnelles

Colonne J : l'impact des franchises de loyers et des loyers progressifs pour la période du 1er janvier au 30 juin 2016 représente une charge de 443k€. Cet ajustement vise à refléter l'étalement des franchises de loyer et loyers progressifs sur la durée du bail, conformément à la norme IAS 17 « Contrats de location ».

Aucun autre ajustement pro forma ayant un impact sur le compte de résultat n'a été constaté en lien avec l'acquisition (l'allocation du prix d'acquisition ayant donné lieu à la reconnaissance d'un actif incorporel à durée indéterminée au titre de la marque).

(b) les autres charges

Colonne I : La constatation des frais liés à l'acquisition directe et indirecte des titres SMCP S.A.S. représente une charge de 20 386k€. Ces coûts ont été comptabilisés en charges chez TopSoho S.A.S. le 10 octobre 2016.

(c) le coût de l'endettement financier

Colonne D : l'annulation des intérêts relatifs à la dette obligataire d'un montant nominal de 290 millions d'euros, émise en juin 2013 par SMCP S.A.S., refinancée et remboursée de manière anticipée le 10 octobre 2016 représentait un produit de 12 870k€ ainsi que 952k€ d'amortissement des frais d'émission au titre de la période de 6 mois close 30 juin 2016.

Colonne E : le complément d'intérêts relatif à l'émission d'obligations seniors (Senior Secured Notes) de 371 millions d'euros, portant intérêt à 5,875 % et à échéance 2023, et 100 millions d'euros, portant intérêt à Euribor 3 mois plus 6,00% à échéance 2022, émise le 18 mai 2016 par SMCP Group S.A.S. représente une charge de 11 806k€ au titre de la période courant du 1er janvier 2016 au 17 mai 2016. L'ajustement pro forma a été calculé sur la base des conditions obtenues en mai 2016 lors du financement de l'acquisition. Le taux variable était ainsi égal au spread de 600bps.

Colonne F : l'annulation intra-groupe des intérêts relatifs au prêt d'actionnaire initial au nominal de 125 millions d'euros au taux d'intérêt de 8% capitalisé sur une base annuelle, rattaché indirectement à SMCP Group S.A.S. le 10 octobre 2016, représente un produit de 5 500k€ au titre de la période de 6 mois close 30 juin 2016.

Colonne G : la constatation des intérêts relatifs au financement du prêt d'actionnaire de 300 millions d'euros mis en place le 10 octobre, portant intérêt à 7,875% et à échéance au 9 octobre 2025 représente une charge de 11 878k€ pour la période allant du 1er janvier 2016 au 30 juin 2016.

Colonne H : la constatation des impacts du remboursement anticipé de la dette High Yield (Obligations 2020) émises par SMCP S.A.S. en juin 2013 et remboursée en date du 10 octobre 2016 représente une

charge de 21 181k€. Ce montant inclut la prime de remboursement anticipée de 12 870k€ ainsi que les frais d'acquisition non amortis de 8 311k€ supportés par SMCP S.A.S. à l'occasion du refinancement.

La constatation de l'amortissement accéléré des frais d'émission du Contrat de Crédit (Revolving Credit Facility) de 2013, refinancé au 10 octobre 2016, représente une charge de 422k€.

(d) l'impôt société

Le produit d'impôt de 7 008k€ constitué d'un produit d'impôt de 14 591k€ en lien avec les ajustements pro forma présentés, a été reflété dans le résultat pro forma consolidé. Le taux d'impôt théorique est de 34,43%. Compte tenu du mécanisme de limitation de la déductibilité des charges financières dites du "rabot", les charges financières nettes ne sont déductibles qu'à hauteur de 75%, si les charges financières consolidées de l'exercice sont supérieures à 3 millions d'euros. Les ajustements d'impôts pro forma ont été calculés en prenant en compte cette limite de déductibilité des charges financières, ce qui revient à appliquer un taux de 25,8%.

Note 4. PASSAGE DU RESULTAT OPERATIONNEL COURANT PRO FORMA A L'EBITDA PRO FORMA

Le tableau qui suit présente le passage entre le résultat opérationnel courant pro forma tel que publié dans le compte de résultat pro forma condensé consolidé et l'EBITDA pro forma.

L'EBITDA est un indicateur non défini par les normes IFRS et est défini par le Groupe comme étant le résultat opérationnel courant déduit des dotations aux amortissements et aux provisions.

	période de 6 mois
	Total Pro forma au 30/06/2016
	en k€
Résultat opérationnel courant	**41 294**
Dotations aux amortissements et aux provisions	19 853
EBITDA	**61 147**

Note 5. INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA PAR SECTEUR OPERATIONNEL

L'information financière pro forma par secteurs opérationnels a été établie sur la base de l'information sectorielle telle que présentée dans l'annexe aux comptes consolidés au 31 décembre 2016 de TopSoho S.A.S. et des données de gestion de SMCP S.A.S. pour la période du 1er janvier au 30 juin 2016.

					période de 6 mois
	Sandro	**Maje**	**Claudie Pierlot**	**Autres et Holdings**	**Total Pro forma**
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires retail TTC	191 899	163 650	53 101		408 649
TVA sur le chiffre d'affaires sur CA retail	26 543	22 280	8 640		57 463
Chiffre d'affaires *	177 451	153 217	46 520	-	377 190
Commissions	(23 399)	(20 317)	(6 959)		(50 675)
Chiffre d'affaires net de commissions	**154 052**	**132 901**	**39 561**	**-**	**326 514**
EBITDA	28 568	27 398	5 571	(389)	61 147
Résultat opérationnel courant	**19 293**	**18 502**	**3 762**	**(263)**	**41 294**

** Le chiffre d'affaires comprend le chiffre d'affaires Retail et le chiffre d'affaires avec les partenaires.*

Note 6. INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA PAR SECTEUR GEOGRAPHIQUE

					période de 6 mois
	France	**EMEA**	**Amériques**	**APAC**	**30/06/2016**
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires	185 776	101 912	41 618	47 884	377 191
Commissions	(28 245)	(15 065)	(5 061)	(2 303)	(50 675)
Chiffre d'affaires net de commissions	**157 531**	**86 846**	**36 557**	**45 581**	**326 514**

Note 7. PRO FORMA AJUSTE

en k€	K	L	M	N	O
	Charges qui ne sont pas appelées à avoir une incidence prolongée sur les comptes de l'émetteur				
	Total Pro forma	**Prime de remboursement anticipée et amortissement des frais d'acquisition non amortis supportés a par SMCP S.A.S à l'occasion du refinancent**	**Coûts spécifiques liés à l'a transaction et supportés par SMCP Group/ MidSoho/TopSoho dans le cadre de l'acquisition**	**Coûts liés au précédent projet d'introduction en bourse**	**Total Pro forma ajusté**
Résultat opérationnel courant	**41 294**	**-**		**-**	**41 294**
Autres produits	1 129	-	-	-	1 129
Autres charges	(26 644)	-	20 386	3 574	(2 684)
Résultat opérationnel	**15 780**	**-**	**20 386**	**3 574**	**39 740**
Produits financiers	1 277	-	-	-	1 277
Coût de l'endettement financier	(49 603)	21 181	-	-	(28 422)
Autres charges financières	(644)	422	-	-	(222)
Résultat financier	**(48 970)**	**21 603**		**-**	**(27 367)**
Résultat avant impôt	**(33 190)**	**21 603**	**20 386**	**3 574**	**12 373**
Impôt sur le résultat	7 008	(6 330)	(7 019)	(1 231)	(7 571)
Résultat net	**(26 181)**	**15 273**	**13 367**	**2 343**	**4 802**
Revenant aux actionnaires de la Société	**(26 181)**	**15 273**	**13 367**	**2 343**	**4 802**
Revenant aux participations ne donnant pas le contrôle	-	-	-	-	-
Résultat net – part du Groupe	**(26 181)**	**15 273**	**13 367**	**2 343**	**4 802**

Les ajustements pro forma ajusté visent à neutraliser les impacts des coûts liés à des évènements importants intervenus sur 2016 (en l'occurrence, les charges non récurrentes liées à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi, à son financement et au refinancement concomitant du Groupe), dont la prise en compte est de nature à fausser la lecture de la performance de l'entreprise. Ces ajustements (des charges au cas particulier) sont peu nombreux, bien identifiés et significatifs au niveau de la performance consolidée. De plus, ces coûts, compte tenu de leur nature (acquisition, projet d'introduction en bourse, refinancement…), ne sont pas appelés à avoir une incidence prolongée sur les comptes consolidés de TopSoho S.A.S..

Les ajustements pro forma ajustés ont des impacts sur :

(a) les autres charges

Colonne M : L'annulation des frais liés à l'acquisition directe et indirecte des titres SMCP S.A.S. comptabilisés en charges chez TopSoho S.A.S. le 10 octobre 2016 représente un produit de 20 386k€.

Colonne N : L'annulation des coûts nets supportés par SMCP S.A.S. début 2016 dans le cadre du projet d'introduction en bourse mené de manière concomitante au projet de cession de gré à gré, représente un produit de 3 574k€.

(b) le coût de l'endettement financier et les autres charges financières

Colonne L : L'annulation des impacts du remboursement anticipé des Obligations 2020 émises par SMCP S.A.S. en juin 2013 et remboursée en date du 10 octobre 2016 représente un produit de 21 181K€. Ce montant inclut la prime de remboursement anticipé de 12 870 K€, ainsi que les frais d'acquisition non amortis de 8 311K€ supportés par SMCP S.A.S. à l'occasion du refinancement.

L'annulation de l'amortissement accéléré des frais d'émission du Contrat de Crédit (*Revolving Credit Facility*) de 2013, refinancé au 10 octobre 2016, représente 422K€.

(c) l'impôt société

La charge d'impôt de 7 571k€ inclut une charge d'impôt de 14 579k€, en lien avec les ajustements pro forma impactant le résultat pro forma consolidé ajusté. Cette charge d'impôt a été calculée en utilisant un taux d'impôt de 34,43% ainsi que l'impact de 25% du rabot sur les charges financières.

20.1.2.2 Rapport du commissaire aux comptes sur l'information financière *pro forma* pour la période intermédiaire de six mois close le 30 juin 2016

« Monsieur le Président,

En notre qualité de commissaire aux comptes et en application du règlement (CE) n°809/2004, nous avons établi le présent rapport sur les informations financières pro forma de la société SMCP S.A.S. relatives à la période du 1er janvier au 30 juin 2016 incluses dans la partie 20.1.5 du document de base établi à l'occasion du projet d'admission aux négociations sur un marché réglementé et d'offre au public des actions de la société SMCP S.A.S..

Ces informations financières pro forma ont été préparées aux seules fins d'illustrer l'effet que la prise de contrôle de SMCP Holding S.A.S. par SMCP S.A.S., le financement et le refinancement (les « Opérations »), auraient pu avoir sur le compte de résultat consolidé de la période du 1er janvier au 30 juin 2016 de la société SMCP S.A.S. si les Opérations avaient pris effet au 1er janvier 2016. De par leur nature même, elles décrivent une situation hypothétique et ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient pu être constatées si l'opération ou l'évènement était survenu à une date antérieure à celle de sa survenance réelle ou envisagée.

Ces informations financières pro forma ont été établies sous votre responsabilité en application des dispositions du règlement (CE) n°809/2004 et des recommandations ESMA relatives aux informations financières pro forma.

Il nous appartient, sur la base de nos travaux, d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe II, point 7, du règlement (CE) n°809/2004, sur le caractère adéquat de l'établissement des informations pro forma.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relatives à cette mission. Ces diligences, qui ne comportent ni audit ni examen limité des informations financières sous-jacentes à l'établissement des informations financières pro forma, ont consisté principalement à vérifier que les bases à partir desquelles ces informations financières pro forma ont été établies concordent avec les documents source tels que décrits dans les notes explicatives aux informations financières pro forma, à examiner les éléments probants justifiant les retraitements pro forma et à nous entretenir avec la direction de la société SMCP S.A.S. pour collecter les informations et les explications que nous avons estimé nécessaires.

A notre avis :

- *les informations financières pro forma ont été adéquatement établies sur la base indiquée ;*
- *cette base est conforme aux méthodes comptables de l'émetteur.*

Ce rapport est émis aux seules fins

- *de l'enregistrement du document de base auprès de l'AMF*

- *et de l'admission aux négociations sur un marché réglementé, et/ou d'une offre au public, de titres financiers de la société SMCP S.A.S. en France et dans les autres pays de l'Union européenne dans lesquels le prospectus visé par l'AMF, serait notifié*

et ne peut pas être utilisé dans un autre contexte.

Paris La Défense, le 15 septembre 2017

KPMG Audit

Département de KPMG S.A.

Valéry Foussé

Associé »

20.1.3 Information financière *pro forma* de la Société pour la période de douze mois close le 31 décembre 2016 et rapport correspondant du commissaire aux comptes

20.1.3.1 Information financière *pro forma* de la Société[98] pour la période de douze mois close le 31 décembre 2016

Définitions :

- **SMCP S.A.S. :** il s'agit de la société tête du « Groupe» SMCP tel qu'il existait avant la prise de contrôle par TopSoho S.A.S. le 10 octobre 2016.

- **Acquisition de SMCP S.A.S.** : acquisition par TopSoho S.A.S. (via sa filiale SMCP Group S.A.S.) de SMCP S.A.S. le 10 octobre 2016. Le Groupe chinois Shandong Ruyi détient majoritairement la société TopSoho S.A.S. via les deux sociétés holding European MidSoho S.à.r.l. et European TopSoho S.à.r.l.. Le montant de l'acquisition s'élève à 949,4 millions d'euros.

- **Financement et Refinancement :** dans le cadre de l'acquisition de SMCP S.A.S. par TopSoho S.A.S., le financement et le refinancement du Groupe ont été structurés de la manière suivante :

1. Financement

1.1. Emissions des Obligations Senior (Obligation 2022 et 2023) par SMCP Group S.A.S. en date du 18 mai 2016 pour financer l'acquisition directe et indirecte de l'intégralité des titres SMCP S.A.S.. Les principales caractéristiques de ces émissions obligataires sont les suivantes :

- Emission d'une dette obligataire à taux variable à maturité 1er novembre 2022 pour 100 millions d'euros ; les intérêts sont calculés sur la base d'un taux annuel 3 mois EURIBOR + 600bps ;

- Emission d'une dette obligataire à taux fixe à maturité 1er mai 2023 pour 371 millions d'euros ; les intérêts seront versés tous les semestres au taux fixe de 5,875%.

1.2. Souscription d'emprunt auprès de l'actionnaire European MidSoho S.à.r.l. (société mère de TopSoho S.A.S.) : emprunt émis le 10 octobre 2016 d'un montant global de 300 millions d'euros au taux d'intérêt de 7,875% par an à maturité le 9 octobre 2025 (Prêt d'actionnaire PIK « Payment in Kind »).

1.3. Mise en place d'un nouveau Contrat de Crédit en date du 18 mai 2016 avec date d'effet au 10 octobre 2016. Le Groupe dispose de lignes de crédit confirmées et non utilisées d'un montant total de 70 millions d'euros.

[98] Jusqu'au 13 septembre 2017, la dénomination sociale de la Société était TopSoho S.A.S..

2. Refinancement

2.1 **Remboursement anticipé par SMCP S.A.S.** de sa précédente dette Obligations Senior (Obligations 2020 : *Senior Secured Notes*) en date du 10 octobre 2016 avec paiement d'une prime de remboursement anticipé. Cette dette s'élevait à 290 millions d'euros de principal et 4,9 millions d'euros de charges d'intérêts auxquelles s'est ajoutée 12,9 millions d'euros d'indemnité de remboursement anticipé. La dette avait un taux d'intérêt annuel de 8,875 %.

2.2 **Rupture du Contrat de Crédit** conclu en 2013 au 10 octobre 2016 **:** le Groupe disposait de lignes de crédit confirmées et non utilisées d'un montant total de 70 millions d'euros.

2.3 Le **Prêt d'actionnaire** de 125 millions d'euros souscrit en 2013 par SMCP S.A.S. auprès de KKR a été transféré le 21 avril 2016 à Soho Holding France S.A.S., et enfin à SMCP Group par voie de transmission universelle de patrimoine. Il est donc considéré comme un prêt intra-groupe depuis le 10 octobre 2016.

L'information financière pro forma condensée consolidée ci-après, qui inclut un compte de résultat pro forma pour la période de 12 mois close le 31 décembre 2016 et les notes correspondantes, vise à présenter l'impact de la prise de contrôle de SMCP S.A.S. par Shandong Ruyi, via TopSoho S.A.S., le financement et le refinancement comme s'ils étaient intervenus à une date antérieure à leur survenance réelle, soit au 1er janvier 2016 au lieu du 10 octobre 2016.

Ces informations financières pro forma condensées consolidées sont établies en milliers d'euros sauf indication contraire.

Ces informations financières pro forma condensées consolidées ont été établies conformément aux dispositions de l'annexe II du règlement européen sur le prospectus (CE) n°809/2004, des recommandations émises par l'ESMA (ex-CESR) en février 2005, des questions-réponses de l'ESMA de décembre 2016 ainsi qu'à la recommandation n° 2013-08 de l'Autorité des Marchés Financiers relative à l'information financière pro forma.

L'information financière pro forma condensée consolidée a été préparée conformément aux bases de préparation décrites dans les « Notes à l'information financière pro forma condensée consolidée ». Les ajustements pro forma sont basés sur les informations disponibles et sur certaines hypothèses et estimations que le management de TopSoho S.A.S. juge raisonnables.

L'information financière pro forma condensée consolidée est uniquement présentée à titre indicatif et ne reflète ni les opérations, ni la situation financière que TopSoho S.A.S. aurait atteinte si l'impact de la prise de contrôle de SMCP S.A.S. par TopSoho S.A.S., le financement et le refinancement s'étaient produits au 1er janvier 2016. L'information financière pro forma condensée consolidée ne reflète pas non plus ni les résultats opérationnels futurs ni la situation financière future de TopSoho S.A.S..

L'information financière pro forma condensée consolidée n'a pas été préparée selon les exigences de la réglementation S-X de la *US Securities Act.*

L'information financière pro forma condensée consolidée a été préparée à partir :

- Des livres comptables ayant servi à la préparation des ces comptes consolidés de SMCP S.A.S. au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2016, établis conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union Européenne, pour la période du 1er janvier au 10 octobre 2016.

- Des comptes consolidés intermédiaires de TopSoho S.A.S. pour la période intermédiaire de 8 mois close au 31 décembre 2016 qui ont fait l'objet d'un audit par le commissaire aux comptes de TopSoho S.A.S. qui a émis une opinion sans réserve en date du 13 juin 2017 et doit donc être lue conjointement à ce document. Les comptes consolidés pour la période de 8 mois, dont 3 mois d'activité opérationnelle, close au 31 décembre 2016 et le rapport d'audit afférent sont inclus dans le document de base en partie 20.1.4.

COMPTE DE RESULTAT PRO FORMA CONDENSE CONSOLIDE POUR LA PERIODE DE DOUZE MOIS CLOSE AU 31 DECEMBRE 2016

en k€	A **31/12/2016 Informations consolidées publiées** *(8 mois dont 3 mois d'activité opérationnelle)*	B **SMCP S.A.S. information historique consolidée pour la période du 01/01/2016 au 10/10/2016**	C **Sous total**	D **Annulation charges d'intérêts des Obligations 2020 SMCP S.A.S. du 01/01/2016 au 10/10/2016**	E **Ajout charges d'intérêts sur les Obligations 2022 et 2023 SMCP Group du 01/01/2016 au 17/05/2016**	F **Annulation intra-groupe des charges d'intérêts sur ancien Prêt d'actionnaire 125 m€ du 01/01/2016 au 10/10/2016**	G **Ajout charges d'intérêts sur le Prêt d'actionnaire PIK du 01/01/2016 au 10/10/2016**	H **Ajustement franchise de loyer si l'acquisition avait eu lieu le 01/01/2016**	I **Total Pro forma**
Chiffre d'affaires	224 119	562 167	786 286	-	-	-	-	-	786 286
Commissions	(31 056)	(74 130)	(105 186)	-	-	-	-	-	(105 186)
Chiffre d'affaires après commissions	**193 063**	**488 037**	**681 100**	**-**	**-**	**-**	**-**	**–**	**681 100**
Coût des ventes	(46 490)	(139 203)	(185 693)	-	-	-	-	-	(185 693)
Marge brute	**146 573**	**348 834**	**495 407**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**495 407**
Autres produits opérationnels	1 151	3 108	4 259	-	-	-	-	-	4 259
Charges de personnel	(45 734)	(121 125)	(166 859)	-	-	-	-	-	(166 859)
Autres charges opérationnelles	(58 935)	(143 665)	(202 600)	-	-	-	-	(615)	(203 215)
Dotations aux amortissements et provisions	(7 519)	(30 399)	(37 918)	-	-	-	-	-	(37 918)
Résultat opérationnel courant	**35 536**	**56 753**	**92 289**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(615)**	**91 674**
Autres produits	4 487	4 879	9 366	-	-	-	-	-	9 366
Autres charges	(25 591)	(15 103)	(40 694)	-	-	-	-	-	(40 694)
Résultat opérationnel	**14 432**	**46 531**	**60 961**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(615)**	**60 346**
Produits financiers	547	(84)	463	-	-	-	-	-	463
Coût de l'endettement financier	(25 602)	(50 710)	(76 312)	20 874	(11 806)	8 054	(18 507)	-	(77 697)
Autres charges financières	(555)	(263)	(818)	-	-	-	-	-	(818)
Résultat financier	**(25 610)**	**(51 057)**	**(76 667)**	**20 874**	**(11 806)**	**8 054**	**(18 507)**	**-**	**(78 052)**
Résultat avant impôt	**(11 177)**	**(4 526)**	**(15 706)**	**20 874**	**(11 806)**	**8 054**	**(18 507)**	**(615)**	**(17 706)**
Impôt sur le résultat	41 792	(2 401)	39 391	(5 390)	3 049	(2 080)	4 779	160	39 909
Résultat net	**30 613**	**(6 927)**	**23 685**	**15 484**	**(8 757)**	**5 974**	**(13 728)**	**(455)**	**22 202**
Revenant aux actionnaires de la Société	**30 613**	**(6 927)**	**23 685**	**15 484**	**(8 757)**	**5 974**	**(13 728)**	**(455)**	**22 202**
Revenant aux participations ne donnant pas le contrôle	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Résultat net – part du Groupe	**30 613**	**(6 927)**	**23 685**	**15 484**	**(8 757)**	**5 974**	**(13 728)**	**(455)**	**22 202**

NOTES RELATIVES A L'INFORMATION FINANCIERE PRO FORMA CONDENSEE CONSOLIDEE

POUR LA PERIODE DE 12 MOIS CLOSE AU 31 DECEMBRE 2016

Note 1. INFORMATIONS GENERALES ET DESCRIPTION DE L'ACQUISITION

TopSoho S.A.S. a procédé (indirectement) à l'acquisition de l'intégralité des titres SMCP S.A.S. en date du 10 octobre 2016.

Conformément à la norme IFRS 3 l'acquisition est comptabilisée comme un regroupement d'entreprises, les actifs identifiables acquis ainsi que les passifs repris ont été évalués à leur juste valeur en date d'acquisition. Le principal ajustement lié à l'allocation du prix d'acquisition porte sur l'évaluation des marques qui a conduit à constater un actif incorporel à durée indéterminée.

L'impact de la prise de contrôle de SMCP S.A.S. par TopSoho S.A.S., le financement et le refinancement s'articulent autour des dispositions et des étapes suivantes :

- L'acquisition de 100% des actions de SMCP S.A.S. pour un montant de 949,4 millions d'euros.
- Afin de financer la prise de contrôle de SMCP S.A.S., SMCP Group S.A.S., le véhicule d'acquisition et de financement de TopSoho S.A.S., a levé :
    - le 18 mai 2016, 471 millions d'euros à travers des émissions obligataires ;
    - le 10 octobre 2016, un prêt d'actionnaire de 300 millions d'euros souscrit auprès de European MidSoho S.à.r.l..

SMCP Group S.A.S. a utilisé une partie du produit de ces émissions pour rembourser l'ancienne dette obligataire de SMCP S.A.S. de 290 millions d'euros de nominal émise en 2013.

Les flux de trésorerie liés à l'acquisition, à son financement et son refinancement sont résumés dans le tableau ci-dessous :

Origine des ressources		Emploi des ressources	
	(en millions d'euros)		(en millions d'euros)
Emissions High Yield SMCP Group	471	Acquisition directe et indirecte des titres SMCP S.A.S.	949,4
Apport en capital	581	Remboursement anticipé dette High Yield SMCP S.A.S. - Principal - Intérêts et pénalités	 290 17,8
Apport en dette	300	Autres*	95,8
Total	**1353**	**Total**	**1353**

**Le montant « Autres » correspond principalement aux coûts de transaction et au refinancement de SMCP S.A.S.*.

Note 2. BASE DE PREPARATION

L'information financière pro forma condensée consolidée a été préparée pour traduire les effets de la prise de contrôle par TopSoho S.A.S., le financement et le refinancement comme s'ils avaient eu lieu au 1er janvier 2016 pour les besoins du compte de résultat pro forma condensé consolidé.

L'information financière pro forma condensée consolidée a été établie selon les règles et méthodes comptables appliquées par TopSoho S.A.S. pour l'établissement de ses comptes consolidés intermédiaires au titre de la période de 8 mois close au 31 décembre 2016.

L'information financière pro forma condensée consolidée ne reflète aucun élément spécifique telles que les provisions liées aux dispositions contractuelles de changement de contrôle ni aucun coût d'intégration qui pourrait être engagé suite aux acquisitions. Les éléments non récurrents qui sont directement attribuables à l'acquisition et qui peuvent être documentés et estimés de manière fiable sont inclus dans les ajustements pro forma.

Colonne A : Les informations financières historiques consolidées au 31 décembre 2016 sont extraites des comptes consolidés de TopSoho S.A.S. pour la période intérimaire de 8 mois close le 31 décembre 2016 établis conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union Européenne. Ces comptes ont fait l'objet d'un rapport d'audit par le commissaire aux comptes KPMG Audit, département de KPMG S.A., commissaire aux comptes de TopSoho S.A.S..

Colonne B : Les informations financières historiques consolidées de SMCP S.A.S. pour la période du 1er janvier 2016 au 10 octobre 2016 sont extraites des livres comptables ayant servi à la préparation des comptes consolidés de SMCP S.A.S. au titre de l'exercice clos le 31 décembre 2016 établis conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté par l'Union Européenne de SMCP S.A.S..

L'exercice social de TopSoho S.A.S. a débuté le 1er mai 2016 et se terminera le 31 décembre 2017. Jusqu'à la date d'acquisition (10 octobre 2016), TopSoho S.A.S. n'avait pas d'activité opérationnelle.

Note 3. AJUSTEMENTS PRO FORMA

Les ajustements pro forma visent à présenter les impacts de l'acquisition, du financement et du refinancement comme si ces opérations étaient intervenues le 1er janvier 2016.

Les ajustements pro forma ont des impacts sur :

(a) les autres charges opérationnelles

Colonne H : l'impact des franchises de loyers et des loyers progressifs pour la période du 1er janvier au 10 octobre 2016 représente une charge de 615k€. Cet ajustement vise à refléter l'étalement des franchises de loyer et loyers progressifs sur la durée du bail, conformément à la norme IAS 17 « Contrats de location ».

Aucun autre ajustement pro forma ayant un impact sur le compte de résultat n'a été constaté en lien avec l'acquisition (l'allocation du prix d'acquisition ayant donné lieu à la reconnaissance d'un actif incorporel à durée indéterminée au titre de la marque).

(b) le coût de l'endettement financier

Colonne D : l'annulation des intérêts relatifs à la dette High Yield d'un montant nominal de 290 millions d'euros, émise en juin 2013 par SMCP S.A.S., refinancée et remboursée de manière anticipée le 10 octobre 2016 représentait un produit de 20 874k€ au titre de la période de 9 mois et 10 jours close 10 octobre 2016.

Colonne E : le complément d'intérêts relatif à l'émission d'obligations seniors (Senior Secured Notes) de 371 millions d'euros, portant intérêt à 5,875 % et à échéance 2023, et 100 millions d'euros, portant intérêt à Euribor 3 mois plus 6,00% à échéance 2022, émise le 18 mai 2016 par SMCP Group S.A.S. représente une charge de 11 806k€ au titre de la période courante du 1er janvier 2016 au 17 mai 2016. L'ajustement pro forma a été calculé sur la base des conditions obtenues en mai 2016 lors du financement de l'acquisition. Le taux variable était ainsi égal au spread de 600bps.

Colonne F : l'annulation intra-groupe des intérêts relatifs au prêt d'actionnaire initial au nominal de 125 millions d'euros au taux d'intérêt de 8% capitalisé sur une base annuelle, rattaché indirectement à SMCP Group S.A.S. le 10 octobre 2016, représente un produit de 8 054k€ au titre de la période de 9 mois et 10 jours close 10 octobre 2016.

Colonne G : la constatation des intérêts relatifs au financement du prêt d'actionnaire de 300 millions d'euros mis en place le 10 octobre, portant intérêt à 7,875% et à échéance au 9 octobre 2025, représente une charge de 18 507k€ pour la période allant du 1er janvier 2016 au 10 octobre 2016.

(c) l'impôt société

Le produit d'impôt de 39 907k€ inclut un produit d'impôt de 518k€ en lien avec les ajustements pro forma présentés, et a été reflété dans le résultat pro forma consolidé. Le taux d'impôt théorique est de 34,43%. Compte tenu du mécanisme de limitation de la déductibilité des charges financières dites du "rabot", les charges financières nettes ne sont déductibles qu'à hauteur de 75%, si les charges financières consolidées de l'exercice sont supérieures à 3 millions d'euros. Les ajustements d'impôts pro forma ont été calculés en prenant en compte cette limite de déductibilité des charges financières, ce qui revient à appliquer un taux de 25,8%.

Note 4. PASSAGE DU RESULTAT OPERATIONNEL COURANT PRO FORMA A L'EBITDA PRO FORMA

Le tableau qui suit présente le passage entre le résultat opérationnel courant pro forma tel que publié dans le compte de résultat pro forma condensé consolidé et l'EBITDA pro forma.

L'EBITDA est un indicateur non défini par les normes IFRS et est défini par le Groupe comme étant le résultat opérationnel courant déduit des dotations aux amortissements et aux provisions.

	période de 12 mois
	Total Pro forma au 31/12/2016
	en k€
Résultat opérationnel courant	**91 674**
Dotations aux amortissements	37 918
EBITDA	**129 592**

Note 5. INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA PAR SECTEUR OPERATIONNEL

L'information financière pro forma par secteurs opérationnels a été établie sur la base de l'information sectorielle telle que présentée dans l'annexe aux comptes consolidés au 31 décembre 2016 de TopSoho S.A.S. et des données de gestion de SMCP S.A.S. pour la période du 1er janvier au 10 octobre 2016.

					période de 12 mois
	Sandro	**Maje**	**Claudie Pierlot**	**Autres et Holdings**	**Total Pro forma**
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires retail TTC	404 514	335 845	111 003		851 362
TVA sur le chiffre d'affaires sur CA retail	(55 463)	(46 676)	(18 026)		(120 165)
Chiffre d'affaires *	375 823	312 936	97 528		786 286
Commissions	(48 796)	(41 123)	(15 268)		(105 186)
Chiffre d'affaires net de commissions	**327 027**	**271 813**	**82 260**	**-**	**681 100**
EBITDA	59 721	58 023	11 871	(23)	129 592
Résultat opérationnel courant	**42 246**	**41 046**	**8 398**	**(15)**	**91 674**

** Le chiffre d'affaires comprend le chiffre d'affaires Retail et le chiffre d'affaires avec les partenaires.*

Note 6. INFORMATIONS FINANCIERES PRO FORMA PAR SECTEUR GEOGRAPHIQUE

En k€	France	EMEA	Amériques	APAC	31/12/2016
Chiffre d'affaires	364 839	221 150	91 083	109 214	786 286
Commissions	(55 601)	(33 670)	(10 208)	(5 707)	(105 186)
Chiffre d'affaires net de commissions	**309 238**	**187 480**	**80 875**	**103 507**	**681 100**

Note 7. PRO FORMA AJUSTE

	I	J	K	L	M
		Charges qui ne sont pas appelées à avoir une incidence prolongée sur les comptes de l'émetteur			
en k€	Total Pro forma	Prime de remboursement anticipée et frais d'acquisition non amortis supportés par SMCP S.A.S. à l'occasion du refinancement	Coûts spécifiques liés à la transaction et supportés par SMCP Group/MidSoho/TopSoho dans le cadre de l'acquisition	Coûts nets liés au précédent projet d'introduction en bourse	Total Pro forma ajusté
Résultat opérationnel courant	**91 674**	**-**	**-**	**-**	**91 674**
Autres produits	9 366				9 366
Autres charges	(40 694)		20 386	4 433	(15 875)
Résultat opérationnel	**60 346**	**-**	**20 386**	**4 433**	**85 165**
Produits financiers	463				463
Coût de l'endettement financier	(77 697)	21 181			(56 516)
Autres charges financières	(818)	422			(396)
Résultat financier	**(78 052)**	**21 603**	**-**	**-**	**(56 449)**
Résultat avant impôt	**(17 706)**	**21 603**	**20 386**	**4 433**	**28 716**
Impôt sur le résultat	39 907	(6 330)	(7 019)	(1 526)	25 033
Résultat net	**22 202**	**15 273**	**13 367**	**2 907**	**53 749**
Revenant aux actionnaires de la Société	**22 202**	**15 273**	**13 367**	**2 907**	**53 749**
Revenant aux participations ne donnant pas le contrôle	-				-
Résultat net – part du Groupe	**22 202**	**15 273**	**13 367**	**2 907**	**53 749**

Les ajustements pro forma ajusté visent à neutraliser les impacts des coûts liés à des évènements importants intervenus sur 2016 (en l'occurrence, les charges non récurrentes liées à l'acquisition du Groupe par Shandong Ruyi, à son financement et au refinancement concomitant du Groupe), dont la prise en compte est de nature à fausser la lecture de la performance de l'entreprise. Ces ajustements (des

charges au cas particulier) sont peu nombreux, bien identifiés et significatifs au niveau de la performance consolidée. De plus, ces coûts, compte tenu de leur nature (acquisition, projet d'introduction en bourse, refinancement…), ne sont pas appelés à avoir une incidence prolongée sur les comptes consolidés de TopSoho S.A.S..

Les ajustements pro forma ajustés ont des impacts sur :

(a) le coût de l'endettement financier et les autres charges financières

Colonne J : L'annulation des impacts du remboursement anticipé des Obligations 2020 émises par SMCP S.A.S. en juin 2013 et remboursée en date du 10 octobre 2016 représente un produit de 21 181k€. Ce montant inclut la prime de remboursement anticipé de 12 870k€ ainsi que les frais d'acquisition non amortis de 8 311k€ supportés par SMCP S.A.S. à l'occasion du refinancement.

L'annulation de l'amortissement accéléré des frais d'émission du Contrat de Crédit (*Revolving Credit Facility*) de 2013, refinancé au 10 octobre 2016, représente 422k€.

(b) les autres charges opérationnelles

Colonne K : L'annulation des frais liés à l'acquisition directe et indirecte des titres SMCP S.A.S. représente un produit de 20 386k€. Ces coûts ont été comptabilisés en charges chez TopSoho S.A.S. le 10 octobre 2016.

Colonne L : L'annulation des coûts nets supportés par SMCP S.A.S. début 2016 dans le cadre du projet d'introduction en bourse mené de manière concomitante au projet de cession de gré à gré, représente un produit de 4 433k€.

(c) l'impôt société

Le produit d'impôt de 25 031k€ inclut une charge d'impôt de 14 875k€, en lien avec les ajustements pro forma impactant le résultat pro forma consolidé ajusté. Ce produit d'impôt a été calculé en utilisant un taux d'impôt de 34,43% ainsi que l'impact de 25% du rabot sur les charges financières.

20.1.3.2 Rapport du commissaire aux comptes sur l'information financière *pro forma* pour la période de douze mois close le 31 décembre 2016

« Monsieur le Président,

En notre qualité de commissaire aux comptes et en application du règlement (CE) n°809/2004, nous avons établi le présent rapport sur les informations financières pro forma de la société TopSoho S.A.S. relatives à la période du 1er janvier au 31 décembre 2016 incluses dans la partie 20.1.5 du document de base établi à l'occasion du projet d'admission aux négociations sur un marché réglementé et d'offre au public des actions de la société TopSoho S.A.S..

Ces informations financières pro forma ont été préparées aux seules fins d'illustrer l'effet que la prise de contrôle de SMCP S.A.S. par TopSoho S.A.S., le financement et le refinancement (les « Opérations »), auraient pu avoir sur le compte de résultat consolidé de la période du 1er janvier au 31 décembre 2016 de la société TopSoho S.A.S. si les opérations avaient pris effet au 1er janvier 2016. De par leur nature même, elles décrivent une situation hypothétique et ne sont pas nécessairement représentatives de la situation financière ou des performances qui auraient pu être constatées si l'opération ou l'évènement était survenu à une date antérieure à celle de sa survenance réelle ou envisagée.

Ces informations financières pro forma ont été établies sous votre responsabilité en application des dispositions du règlement (CE) n°809/2004 et des recommandations ESMA relatives aux informations financières pro forma.

Il nous appartient, sur la base de nos travaux, d'exprimer une conclusion, dans les termes requis par l'annexe II, point 7, du règlement (CE) n°809/2004, sur le caractère adéquat de l'établissement des informations pro forma.

Nous avons mis en œuvre les diligences que nous avons estimé nécessaires au regard de la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relatives à cette mission. Ces diligences, qui ne comportent ni audit ni examen limité des informations financières sous-jacentes à l'établissement des informations financières pro forma, ont consisté principalement à vérifier que les bases à partir desquelles ces informations financières pro forma ont été établies concordent avec les documents source tels que décrits dans les notes explicatives aux informations financières pro forma, à examiner les éléments probants justifiant les retraitements pro forma et à nous entretenir avec la direction de la société TopSoho S.A.S. pour collecter les informations et les explications que nous avons estimé nécessaires.

A notre avis :

- *les informations financières pro forma ont été adéquatement établies sur la base indiquée ;*
- *cette base est conforme aux méthodes comptables de l'émetteur.*

Ce rapport est émis aux seules fins :

- *de l'enregistrement du document de base auprès de l'AMF ,*
- *et de l'admission aux négociations sur un marché réglementé, et/ou d'une offre au public, de titres financiers de la société TopSoho S.A.S. en France et dans les autres pays de l'Union européenne dans lesquels le prospectus visé par l'AMF, serait notifié,*

et ne peut pas être utilisé dans un autre contexte.

Paris La Défense, le 20 juillet 2017

KPMG Audit

Départemen KPMG S.A.

Valéry Foussé

Associé

20.1.4 Comptes consolidés de la Société[99] pour la période intermédiaire de huit mois close le 31 décembre 2016 et rapport d'audit correspondant du commissaire aux comptes

20.1.4.1 Comptes consolidés de la Société pour la période intermédiaire de huit mois close le 31 décembre 2016

Table des matières

1. ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS 299
1.1. État de la situation financière consolidée 299
1.1.1. Actif 299
1.1.2. Passif et capitaux propres 300
1.2. Compte de résultat consolidé 301
1.3. État du résultat global consolidé 302
1.4. Tableau des flux de trésorerie consolidés 303
1.5. Tableau de variation des capitaux propres 304
2. INFORMATIONS GÉNÉRALES 305
2.1. Présentation du Groupe 305
2.2. Faits significatifs 305
2.3. Déclaration de conformité et base de préparation 306
3. RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES 307
3.1. Nouvelles normes ou interprétations 307
3.2. Méthodes comptables 308
3.3. Jugements et estimations 308
3.4. Principes de consolidation 308
3.5. Conversion des états financiers en devises étrangères 309
3.5.1. Opérations et soldes 309
3.5.2. Taux de change en vigueur au 31 décembre 309
4. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES 310
4.1. Acquisitions de SMCP S.A.S. 310
4.2. Information sectorielle 312
4.2.1. Les secteurs opérationnels du Groupe 312
4.2.2. Informations financières par secteur opérationnel 313
4.2.3. Indicateurs clés de performance 313
4.2.4. Informations financières par zones géographiques 314
4.2.5. Informations par client-clé 315
5. INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT 316
5.1. Chiffre d'affaires net de commissions 316
5.2. Coût des ventes 317
5.3. Charges de personnel 318
5.4. Autres produits et charges opérationnels 318
5.5. Autres produits et charges 318

[99] Jusqu'au 13 septembre 2017, la dénomination sociale de la Société était TopSoho S.A.S..

5.6. Produits et charges financiers 320
5.7. Impôt sur le résultat 320
5.7.1. Impôt sur les sociétés 321
5.7.2. Situation fiscale différée 321
5.8. Résultat par action 323
6. DÉTAIL DE L'ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE 324
6.1. Goodwill et immobilisations incorporelles 324
6.1.1. Goodwill 324
6.1.2. Autres immobilisations incorporelles 324
6.2. Immobilisations corporelles 328
6.3. Tests de dépréciation immobilisations corporelles, incorporelles et goodwill 330
6.4. Actifs financiers 331
6.5. Stocks 331
6.6. Créances clients et comptes rattachés 333
6.7. Autres créances 334
6.8. Trésorerie et équivalents de trésorerie 334
6.9. Capitaux propres 334
6.9.1. Capital social 334
6.9.2. Droits attachés aux actions 335
6.10. Emprunt souscrit auprès de l'actionnaire ("Payment In Kind » (Obligation 2022)) 335
6.11. Obligations Senior (Obligations 2022 et 2023) 335
6.12. Provisions courantes et non courantes 337
6.13. Avantages du personnel 339
6.14. Autres dettes 340
6.15. Juste valeur des actifs et passifs financiers 340
6.16. Instruments financiers et gestion du risque de marché 344
6.16.1. Organisation de la gestion du risque de change, du risque de taux d'intérêt et du risque de marché 344
6.16.2. Risque de change 344
6.16.3. Risque de taux d'intérêt 344
6.16.4. Sensibilité au risque de taux d'intérêt 345
6.16.5. Instruments dérivés utilisés pour gérer le risque de change 345
6.16.6. Risque de liquidité 348
6.16.7. Risque de crédit 350
7. ENGAGEMENTS HORS BILAN 351
7.1. Engagements reçus 351
7.2. Engagements donnés 351
8. AUTRES INFORMATIONS 351
8.1. Effectifs 352
8.2. Honoraires versés aux commissaires aux comptes 352
8.3. Transactions avec des parties liées 352
8.3.1. Transactions avec des sociétés qui exercent un contrôle sur le Groupe avec des actionnaires n'ayant pas de contrôle sur le Groupe 353

8.3.2. Transactions avec KKR (a) 353
8.3.3. Transactions avec European MidSoho S.à.r.l. (b) 353
8.3.4. Transactions with Shandong Ruyi (c) 353
8.3.5. Transactions avec des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe 354
8.4. Périmètre de consolidation 356
8.5. Événements postérieurs à la clôture 357

1. ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

1.1. État de la situation financière consolidée

Le premier exercice n'ayant duré que quelques jours du 19 avril au 30 avril 2016 et la société étant une holding pure au cours de cette période, il n'est pas présenté de comparatif.

1.1.1. Actif

	Notes	31/12/2016 *en k€*
Goodwill	6.1.1	630 071
Marques	6.1.2	600 000
Autres immobilisations incorporelles	6.1.2	120 048
Immobilisations corporelles	6.2	65 051
Actifs financiers non courants	6.4	15 105
Autres actifs non courants		1 298
Actif d'impôts différés	5.7.2	54 758
Actif non courant		**1 486 329**
Stocks	6.5	147 052
Créances clients et comptes rattachés	6.6	40 738
Autres créances	6.7	26 901
Trésorerie et équivalents de trésorerie	6.8	57 326
Actif courant		**272 018**
Total actif		**1 758 346**

1.1.2. Passif et capitaux propres

	Notes	31/12/2016 *en k€*
Capital social	6.9.1	58 168
Primes		523 515
Réserves et report à nouveau		3 900
Autres éléments du résultat global		27 941
Capitaux propres – part du Groupe	1.5	**613 524**
Participations ne donnant pas le contrôle		-
Total des capitaux propres	1.5	**613 524**
Emprunts obligataires	6.11	448 070
Prêt d'actionnaire PIK	6.10	300 000
Autres passifs non courants		5 537
Provisions non courantes	6.12	375
Produits constatés d'avance		153
Provisions pour engagements de retraites à prestations définies	6.13	2 438
Autres dettes non courantes		140
Passif d'impôts différés	5.7.2	196 941
Passif non courant		**953 654**
Passifs financiers portant intérêts (partie à court terme)	6.11	5 071
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		100 851
Concours bancaires et dettes financières à court terme	6.11	1 224
Provisions courantes	6.12	3 454
Autres dettes	6.14	80 570
Passif courant		**191 169**
Total passif et capitaux propres		**1 758 346**

1.2. Compte de résultat consolidé

	Notes	*période de 8 mois (dont 3 mois d'activité consolidée SMCP) au* **31/12/2016*** *en k€*
Chiffre d'affaires		224 119
Commissions		(31 056)
Chiffre d'affaires net de commissions	5.1	**193 063**
Coût des ventes	5.2	(46 490)
Marge brute		**146 573**
Autres produits opérationnels	5.4	1 151
Charges de personnel	5.3	(45 734)
Autres charges opérationnelles	5.4	(58 935)
Dotations aux amortissements et aux provisions		(7 519)
Résultat opérationnel courant		**35 536**
Autres produits	5.5	4 487
Autres charges	5.5	(25 591)
Résultat opérationnel		**14 432**
Produits financiers		547
Coût de l'endettement financier		(25 602)
Autres charges financières		(555)
Résultat financier	5.6	**(25 610)**
Résultat avant impôt		**(11 177)**
Impôt sur le résultat	5.7	41 792
Résultat net		**30 613**
Revenant aux actionnaires de la Société		30 613
Revenant aux participations ne donnant pas le contrôle		-
Résultat net – part du Groupe		**30 613**
Résultat de base par action – part du Groupe (€)	5.8	**0,158**
Résultat dilué par action – part du Groupe (€)	**5.8**	**0,156**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

La *conversion du Compte de résultat consolidé et de l'Etat du résultat global s'effectue au taux moyen du quatrième trimestre 2016 – cf. Note 3.5.1 – Opérations et soldes.*

1.3. État du résultat global consolidé

	période de 8 mois (dont 3 mois d'activité consolidée SMCP) au **31/12/2016***

	en k€
Résultat net	**30 613**
Ecarts actuariels sur régimes de retraite à prestations définies	(77)
Effet d'impôt	12
Eléments non recyclables en résultat	**(65)**
Gains/(pertes) sur instruments financiers dérivés (couvertures de flux de trésorerie)	178
Effet d'impôt	(61)
Ecarts de change résultant de la conversion des activités à l'étranger	(2 724)
Eléments recyclables en résultat	**(2 607)**
Autres éléments du résultat global, net d'impôt	**(2 672)**
Résultat global total	**27 941**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

1.4. Tableau des flux de trésorerie consolidés

	31/12/2016* *en k€*
Résultat avant impôts	**(11 177)**
Dotations aux amort. et dépréc. des immobilisations corporelles	8 064
Dotations aux amort. et dépréc. des immobilisations incorporelles	329
Autres dotations/reprises en autres éléments courants	(873)
Autres produits	(4 487)
Autres charges	25 591
Produits financiers	(547)
Coût de l'endettement financier net	25 602
Autres charges financières	555
Sous-total(1)	**43 055**
(Augment.) dimin. des créances clients et autres débiteurs et charges constatées d'avance	(15 702)
(Augmentation) diminution des stocks	106
Augmentation (diminution) des dettes fournisseurs et autres créditeurs	(12 616)
Besoin en fonds de roulement (2)	**(28 211)**
Impôt sur le résultat remboursé/(payé)	(7 055)
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles	**7 789**
Acquisition d'immobilisations corporelles	(10 321)
Cession d'immobilisations corporelles	353
Acquisition d'instruments financiers	(1 272)
Cession d'instruments financiers	209
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(8 030)
Cession d'immobilisations incorporelles	31
Acquisitions de filiales nettes de la trésorerie acquise (3)	(939 988)
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	**(959 017)**
Augmentations de capital	581 683
Émission d'emprunts obligataires	446 804
Augmentation des dettes financières à long terme	300 000
Diminution des dettes financières à long terme	(290 513)
Autres produits et charges financiers	(204)
Intérêts financiers versés (4)	(31 056)
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	**1 006 714**
Variation nette de la trésorerie	**55 485**
Écarts de change nets	617
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	-
Soldes créditeurs de banques à l'ouverture	-
Trésorerie à l'ouverture	**-**
Trésorerie et équivalents de trésorerie à clôture	57 326
Soldes créditeurs de banques à l'ouverture à clôture	(1 224)
Trésorerie à la clôture	**56 102**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

(1) Correspond au résultat opérationnel courant, avant les autres produits et autres charges et avant les dotations aux amortissements et provisions.

(2) Inclut les autres produits et charges ayant un impact sur la trésorerie pour -23 348k€ au 31 décembre 2016

(3) Correspond à l'acquisition de SMCP S.A.S.et ses filiales (cf Note 4.1 Acquisition de SMCP S.A.S.).

(4) Les intérêts financiers incluent 12 870k€ de pénalités de remboursement anticipé sur les Obligations 2020 pour 290m€ souscrit en 2013 par SMCP S.A.S..

1.5. Tableau de variation des capitaux propres

en k€							Capitaux propres		
	Capital social	**Primes**	**Réserves et report à nouveau**	**Réévaluation du passif des régimes à prestations définies**	**Autres éléments du résultat global**	**Résultat net - Part du Groupe**	**Total Part du Groupe**	**Participations ne donnant pas le contrôle**	**Total des capitaux propres**
Solde au 19 avril 2016	**0**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
Mouvement de l'exercice clos au 30 avril 2016						(10)	**(10)**		**(10)**
Solde au 1er mai 2016	**0**	**-**	**-**	**-**	**-**	**(10)**	**(10)**	**-**	**(10)**
Résultat net 2016						30 613	30 613	-	30 613
Écarts actuariels cumulés sur régimes de retraite à prestations définies, nets d'impôts				(65)			(65)	-	(65)
Écarts de change résultant de la conversion des activités à l'étranger					(2 724)		(2 724)	0	(2 724)
Autres éléments du résultat global					117		117	-	117
Résultat global total	**-**	**-**		**(65)**	**(2 607)**	**30 613**	**27 941**	**0**	**27 941**
Affectation du résultat N-1			(10)			10	-		-
Dividendes versés								-	-
Augmentation de capital	58 168	523 515					581 683		581 683
Actions gratuites			3 910				3 910		3 910
Variations de périmètre							-	-	-
Total des opérations avec les actionnaires	**58 168**	**523 515**	**3 900**		**-**	**10**	**585 593**	**-**	**585 593**
Solde au 31 décembre 2016	**58 168**	**523 515**	**3 900**	**(65)**	**(2 607)**	**30 613**	**613 524**	**0**	**613 524**

2. INFORMATIONS GÉNÉRALES

2.1. Présentation du Groupe

TopSoho S.A.S. a été constituée en France le 19 avril 2016 sous la forme d'une Société par actions simplifiée (S.A.S.). Le siège social de la Société est établi au 49, rue Étienne Marcel, 75001 Paris. Son premier exercice a clôturé fin avril 2016.

Le Groupe consolidé (le « Groupe ») comprend la société mère, TopSoho S.A.S., et ses filiales (telles que présentées dans la Note 8.4 « Périmètre de consolidation »).

TopSoho S.A.S. est détenue indirectement par Ruyi International Fashion (China) Limited, société hongkongaise établie au RM 1201, 12/F Empire Center 68, Mody Road TST KL à Hong Kong et enregistrée sous le numéro 61544102-000-06-14-0 via ses filiales au Luxembourg (European MidSoho S.à.r.l. & European TopSoho S.à.r.l.) qui détiennent 81,46% de TopSoho S.A.S.. Ruyi International Fashion (China) Limited est une holding détenue par le groupe industriel Shandong Ruyi et Yinchuan WeiXin lndustry Funds Limited Partnership.

Le 10 octobre 2016, TopSoho S.A.S., via sa filiale SMCP Group S.A.S. (anciennement BiSoho S.A.S.) s'est porté acquéreur de 100 % du capital de SMCP S.A.S. qui détient les trois marques françaises, Sandro, Maje et Claudie Pierlot, acteurs internationaux de premier plan du secteur du luxe accessible.

Les principales activités du Groupe sont la création et la commercialisation de vêtements et d'accessoires sous les marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot, principalement dans des boutiques, corners de grands magasins ou sites internet en propre.

Au 31 décembre 2016, le Groupe exploitait 1 223 boutiques, dont 998 gérées en propre et 225 gérées à travers des partenariats. Ces marques sont présentes à l'international dans 36 pays.

2.2. Faits significatifs

Le 18 mai 2016, le Groupe a émis, via sa filiale BiSoho S.A.S. (renommée « SMCP Group S.A.S. » depuis le 10 octobre 2016) des obligations High Yield d’une valeur nominale de 471 millions d’euros, pour assurer le financement de l’acquisition de SMCP S.A.S. L’acquisition a eu lieu le 10 octobre 2016.

Sur la base des derniers états financiers consolidés disponibles (au 30 septembre 2016), TopSoho S.A.S. a alloué le prix d’acquisition et commencé la consolidation.

La variation du taux d'imposition au quatrième trimestre 2016 est la conséquence de la réduction du taux d'imposition en France de la loi de finances 2017 votée le 30 décembre 2016, qui ramène le taux à 28,92% à partir de 2020.

Par conséquent, les reports d’impôts à long terme, essentiellement liés aux marques et aux droits au bail, ont été réévalués au taux applicable à partir de 2020.

Au cours du 4ème trimestre 2016, le Groupe a poursuivi sa stratégie de croissance, basée sur des leviers organiques (prêt-à-porter femme, accessoires, homme et e-commerce) ainsi que l’ouverture de nouveaux points de vente principalement à l’international (notamment en Asie et en Europe).

2.3. Déclaration de conformité et base de préparation

TopSoho S.A.S. a été créé le 19 avril 2016. Le premier exercice social de TopSoho S.A.S. avait une durée de quelques jours du 19 avril 2016 au 30 avril 2016. Les états financiers consolidés intermédiaires du Groupe au 31 décembre 2016 couvrent une période d'activité de 3 mois, du 10 octobre 2016 (date d'acquisition directe et indirecte des actions SMCP S.A.S. par SMCP Group S.A.S.) au 31 décembre 2016. Ainsi, la durée totale du deuxième exercice de la société couvre la période du 1er mai 2016 au 31 décembre 2017. L'exercice fiscal en cours comprend une durée de 20 mois et clôturera au 31 décembre 2017. Tous les montants sont exprimés en milliers d'euros, sauf indication contraire.

Les comptes consolidés du Groupe ont été établis conformément aux normes comptables internationales « International Financial Reporting Standards » (« IFRS », cf. note 3.1) telles qu'adoptées par l'Union européenne et d'application obligatoire au 31 décembre 2016, aucune norme ou interprétation n'a fait l'objet d'une application anticipée.

Ces normes et interprétations sont disponibles sur le site internet de l'Union européenne : http://ec.europa.eu/finance/company-reporting/index_fr.htm. (cf. note 2.4 pour le détail des nouveaux textes appliqués et des textes ultérieurement applicables).

Les comptes consolidés ont été établis selon le principe du coût historique, sauf pour les actifs et passifs financiers pour lesquels une évaluation à la juste valeur est requise par les IFRS.

Ces comptes consolidés ont été établis de manière volontaire dans le cadre de l'opération envisagée d'introduction en bourse.

3. RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES

3.1. Nouvelles normes ou interprétations

Les normes, amendements et interprétations dont l'application est obligatoire à partir du 1er janvier 2017 ou à une date ultérieure et qui n'ont pas été appliqués par anticipation par le Groupe, lorsque adoptées par l'Union Européenne, sont décrites ci-dessous :

Nouvelles normes ou interprétations	Date d'application
Amendements à IAS 7 – Initiatives concernant les informations à fournir	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2017
Amendements à IAS 12 – Comptabilisation d'actifs d'impôt différé au titre de pertes latentes	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2017
Amendements résultant de la procédure annuelle d'amélioration des normes IFRS (cycle 2014-2016)	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2017
IFRS 15 – Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec les clients	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018
IFRS 9 – Instruments financiers	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018
Amendements à IAS 40 – Immeuble de placement	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018
Interprétation IFRIC 22 – Opérations en devises et paiements d'avance	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018
IFRS 16 – Contrats de locations	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019

Sous réserve de leur adoption définitive par l'Union européenne, ces normes et amendements sont d'application obligatoire aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2017 ou à une date ultérieure. L'impact potentiel de la première application de ces textes est actuellement en cours d'étude par le Groupe.

3.2. Méthodes comptables

Dans chacune des notes annexes de ce document, les méthodes comptables appliquées par le Groupe sont présentées dans une zone de texte en surbrillance.

3.3. Jugements et estimations

La préparation des états financiers exige de la direction qu'elle pose des jugements, des estimations et des hypothèses qui ont une incidence sur les montants des actifs, passifs, produits et charges comptabilisés dans les états financiers.

Les principales estimations et hypothèses se rapportent à :

- L'évaluation des actifs incorporels et du goodwill (Note 6.3)
- L'évaluation des actifs d'impôts différés (Note 5.7.2)
- La détermination des provisions pour risques et charges (Note 6.12)

Un changement des circonstances sur lesquelles sont fondées ces estimations, l'obtention de nouvelles informations ou l'expérience acquise peuvent conduire la direction à réexaminer ces estimations. De fait, les estimations utilisées au 31 décembre 2016 pourraient subir des modifications significatives à l'avenir.

Ces hypothèses qui sous-tendent les principales estimations et les jugements sont décrites dans les notes annexes de ce rapport.

3.4. Principes de consolidation

Le Groupe applique les normes IFRS 10, « *États financiers consolidés* » et IFRS 12, « *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités* ».

La norme IFRS 10, qui traite de la comptabilisation des états financiers consolidés, présente un modèle unique de consolidation qui identifie le contrôle comme étant le critère à remplir pour consolider une entité. Un investisseur exerce le contrôle sur une entité détenue s'il est exposé aux rendements variables de l'entité, ou s'il a des droits sur ces rendements variables en raison de son implication dans cette entité, et s'il a la capacité d'utiliser son pouvoir sur l'entité pour influer sur le montant de ces rendements.

Les loyers différés ont été étalés sur la durée du bail, conformément à la norme IAS 17 « Contrats de location ».

Les filiales sont l'ensemble des entités sur lesquelles le Groupe exerce le contrôle.

Les filiales sont consolidées par intégration globale à compter de la date à laquelle le Groupe en obtient le contrôle, et sont déconsolidées à la date à laquelle elles cessent d'être contrôlées par le Groupe.

Les soldes et opérations intragroupe sont éliminés.

Les sociétés consolidées clôturent leurs comptes au 31 décembre de chaque année et appliquent les règles et méthodes comptables définies par le Groupe.

L’ensemble des filiales détenues par le Groupe sont comprises dans le périmètre de consolidation.

3.5. Conversion des états financiers en devises étrangères

3.5.1. Opérations et soldes

Les états financiers libellés en devises étrangères des entités consolidées par le Groupe sont convertis au taux de change en vigueur à la date de clôture. Le taux de change s'entend par rapport à l'euro, qui est la monnaie de présentation des états financiers du Groupe.

Les états financiers de ces entités qui ont été établis dans une devise fonctionnelle différente sont convertis en euros :

- aux taux de change en vigueur en fin de période pour les actifs et passifs ;
- au taux de change en vigueur à la date de l'opération pour les produits et charges, ou aux taux de change moyens durant la période si ce taux de change est proche des taux de change en vigueur à la date de l'opération.

Les écarts de conversion résultant de cette méthode sont ainsi attribuables à l'écart entre le taux de conversion utilisé à la fin de l'année précédente, ou pendant l'année en cours, et le taux utilisé à la fin de l'année suivante.

Les écarts de conversion sont comptabilisés dans les capitaux propres consolidés en « *Autres éléments du résultat global* ».

Les charges, les produits et les opérations de l’exercice de 3 mois clos au 31 décembre 2016 ont été convertis au taux moyen correspondant au nombre de mois d’activité, soit la moyenne d’octobre 2016 à décembre 2016.

3.5.2. Taux de change en vigueur au 31 décembre

Le tableau ci-après présente les taux de change appliqués aux opérations :

		31/12/2016	
		Clôture	**Moyenne**
			Oct.-Déc.
FRANC SUISSE	EUR/CHF	1,0739	1,0798
EURO	EUR/EUR	1,0000	1,0000
LIVRE STERLING	EUR/GBP	0,8562	0,8691
DOLLAR US	EUR/USD	1,0541	1,0789
DOLLAR CANADIEN	EUR/CAD	1,4190	1,4394
YUAN CHINOIS	EUR/CNY	7,3495	7,3803
DOLLAR DE HONG-KONG	EUR/HKD	8,1751	8,3698
DOLLAR DE SINGAPOUR	EUR/SGD	1,5230	1,5208
COURONNE DANOISE	EUR/DKK	7,4344	7,4390
COURONNE NORVÉGIENNE	EUR/NOK	9,0860	9,0356
COURONNE SUEDOISE	EUR/SEK	9,5530	9,7559
PATACA	EUR/MOP	8,3800	8,6234

4. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES

Les regroupements d'entreprises, lorsque le Groupe obtient le contrôle d'une ou plusieurs entreprises, sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition.

Les regroupements d'entreprises sont évalués et présentés selon la norme IFRS 3, « Regroupements d'entreprises ».

Un regroupement d'entreprises doit être finalisé dans un délai de 12 mois à compter de la date d'acquisition. Les coûts encourus au titre de l'acquisition sont passés en charges au cours de la période où ils sont engagés.

Les acquisitions et cessions de participations ne donnant pas le contrôle ou n'entraînant pas la perte du contrôle sont comptabilisées directement en capitaux propres.

Les principales hypothèses et estimations liées aux regroupements d'entreprises se fondent sur les éléments suivants :

- le choix des méthodes d'évaluation et des hypothèses retenues pour identifier et déterminer le montant des immobilisations incorporelles acquises à travers des regroupements d'entreprises ;
- l'allocation du goodwill aux unités génératrices de trésorerie (« *UGT* »).

4.1. Acquisitions de SMCP S.A.S.

Le 10 octobre 2016, TopSoho S.A.S. a racheté la totalité des actions de SMCP S.A.S. via sa filiale SMCP Group S.A.S.. Cette société était jusqu'alors détenue par ses fondateurs, ses dirigeants et le fonds KKR via Soho Holding France S.A.S., Soho Manco 1 S.A.S. et Soho Manco 2 S.A.S. La contrepartie versée en numéraire s'est élevée à 949 380k€.

Conformément à la norme IFRS 3, « Regroupements d'entreprises », les actifs acquis identifiables et les passifs assumés de SMCP S.A.S. ont été comptabilisés à la juste valeur à la date d'acquisition.

L'affectation du prix d'acquisition de la contrepartie transférée de SMCP S.A.S. (via Soho Holding France S.A.S., Soho Manco 1 S.A.S. et Manco 2 S.A.S.) se présente comme suit:

	10/10/2016
	en m€
Marques	600,0
Autres immobilisations incorporelles	112,6
Autres actifs non courants	77,5
Actif d'impôts différés	44,1
Stocks	146,3
Autres actifs courants	44,1
Trésorerie et équivalents de trésorerie	20
Emprunts obligataires	(302,9)
Passif d'impôts différés	(230)
Autres passifs non courants	(21,0)
Autres passifs	(160,9)
Concours bancaires	(10,6)
Total actifs net transférés au 10 octobre 2016 (b)	**319,3**
Contrepartie transférée (a)	**949,4**
Goodwill final TopSoho S.A.S. au 10 octobre 2016 = (a) - (b)	**630,1**

	31/12/2016 *en m€*
Contrepartie transférée	(949,4)
Trésorerie nette acquise	9,4
Acquisitions de filiales nettes de la trésorerie acquise	**(940,0)**

La juste valeur des actifs et des passifs a été déterminée de la manière suivante sur une base provisoire :

- L'estimation de la juste valeur des trois marques acquises (Sandro, Maje et Claudie Pierlot) a été déterminée à partir de la méthode des flux de redevances sur les ventes sur la base du plan d'affaires 2016-2020, avec un taux de redevance compris entre 4,5 % et 7,0 %. Le taux d'actualisation utilisé est de 11 %, en supposant un taux de croissance à long terme de 2 %. Compte tenu de la réputation déjà solide de ces marques et de la volonté du Groupe de les maintenir et de les développer à long terme, leur durée de vie a été considérée comme indéterminée au sens de la norme IAS 38, « Immobilisations incorporelles ». Le montant total de la juste valeur des trois marques est estimé à 600 millions d'euros.

- Les droits au bail ont été évalués par la méthode d'estimation directe, sur la base des paramètres suivants :

  - prix actuels du marché (valeur locative par m²) ;
  - valeur des transactions récentes ;
  - informations transmises par les courtiers ;
  - offres reçues.

  Le montant total de la juste valeur des droits au bail est estimé à 107,3 millions d'euros ;

- Les points de vente déficitaires en Amérique du Nord ont été provisionnés en tenant compte des loyers futurs sur lesquels le Groupe est engagé ainsi que des indemnités de sortie ;

- Des impôts différés ont été comptabilisés aux Etats-Unis au titre des différences temporaires entre les valeurs attribuées et les valeurs fiscales ;

- Un goodwill résiduel de 630 071k€ a été comptabilisé, représentant notamment la capacité des trois marques à une expansion rapide des activités à l'international ;

- Le montant du chiffre d'affaires, le chiffre d'affaires net de commissions et du résultat de la société acquise depuis la date d'acquisition inclus dans l'état du résultat global consolidé 2016 s'élève à :

  - Chiffre d'affaires : 224 119k€
  - Chiffre d'affaires net de commissions : 193 063k€
  - Résultat net : 29 547k€

En supposant que l'acquisition ait été réalisée au 1er mai 2016, le chiffre d'affaires et le chiffre d'affaires net de commissions consolidés du Groupe se seraient élevés respectivement à 543 819k€ et 471 163k€.

Les frais de transaction ont été comptabilisés pour 20 698k€ sur la période actuelle (cf. note 5.5 Autres produits et charges).

4.2. Information sectorielle

Selon la norme IFRS 8, « *Information sectorielle* », un secteur opérationnel est une composante d'une entité qui se livre à des activités à partir desquelles elle est susceptible d'acquérir du chiffre d'affaires et d'encourir des charges, y compris du chiffre d'affaires et des charges relatifs à des transactions avec d'autres composantes de la même entité, et :

- dont les résultats opérationnels sont régulièrement examinés par le principal décideur opérationnel de l'entité en vue de prendre des décisions en matière de ressources à affecter au secteur et d'évaluer sa performance ;
- pour laquelle des informations financières isolées sont disponibles.

4.2.1. Les secteurs opérationnels du Groupe

Les activités de SMCP sont gérées à travers trois secteurs opérationnels isolables au sens d'IFRS 8, correspondant aux trois grandes marques, chacune ayant sa clientèle propre :

- Sandro
- Maje
- Claudie Pierlot

Ces trois marques disposent chacune d'une identité propre avec des équipes de création dédiées et jouent un rôle primordial dans la stratégie du Groupe. Elles sont dirigées et gérées par des équipes dirigeantes distinctes qui disposent d'une information financière propre à chaque marque.

Le principal décideur opérationnel est le Directoire de TopSoho S.A.S. qui examine mensuellement les activités et la performance de chacune des trois marques.

4.2.2. Informations financières par secteur opérationnel

Les tableaux ci-après présentent les informations financières par secteur opérationnel au 31 décembre 2016 :

					période de 8 mois au
	Sandro	**Maje**	**Claudie Pierlot**	**Autres et Holdings**	**31/12/2016***
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires retail TTC	121 281	91 524	33 600		246 405
TVA sur le CA retail	(16 547)	(13 067)	(5 522)		35 136
Chiffre d'affaires**	112 227	82 348	29 544		224 119
Commissions	(14 784)	(11 280)	(4 992)		(31 056)
Chiffre d'affaires net de commissions	**97 443**	**71 068**	**24 552**		**193 063**
EBITDA	22 977	15 297	5 170	(389)	43 055
Résultat opérationnel courant	**18 946**	**12 613**	**4 263**	**(286)**	**35 536**
Goodwill***	336 038	237 327	56 706	-	630 071
Droit au bail	55 801	38 930	13 909	-	108 640
Immobilisations incorporelles	320 686	228 066	55 979	6 677	611 408
Immobilisations corporelles	27 010	22 258	7 657	8 127	65 051
Investissements****	7 837	6 475	2 949	4 156	21 417

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

*** Le chiffre d'affaires comprend le chiffre d'affaires Retail et le chiffre d'affaires avec les partenaires.*

**** L'hypothèse adoptée a consisté à allouer le goodwill suivant la même pondération que celle des marques (cf notes 6.1.2. Autres immobilisations incorporelles)*

***** au 31 décembre 2016, les investissements se décomposent comme suit : (cf. la note 1.4. Tableau des flux de trésorerie consolidés)*

Achats d'immobilisations corporelles: 10 321k€;

Achats d'actifs incorporels: 8 030k€;

Achats d'instruments financiers: 1 272k€;

Variation des dettes sur fournisseurs d'immobilisations: 1 794k€.

Les charges opérationnelles des holdings sont refacturées au prorata du chiffre d'affaires aux marques avec un mark-up.

4.2.3. Indicateurs clés de performance

Le Directoire de TopSoho S.A.S. évalue la performance des trois secteurs pour prendre ses décisions opérationnelles, notamment les indicateurs clés suivants : chiffre d'affaires retail TVA comprise, chiffre d'affaires net de commissions et EBITDA.

Le sous-total « *Chiffre d'affaires net de commissions* » est présenté dans le compte de résultat car il représente le montant de trésorerie nette (après commissions) qui est encaissé par le Groupe sur ses ventes. Son montant et sa variation constituent des indicateurs importants de la performance du Groupe.

L'EBITDA est un indicateur non défini par les normes IFRS et est défini par le Groupe comme étant le résultat opérationnel courant déduit des dotations aux amortissements et aux provisions.

	période de 8 mois au **31/12/2016***
	en k€
Résultat opérationnel courant	**35 536**
Dotations aux amortissements et aux provisions	7 519
EBITDA	**43 055**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

4.2.4. Informations financières par zones géographiques

La zone géographique EMEA, sur laquelle le Groupe opère ses activités, inclut les pays européens à l'exception de la France (principalement le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne, la Suisse et la Belgique) ainsi que le Moyen-Orient (Emirats Arabes Unis notamment).

La zone Amériques regroupe les USA et le Canada.

La zone géographique APAC regroupe les activités du Groupe en Asie-Pacifique (notamment Chine et Hong-Kong).

Le tableau ci-après présente le chiffre d'affaires net de commissions par région géographique de livraison :

	France	**EMEA**	**Amériques**	**APAC**	**31/12/2016***
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires	99 242	65 124	27 606	32 147	224 119
Commissions	(15 309)	(10 841)	(2 889)	(2 016)	(31 056)
Chiffre d'affaires net de commissions	**83 933**	**54 283**	**24 717**	**30 131**	**193 063**
Total actif (1)	**333 546**	**98 077**	**39 975**	**56 677**	**528 275**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

(1) Les actifs représentent l'ensemble des actifs à l'exception du goodwill et des marques, qui ne font pas l'objet d'une allocation par pays. Les droits au bail sont géographiquement alloués comme suit :

- France à hauteur de 100 068k€
- EMEA à hauteur de 8 559k€
- USA à hauteur de 766k€

Le chiffre d'affaires net de commissions lié à la vente en gros et à la vente en ligne est affecté en fonction du lieu de résidence du client.

4.2.5. Informations par client-clé

Aucun client n'a représenté à lui seul plus de 10 % des ventes du Groupe au cours de la période close le 31 décembre 2016.

5. INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT

5.1. Chiffre d'affaires net de commissions

Vente de marchandises

Le « chiffre d'affaires » représente le total des ventes (ventes au détail, ventes en grand magasin, ventes à des partenaires locaux,…) net des remises, ristournes, TVA et autres taxes sur les ventes, mais avant déduction des droits versés aux grands magasins et commissions versées aux affiliés.

Le chiffre d'affaires net de commissions correspond aux ventes de marchandises (produits finis) après déduction des droits versés aux grands magasins et commissions versées aux affiliés. Le chiffre d'affaires est comptabilisé au compte de résultat lorsque les risques et avantages significatifs inhérents aux marchandises vendues ont été transférés à l'acheteur.

Présentation des activités du Groupe

Le Groupe commercialise ses produits au travers de divers canaux de distribution :

- L'activité Retail - comprend le réseau de succursales, y compris les « *outlets* » pour la commercialisation de ses anciennes collections. La reconnaissance du chiffre d'affaires se fait pour le montant de la vente directe au client final. Il en est de même pour les concessions ou « *corners* » dans les grands magasins, exploités en propre par le Groupe, même lorsque les grands magasins agissent en tant qu'agent et encaissent le montant de la vente pour le compte du groupe, qu'ils reversent au Groupe après déduction d'une commission (enregistrée dans la ligne « Commissions » du compte de résultat) ;

- Le recours à des affiliés (en France et en Espagne) : La reconnaissance du chiffre d'affaires se fait également pour le montant de la vente au client final, et une commission est versée à l'affilié (enregistrée dans la ligne « Commissions » du compte de résultat) ;

- Le recours à des partenariats locaux, ou « wholesale/*partnered retail* » (dans les pays où le Groupe n'exploite pas directement ses points de vente), est utilisé dès que cela s'avère nécessaire pour une bonne implantation locale ou compte tenu de la réglementation applicable. La reconnaissance du chiffre d'affaires se fait lors de la livraison des produits finis aux partenaires locaux ;

- Les ventes en ligne comprennent les ventes réalisées par le Groupe sur ses propres sites internet, ainsi que via des plateformes tierces, notamment les sites Internet des grands magasins. Les commissions payées aux sites tiers sont enregistrées dans la ligne « Commissions » du compte de résultat.

	période de 8 mois au **31/12/2016***
	en k€
Ventes de marchandises	224 122
Revenus des prestations de services	(2)
Chiffre d'affaires	**224 119**
Commissions	**(31 056)**
Chiffre d'affaires net de commissions	**193 063**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

Au 31 décembre 2016, les ventes du Groupe par canal de distribution se présentent ainsi :

	période de 8 mois au **31/12/2016***
	en k€
Vente au détail ("Retail")	212 413
- Magasins détenus en propre	*79 363*
- Concessions ("Corner")	*86 210*
- Outlets	*18 414*
- Affiliés	*8 763*
- Internet	*19 663*
Partenariats locaux ("Partnered retail")	11 706
Chiffre d'affaires	**224 119**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

5.2. Coût des ventes

	période de 8 mois au **31/12/2016***
	en k€
Matières premières consommées	(10 745)
Produits finis consommés	(22 054)
Sous-traitance et frais accessoires	(13 691)
Coût des ventes	**(46 490)**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

5.3. Charges de personnel

	période de 8 mois au
	31/12/2016*
	en k€
Salaires et traitements	(33 664)
Charges sociales	(10 833)
Autres charges du personnel	924
Participation	(2 161)
Charges de personnel	**(45 734)**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

5.4. Autres produits et charges opérationnels

	période de 8 mois au
	31/12/2016*
	en k€
Autres produits opérationnels (1)	1 151
Gain/(perte) net de change (2)	(580)
Loyers	(23 633)
Autres charges externes (3)	(16 406)
Honoraires	(7 548)
Prestations de service	(4 434)
Achats non stockés de matériel et fournitures	(2 437)
Autres taxes	(3 898)
Autres produits et charges opérationnels	**(57 785)**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

(1) Les *Autres produits opérationnels* correspondent principalement aux gains générés par les procès en contrefaçon engagés par le Groupe.

(2) Les *Gains/(pertes) nets de change* sont relatifs à l'activité opérationnelle du Groupe sur les achats de matières et produits finis et les ventes de produits finis intragroupe.

(3) Les *Autres charges externes* correspondent au transport sur ventes et aux dépenses de marketing.

5.5. Autres produits et charges

Les autres produits et charges regroupent les éléments du compte de résultat qui, en raison de leur nature, de leur montant ou de leur fréquence, ne peuvent être considérés comme inhérents à l'activité récurrente du Groupe. Cette rubrique comprend notamment :

(i) les coûts encourus lors de l'acquisition de nouvelles entités ;

(ii) les provisions pour dépréciation des marques, des droits au bail et du goodwill et les éventuelles plus-values ou moins-values comptabilisées lors de la cession d'actifs immobilisés lorsqu'elles sont significatives ;

(iii) les coûts de restructuration, les dépenses engagées au titre de litiges, ou tout autre produit ou charge non récurrent ;

(iv) la charge liée aux actions gratuites ;

Le Groupe présente de manière distincte pour faciliter la compréhension de la performance opérationnelle courante et permettre au lecteur des comptes de disposer d'éléments utiles dans une approche prévisionnelle des résultats.

	période de 8 mois au **31/12/2016***
	en k€
Autres produits	4 487
Autres charges	(25 591)
Autres produits et charges	**(21 103)**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

Les autres produits et charges se composent des éléments suivants :

	période de 8 mois au **31/12/2016***
	en k€
Coûts de restructuration (1)	4 256
Coûts d'acquisition (2)	(20 698)
Dépréciation des actifs immobilisés	(161)
Actions gratuites (3)	(3 910)
Provision pour risques	(500)
Autres (3)	(91)
Autres produits et charges	**(21 103)**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

(1) Impact net du projet Soho II incluant notamment la refacturation des frais liés au projet d'introduction en bourse au cours du 4ème trimestre 2016 auprès d'une partie liée (KKR).

(2) Les coûts d'acquisition sont relatifs à la nouvelle structure du Groupe.

(3) Certains dirigeants du Groupe ont bénéficié de l'attribution d'actions gratuites de TopSoho S.A.S. (Actions de préférence ADP G). Un maximum de 15 000 000 ADP G sera émis. Leurs détenteurs ne bénéficient d'aucun droit financier tant qu'elles n'ont pas été converties en des actions ordinaires. Les bénéficiaires de ces actions sont employés de TopSoho S.A.S. ou de ses filiales. La période d'acquisition est de 12 mois démarrant le 10 octobre 2016 pour 84% et 10% supplémentaires le 14 décembre et les bénéficiaires doivent être encore salariés de ces entités à la fin de cette période d'acquisition.

La méthode de Monte Carlo a été utilisée afin de déterminer la charge du groupe, en intégrant un niveau de turnover de 3% (basé sur le turnover historique des managers du Groupe) et une décôte d'illiquidité (basée sur un indice de référence). Cette charge a été comptabilisée en compte de résultat en contrepartie des capitaux propres au cours de la période d'acquisition.

Au 31 décembre 2016, la charge comptabilisée s'élève à 3 910k€, charges sociales comprises.

5.6. Produits et charges financiers

Les produits et charges financiers regroupent les produits et charges d'intérêt courus sur les créances et les dettes, évalués sur la base du taux d'intérêt effectif (principalement pour les dettes financières à moyen et long terme ainsi que les concours bancaires courants). Ils regroupent également les gains et pertes de change, les gains et pertes sur instruments financiers dérivés et les dividendes perçus. Les produits et charges d'intérêts comprennent également les charges d'intérêts imputées aux avantages à long terme des salariés (IAS 19, « *Avantages du personnel* »), ainsi que l'actualisation des provisions non courantes (IAS 37, « *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels* »).

Le Groupe a comptabilisé des charges financières nettes qui s'élèvent à 25,61 millions d'euros au 31 décembre 2016. Elles se composent principalement des éléments suivants :

- les charges d'intérêt d'emprunts à hauteur de 25,6 millions d'euros :
    - Prêt d'actionnaire PIK : 5,447 millions d'euros ;
    - Obligations 2022 : 4,2 millions d'euros dont 2,8 millions d'euros payés et 0,4 million d'euros au titre de l'amortissement des frais d'émission, soit des intérêts courus non échus pour 1,1 million d'euros;
    - Obligations 2023 : 14,8 millions d'euros dont 9,8 millions d'euros payés et 1,3 million d'euros au titre de l'amortissement des frais d'émission, soit des intérêts courus non échus pour 3,9 millions d'euros ;
- un gain net de change de 712k€ en 2016 ;
- d'autres frais financiers à hauteur de 720k€.

5.7. Impôt sur le résultat

La charge d'impôt au titre de l'exercice comprend les impôts exigibles et les impôts différés. Elle est comptabilisée dans le compte de résultat, à l'exception de la part relative aux regroupements d'entreprises ou aux éléments comptabilisés directement en capitaux propres ou dans les autres éléments du résultat global.

Les impôts exigibles sur le résultat imposable de l'exercice représentent la charge fiscale déterminée sur la base des taux d'imposition adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, et l'ensemble des ajustements éventuels des dettes fiscales exigibles calculés pour les exercices antérieurs.

Imposition différée

Les actifs et passifs d'impôts différés ajustent la charge d'impôt exigible de l'impact des différences temporaires entre la valeur comptable des actifs et passifs des entités consolidées et leur valeur fiscale.

Toutefois, un actif/passif d'impôts différés n'est pas comptabilisé s'il découle de la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans une transaction qui, d'une part, n'est pas un regroupement d'entreprises, et d'autre part, n'affecte ni le résultat comptable, ni le résultat fiscal à la date de la transaction.

Les impôts différés sont calculés sur la base des taux d'imposition (et des régimes d'imposition) qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture et dont l'application est attendue lors de la réalisation de l'actif d'impôts différés ou du règlement du passif d'impôts différés.

Les actifs d'impôts différés sont comptabilisés lorsqu'il est probable qu'il existera un bénéfice imposable sur lequel pourront être imputées les différences temporaires et les pertes fiscales non utilisées. Pour les différences temporaires imposables au titre des participations dans les filiales, les impôts différés sont comptabilisés à moins que le Groupe ne soit en mesure de contrôler la date à laquelle la différence temporaire s'inversera et s'il est probable que la différence temporaire ne s'inversera pas dans un avenir prévisible.

L'impact des changements de taux d'imposition est comptabilisé dans le compte de résultat de l'exercice durant lequel ces changements interviennent.

5.7.1. Impôt sur les sociétés

L'impôt sur les sociétés comprend la charge d'impôts exigibles pour l'exercice et les impôts différés liés aux différences temporaires :

	période de 8 mois au **31/12/2016***
	en k€
Impôts différés	41 697
Impôts exigibles	95
Impôt sur le résultat	**41 792**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

5.7.2. Situation fiscale différée

Dans le cadre de l'acquisition de SMCP S.A.S., les marques et les droits au bail ont été réévalués et les impôts différés ont été calculés sur la base d'un taux d'imposition de 34,43 % applicable au 10 octobre 2016.

Suite à la loi de finances 2017 votée le 30 décembre 2016, le taux d'imposition a été réduit à 28,92 % dès 2020. Compte tenu de la très faible probabilité de vente de ces actifs à court terme, les impôts différés ont été mis à jour en décembre pour tenir compte du taux futur. Ceci conduit à un bénéfice de 35,7 millions d'euros enregistré dans le compte de résultat à fin décembre.

a) Impôts différés au 31 décembre 2016 :

en k€	01/05/2016	Variation de périmètre	Variation en compte de résultat	Variation des autres éléments du résultat	Ecart de conversion et autres variations	31/12/2016	Actif d'impôts différés	Passif d'impôts différés
Retraitement des engagements de retraite		784	41	(80)	-	738	738	-
Elimination des résultats internes (marges en stock)		10 066	1 173	-	(108)	11 131	11 131	-
Activation de reports déficitaires		7 903	1 732	-	915	10 550	10 550	-
Affectation du goodwill aux marques et droits au bail		(225 698)	35 700	-	-	(189 998)	-	(189 998)
Annulation des frais d'établissement et frais d'acquisition		2 387	6 672	-	(12)	9 047	9 193	(146)
Autres retraitements*		18 046	(3 621)	329	1 587	16 349	23 146	(6 797)
Impôts différés nets Actif/(Passif)		**(186 513)**	**41 697**	**249**	**2 383**	**(142 183)**	**54 758**	**(196 941)**

**Concerne principalement les différences temporaires.*

b) Analyse de la charge d'impôt :

		période de 8 mois au **31/12/2016** *en k€*
Résultat avant impôts		**(11 177)**
Taux d'impôt standard en France	(1)	***34,43 %***
Charge d'impôt théorique		**3 848**
Changement de taux d'impôt	(2)	35 700
Différence de taux d'impôt pour les résultats obtenus par l'activité exercée dans d'autres pays que celui de l'entreprise consolidante		79
Charges ou produits définitivement non déductibles ou non imposables	(3)	(1 016)
Résultat et reports déficitaires et autres variations d'impôts différés	(4)	3 523
Charge d'impôts avant CVAE		**42 134**
CVAE	(5)	(342)
Impôt sur le résultat		**41 792**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

(1) Au 31 décembre 2016, le taux d'impôt standard en France tient compte de la contribution de solidarité (3,3 %).

(2) En 2016, l'impact des variations des taux d'imposition sur les impôts différés résulte de la réduction du taux d'imposition en France adoptée dans la loi de finance 2017, ce qui porte le taux d'imposition à 28,92% à partir de 2020.

En conséquence, les impôts différés long terme relatifs aux marques et droits au bail, ont été réévalués en fonction du taux applicable à partir de 2020.

(3) Dont 3,0 millions d'euros au titre de la non déductibilité des charges financières au titre du mécanisme dit du « rabot fiscal ».

(4) Au 31 décembre 2016, l'utilisation d'impôts différés actifs non reconnus sur l'exercice est relative à SMCP USA. Sur le dernier trimestre 2016, compte tenu des perspectives de résultat de la filiale américaine, la société a décidé d'activer l'intégralité des déficits reportables.

(5) La Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprise relative aux sociétés françaises est traitée en "Impôts sur le résultat" conformément à IAS 12.

c) Activation des reports fiscaux déficitaires

Le Groupe active les pertes fiscales de ses filiales lorsque les conditions requises par IAS 12 « *Impôt sur le résultat* » sont remplies. Le taux d'imposition appliqué est le taux d'imposition en vigueur à la date de clôture. Les actifs d'impôts différés sont comptabilisés au bilan sur la base des perspectives et des plans d'activité élaborés pour chaque filiale.

Au 31 décembre 2016, les reports déficitaires cumulés du Groupe représentent un actif d'impôts différés s'élevant à 10 550k€ et comprenant principalement les éléments suivants :

- les pertes activées de SMCP USA, pour un montant en base de 8 060k€, soit un actif d'impôts différés de 3 224k€.
- les pertes activées de SMCP Group S.A.S. pour un montant en base de 20 450k€, soit un actif d'impôts différés de 7 041k€. En France, un nouveau groupe d'intégration fiscale a été mis en place au 1er mai 2016 comprenant les sociétés TopSoho S.A.S., MidSoho S.A.S. et SMCP Group S.A.S., auquel le groupe d'intégration fiscal actuel ayant à la tête SMCP S.A.S. sera rattaché au 1er janvier 2017.

Les déficits reportables devraient pouvoir être utilisés sur un horizon inférieur à trois ans pour les USA et la France.

d) Suivi des actifs d'impôts différés non reconnus

Néant

5.8. Résultat par action

Le Groupe présente un résultat par action de base et un résultat par action dilué pour ses actions ordinaires.

Le **résultat par action** est calculé en divisant le résultat net attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires existantes durant la période. Le **résultat par action dilué** est calculé en ajustant le résultat attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires et le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires existantes des effets dilutifs de l'ensemble des actions ordinaires potentielles, une donnée qui intègre les options de souscription d'actions et les actions gratuites attribuées aux salariés.

Le tableau ci-après présente le calcul du résultat par action :

	période de 8 mois au **31/12/2016***
	en k€
Résultat net - part du Groupe	**30 613**
Retraitement du dividende précipitaire cumulatif (net d'impôt)**	(104)
Résultat net - part du Groupe retraité	**30 508**
Nombre pondéré d'actions de base	193 463 540
Effet dilutif lié aux ADP 1**	2 020 830
Nombre pondéré d'actions dilué	**195 484 370**
Résultat de base par action (en euros)	**0,158**
Résultat par action dilué (en euros)	**0,156**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

*** Les ADP 1 sont valorisées à 1€ (soit 1 action de préférence pour 1 action ordinaire) et donnent droit à un dividende de 7,875% (pour détails sur les ADP, cf. Note 6.9.1 - Capital Social).*

6. DÉTAIL DE L'ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE

6.1. Goodwill et immobilisations incorporelles

6.1.1. Goodwill

Lors de la comptabilisation initiale d'une société acquise, le goodwill représente l'écart entre (i) la somme de la contrepartie transférée, évaluée à la juste valeur, et le montant comptabilisé pour toutes la participation ne donnant pas le contrôle dans la société acquise et (ii) les actifs identifiables et les passifs assumés de l'entité acquise à la date d'acquisition. Si cet écart est négatif, il est comptabilisé immédiatement au compte de résultat.

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours de la période :

en k€	01/05/2016	Variation de périmètre	Dépréciations / Reprises	Ecarts de conversion	31/12/2016
Goodwill - valeur brute	-	630 071	-	-	630 071
Dépréciations	-	-	-	-	-
Valeur nette du goodwill	**-**	**630 071**	**-**	**-**	**630 071**

Au 31 décembre 2016, la variation du goodwill du Groupe correspond à l'affectation du prix d'acquisition par SMCP Group S.A.S. (ex Bisoho S.A.S.) des sociétés SMCP S.A.S., Soho Holding France S.A.S., Soho Manco 1 S.A.S. et Manco 2 S.A.S. pour 630 071k€ (cf. Note 4.1).

L'allocation du goodwill par unité génératrice de trésorerie se trouve dans la note 4.2.2..

6.1.2. Autres immobilisations incorporelles

Marques

Les marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot sont classées en immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée, et par conséquent ne sont pas amorties, dans la mesure où :

- les marques sont des marques déposées par leurs propriétaires respectifs et sont protégées par la loi en vigueur, elles sont assorties, au terme de la période d'enregistrement, d'options de renouvellement de la protection juridique d'un coût raisonnable, facilement applicables et ne comportant pas d'obstacles externes ;

- les produits de ces marques commercialisés par le Groupe ne sont pas exposés au risque d'obsolescence technologique, ce qui caractérise le marché du luxe accessible sur lequel le Groupe est positionné ; au contraire, elles sont constamment perçues par le marché comme des marques innovantes dans le contexte national et/ou international dans lequel évolue chacune d'entre elles, elles se distinguent par leur positionnement commercial et par leur notoriété, ce qui leur assure la domination de leurs marchés respectifs, du fait qu'elles sont constamment associées et comparées aux grandes marques de référence ;

- dans le contexte concurrentiel relatif, il est possible d'affirmer que les investissements dédiés à l'entretien de ces marques sont proportionnellement modestes en comparaison de l'importance des flux de trésorerie anticipés.

Pour les besoins de l'allocation du prix d'acquisition du Groupe SMCP, la juste valeur des marques a été déterminée à partir de la méthode des flux de redevances sur les ventes sur la base du plan d'affaires 2017-2020. Les marques sont ensuite comptabilisées au coût d'acquisition diminué des dépréciations conformément à la norme IAS 38, « *Immobilisations incorporelles* ».

Droits au bail

En France, le droit au bail représente le montant que le nouveau locataire verse au locataire précédent en contrepartie du droit de louer le bien et des garanties juridiques correspondantes. D'un point de vue juridique, le droit au bail comprend le droit d'être locataire du bien et le droit de céder le droit au bail.

La durée d'utilité du droit au bail est donc jugée non déterminable et le droit au bail n'est donc pas amorti.

En France, le décret de septembre 1953 sur les baux commerciaux vise à protéger la valeur du fonds de commerce. Le droit au bail du locataire est protégé par le décret qui stipule :

- une durée minimale du bail de 9 ans ;
- une non-reconduction du bail oblige le bailleur à verser une indemnité d'éviction ;
- l'augmentation du loyer est plafonnée lors du renouvellement du bail ou lors de la révision du loyer pendant la durée du bail ;
- le locataire a le droit de changer d'activité.

Pour l'allocation du prix d'acquisition de SMCP, la valeur de marché du droit au bail a été déterminée par la direction du développement du Groupe à partir de la valeur locative au m² pondéré (publiée régulièrement par des services spécialisés), méthode couramment utilisée par la profession. Le droit au bail est ensuite comptabilisé au coût d'acquisition diminué des dépréciations conformément à la norme IAS 38, « *Immobilisations incorporelles* ».

Les pertes de valeur sont comptabilisées en résultat dans la rubrique « *Autres produits et charges* ».

A l'étranger, le droit au bail n'est généralement pas cessible et est donc amorti sur la durée du bail.

Logiciels

Le coût d'acquisition des licences logicielles est capitalisé sur la base du coût d'acquisition et du coût d'installation. Ces coûts sont amortis sur la durée d'utilité estimée des logiciels, qui est comprise entre trois et sept ans.

Les coûts associés à l'entretien des logiciels informatiques en conditions opérationnelles sont comptabilisés en charges dès l'exercice où ils sont encourus. Les coûts directement liés au développement de logiciels et qui respectent l'ensemble des critères définis dans la norme IAS 38, sont comptabilisés en immobilisations incorporelles.

Les frais de développement des logiciels comptabilisés à l'actif sont amortis sur leur durée de vie utile estimée, qui est d'un an.

Les immobilisations incorporelles sont amorties selon la méthode linéaire sur leur durée de vie utile estimée.

Les durées d'amortissement sont présentées dans le tableau ci-après :

Type d'immobilisation	**Période *(en années)***
Marques	Indéterminée
Droits au bail France	Indéterminée
Droits au bail sauf France	Durée du bail
Licences, logiciels	3-7
Frais de développement informatiques	1

Jugements et estimations

Les principales hypothèses retenues par le Groupe pour fonder son modèle d'évaluation sont (i) la croissance du chiffre d'affaires, (ii) les taux de redevances, (iii) le taux de croissance à long terme utilisé afin de calculer la valeur terminale et (iv) le taux d'actualisation.

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours de la première période présentée :

en k€	01/05/2016	Variation de périmètre	Acquisitions	Cessions	Amortissements	Dépréciations	Différences de change	Autres	31/12/2016
Marques	-	600 000	-	-	-	-	-	-	600 000
Droits au bail	-	107 280	2 066	(48)	-	-	113	271	109 682
Autres immobilisations incorporelles	-	5 316	5 964	45	-	-	51	42	11 418
Immobilisations incorporelles	**-**	**712 595**	**8 030**	**(3)**	**-**	**-**	**164**	**314**	**721 100**
Dépréciation des marques	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dépréciation des droits au bail	-	-	-	12	(745)	-	(67)	511	(289)
Amort. / dépr. des autres immobilisations incorporelles	-	-	-	0	(719)	-	(44)	(1)	(763)
Amort. / dépr. des immobilisations incorporelles	**-**	**-**	**-**	**12**	**(1 464)**	**-**	**(111)**	**510**	**(1 052)**
Valeur nette des immobilisations incorporelles	**-**	**712 595**	**8 030**	**10**	**(1 464)**	**-**	**52**	**824**	**720 048**

Les marques du Groupe sont constituées des trois marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot et s'élèvent à un total de 600 millions d'euros, avec respectivement 320 millions d'euros pour la marque Sandro, 226 millions d'euros pour la marque Maje, et 54 millions d'euros pour la marque Claudie Pierlot, au 31 décembre 2016.

6.2. Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont initialement comptabilisées à leur coût d'acquisition, diminuées des amortissements et des dépréciations cumulés. Le montant amortissable des immobilisations corporelles comprend le coût d'acquisition de leurs composants diminué de leur valeur résiduelle, qui correspond au prix de cession estimé des actifs au terme de leur durée d'utilité.

Les immobilisations corporelles sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée d'utilité estimée. Le Groupe a estimé cette durée d'utilité de, soit 4 à 5 ans, soit la durée du bail selon le type d'immobilisation. Les frais d'entretien et de réparation sont comptabilisés en résultat à mesure qu'ils sont engagés.

Les principaux taux d'amortissement utilisés sont les suivants :

Type d'immobilisation	**Période** *(en années)*
Installations, matériel et outillage	2 - 5
Agencements et aménagements divers	2 - 5
Matériel de bureau, mobilier	2 - 5

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours de la première période présentée :

en k€	01/05/2016	Variations de périmètre	Acquisitions	Cessions	Amortissements	Dépréciations	Différences de change	Autres		31/12/2016
Installations techniques, matériel, outillage	-	1 375	37	(318)	-	-	-	344		1 438
Immobilisations corporelles en cours	-	6 405	5 870	(7)	-	-	5	(4 887)	(1)	7 385
Avances et acomptes sur immo. corp.	-	239	544		-	-	(6)	15		793
Autres immobilisations corporelles	-	52 782	5 664	(0)	-	-	2 417	2 484	(1)	63 348
Immobilisations corporelles	**-**	**60 802**	**12 115**	**(325)**	**-**	**-**	**2 416**	**(2 044)**		**72 964**
Amort. / dépr. des constructions	-	-	-	-	-	-	-	-		-
Amort. / dépr. des installations techniques, matériel, outillage	-	-	-	318	(148)	-	-	(323)		(153)
Amort. / dépr. des autres immobilisations corporelles	-	-	-		(6 894)	-	(1 695)	828		(7 760)
Dépréciation des avances et acomptes sur immo. corp.	-	-	-	-	-	-	-	-		-
Amort. / dépr. des immobilisations corporelles	**-**		**-**	**318**	**(7 042)**	-	**(1 695)**	**505**		**(7 913)**
Valeur nette des immobilisations corporelles	**-**	**60 802**	**12 115**	**(7)**	**(7 042)**	-	**721**	**(1 539)**		**65 051**

(1) L'essentiel des acquisitions effectuées au titre de la période présentée correspondent à des investissements dans les réseaux de distribution (agencements).

6.3. Tests de dépréciation immobilisations corporelles, incorporelles et goodwill

Principes généraux

Si des indices de diminution de valeur sont identifiés, à savoir des événements ou un changement de circonstances susceptibles d'avoir une incidence sur la valeur recouvrable des actifs, la norme IAS 36, « *Dépréciation d'actifs* » impose la mise en œuvre d'un test de perte de valeur pour s'assurer que la valeur nette comptable des immobilisations corporelles et incorporelles amortissables ne dépasse pas leur valeur recouvrable.

Pour le goodwill et les actifs non courants ayant une durée de vie indéterminée et les actifs non courants qui n'ont pas encore été mis en service, le test de perte de valeur doit être effectué une fois par an, ou plus fréquemment si des indices de diminution de valeur sont identifiés.

La valeur recouvrable des actifs est testée en comparant leur valeur nette comptable et leur juste valeur diminuée des frais de cession ou, si celle-ci est plus élevée, leur valeur d'utilité.

La valeur d'utilité d'une immobilisation corporelle ou incorporelle (sauf pour les droits au bail) s'appuie sur la valeur des flux de trésorerie futurs estimés résultant de l'utilisation de l'immobilisation, qui sont déterminés sur la base d'un taux d'actualisation net d'impôt et en intégrant les risques liés à la performance de l'actif testé.

La valeur recouvrable des droits au bail a été déterminée par la direction du développement du Groupe à partir de méthodes couramment utilisées par la profession, liées à la valeur locative au m² pondéré (publiée régulièrement par des services spécialisés). Compte tenu des fluctuations potentielles des marchés, la valeur de marché des droits au bail est testée à chaque fois qu'il existe un indice de perte de valeur.

S'il est impossible d'estimer les flux de trésorerie de manière indépendante pour un actif particulier, il convient d'identifier l'unité génératrice de trésorerie à laquelle appartient cet actif et à laquelle il est possible d'associer des flux de trésorerie futurs qui peuvent être déterminés de manière objective et indépendamment de ceux générés par d'autres unités opérationnelles. L'identification des unités génératrices de trésorerie a été effectuée en fonction de l'architecture organisationnelle et opérationnelle du Groupe.

Dans le cas où le test de perte de valeur révèle une perte de valeur pour un actif, sa valeur comptable est ramenée à sa valeur recouvrable par la comptabilisation d'une dépréciation au compte de résultat.

Si les facteurs ayant motivé une dépréciation cessent d'exister, la valeur comptable de l'actif (ou l'unité génératrice de trésorerie), exception faite du goodwill, est portée au niveau qui résulte de l'estimation de sa valeur recouvrable, mais sans dépasser la valeur nette comptable qu'aurait eu l'actif si la dépréciation n'avait pas été comptabilisée. La reprise d'une perte de valeur est comptabilisée en résultat.

Affectation des actifs/passifs aux unités génératrices de trésorerie (« UGT ») et estimation de leur valeur

Le Groupe a défini différents types d'UGT aux fins de tests de dépréciation de ses immobilisations corporelles et incorporelles et du goodwill.

Chaque boutique est rattachée à une UGT, sur la base de sa clientèle géographique particulière, des immobilisations corporelles et incorporelles propres à la boutique, et les tests de dépréciation sont réalisés à ce niveau dans une première étape.

Les immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée telles que les marques et certains droits au bail font l'objet de tests séparés.

Le goodwill est soumis à un test de perte de valeur dans une seconde étape, dans les trois regroupements d'UGT associées au goodwill qui, pour chaque marque, regroupent les boutiques liées à l'UGT, l'organisation de support direct de chaque marque, ainsi qu'une affectation des frais de siège.

Le goodwill est affecté aux trois regroupements d'unités génératrices de trésorerie qui correspondent aux trois marques : Sandro, Maje et Claudie Pierlot.

Le goodwill n'est pas amorti, mais il fait l'objet d'un test de perte de valeur dès lors qu'un indice de perte de valeur est identifié, et au moins une fois par an. Les indices de diminution de valeur sur un goodwill comprennent notamment les évolutions défavorables significatives de nature durable affectant la conjoncture économique ou les hypothèses et les objectifs formulés à la date de l'acquisition.

Une perte de valeur est comptabilisée sur le goodwill lorsque la valeur nette comptable de l'unité génératrice de trésorerie est supérieure à sa valeur recouvrable. Les pertes de valeurs sont comptabilisées en résultat (sous la rubrique « *Autres charges* »).

Les pertes de valeurs liées au goodwill ne peuvent pas être reprises.

Jugements et estimations

Les principaux jugements et les principales estimations concernant les tests de dépréciation se fondent sur les hypothèses suivantes :

- Détermination du niveau approprié de l'UGT,
- Évaluation des évolutions économiques et commerciales et de l'environnement concurrentiel pour déterminer le taux d'actualisation et le taux de croissance à l'infini,
- Projection de cash-flows.

Au 31 décembre 2016, en tenant compte de la proximité de l'acquisition de SMCP S.A.S., le Groupe a estimé que la juste valeur payée dans le cadre de l'opération décrite à la note 4 était suffisante pour valider la juste valeur de tous les actifs immobilisés acquis au cours de cette transaction. Aucun test de dépréciation de la marque, du bail et du goodwill n'a été effectué.

6.4. Actifs financiers

Les actifs financiers s'élèvent à 15 105k€ au 31 décembre 2016 et correspondent principalement à des prêts et cautionnements et des SICAV nanties.

6.5. Stocks

Les matières premières et autres approvisionnements sont comptabilisés au plus bas de leur prix d'acquisition et de leur valeur nette de réalisation estimée.

Le coût des marchandises et des produits finis (hors défectueux) est fondé sur le prix d'acquisition ou le coût de production. Le coût de production est déterminé par l'intégration de l'ensemble des coûts directement affectables aux produits.

Les règles de dépréciation sur les collections des anciennes saisons sont les suivantes :

- Une nouvelle collection est lancée tous les six mois (automne-hiver et printemps-été).
- La collection actuelle (N) et les deux dernières saisons (N-1 et N-2) ne sont pas dépréciées.
- Les produits finis et les stocks de matières premières liés à N-3 sont dépréciés à 50 %.
- Les produits finis et les stocks de matières premières liés à N-4 sont dépréciés à 75 %.
- Les produits finis et les stocks de matières premières des collections plus anciennes sont dépréciés à 95 %.

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours de la première période présentée :

			31/12/2016 *en k€*
	Valeur brute	**Dépréciations**	**Valeur nette**
Stocks de matières premières et autres approv.	21 649	-	21 649
Produits finis	125 837	(434)	125 403
Total des stocks	**147 486**	**(434)**	**147 052**

La provision pour dépréciation des stocks reflète l'obsolescence technique et stylistique des stocks du Groupe au 31 décembre 2016.

	31/12/2016 *en k€*
Dépréciations cumulées à l'ouverture	**-**
Dépréciations	(397)
Reprises	-
Différences de change	(37)
Dépréciations cumulées à la clôture	**(434)**

6.6. Créances clients et comptes rattachés

Les créances clients et comptes rattachés sont initialement comptabilisés à la juste valeur. Les évaluations ultérieures tiennent compte de la probabilité de recouvrement des créances à travers la comptabilisation d'une perte de valeur spécifique sur créances douteuses déterminée de la manière suivante :

- les créances en contentieux sont dépréciées lorsque des éléments probants certains et précis démontrent l'impossibilité du recouvrement ;
- pour les autres créances douteuses, des pertes de valeur sont comptabilisées pour ajuster les montants recouvrables estimés sur la base des informations disponibles lors de la préparation des états financiers.

La valeur nette comptable des actifs est diminuée *via* l'utilisation d'un compte de provisions pour dépréciation et la perte est comptabilisée en résultat sous la rubrique « *Autres produits et charges opérationnels* ». Les créances irrécouvrables sont constatées en résultat, et les provisions existantes sont reprises.

L'exposition du Groupe est limitée à ses activités de wholesale / partenered retail, affiliés et de vente en grands magasins.

Jugements et estimations

Les provisions pour créances douteuses représentent une estimation raisonnable de la perte due au risque spécifique et générique de n'être pas en mesure de collecter les créances clients comptabilisées dans les états financiers.

en k€	01/05/2016	Variations de périmètre	Variations de la valeur brute	Dépréciations	Reprises	Écarts de conversion	Autres variations	31/12/2016
Créances clients et comptes rattachés	-	25 261	15 389	-	-	88	-	40 738
Provisions pour dépréciation	-	-	-	-	-	-	-	-
Créances clients nettes	**-**	**25 261**	**15 389**	**-**	**-**	**88**	**-**	**40 738**

Les créances sur les grands magasins sont payées à 10 jours. Les créances sur les partenaires locaux sont payées entre 30 et 45 jours. Une garantie bancaire est mise en place le cas échéant.

6.7. Autres créances

Les autres créances, d'un montant total de 26 901k€ au 31 décembre 2016, comprennent principalement des créances fiscales pour 8 176k€, notamment la taxe sur la valeur ajoutée récupérable par le Groupe auprès des administrations fiscales des pays où il opère, ainsi que 5 469k€ de créances d'impôt sur les sociétés en France.

6.8. Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie se composent d'actifs liquides immédiatement disponibles et d'investissements financiers assortis d'une échéance inférieure ou égale à trois mois à partir de la date d'acquisition. Ces actifs sont très liquides, facilement convertibles en espèces, et soumis à un risque négligeable de changement de valeur.

Les investissements financiers déposés en garantie sont comptabilisés en actifs financiers non courants.

Au 31 décembre 2016, la trésorerie nette des concours bancaires courants du Groupe s'élève à 56 102k€ :

	31/12/2016
	en k€
Trésorerie et équivalents de trésorerie	57 326
Concours bancaires courants	(1 224)
Trésorerie nette des concours bancaires courants	**56 102**

6.9. Capitaux propres

6.9.1. Capital social

La valeur totale des actions émises par la société mère est entièrement comptabilisée dans les capitaux propres dans la mesure où ils sont constitutifs de son capital social.

Au 31 décembre 2016, le capital social de la Société, entièrement souscrit et libéré, s'est élevé à 58 168 480 euros, soit 581 684 802 actions d'une valeur nominale de 0,10 euro chacune. Ces actions sont de nature différentes, 575 671 600 actions ordinaires et 6 013 202 actions de préférence (ADP 1). Il a été décidé, le 10 octobre 2016, la création d'une catégorie de titres, ADP G, non encore émises à ce jour.

			31/12/2016		
Actionnaires	**Actions ordinaires**	**Actions de préférence (ADP 1)**	**Nombre total d'actions**	**Composition du capital social (€)**	**% du capital**
European MidSoho S.à.r.l.	565 021 490	352 656	565 374 146	56 537 415	*97,20%*
Dirigeants	10 650 110	5 660 546	16 310 656	1 631 066	*2,80%*
Total capital social	575 671 600	6 013 202	**581 684 802**	**58 168 480**	**100%**

Au 31 décembre 2016, la société Ruyi International Fashion (China) Limited détient indirectement 81,46 % du capital social de TopSoho S.A.S., par le biais de ses filiales European MidSoho S.à.r.l et European TopSoho S.à.r.l.

6.9.2. Droits attachés aux actions

- *Droit de vote attaché aux actions ordinaires (AO) et aux actions de préférence (ADP 1)*

Chaque Action dispose, à compter de son émission, d'un droit de vote, proportionnel à la quotité de capital qu'elles représentent.

- *Droit particulier attaché aux actions de préférence (ADP 1)*

Chaque action donne droit au titre de chaque exercice clos à un dividende préciputaire et cumulatif égal à 7,875% de son prix de souscription lequel sera capitalisé et versé en cas de distribution de dividendes.

6.10. Emprunt souscrit auprès de l'actionnaire : Prêt d'actionnaire PIK (« Payment In Kind »)

Le 10 octobre 2016, TopSoho S.A.S. a émis un emprunt obligataire d'un montant global de 300 millions d'euros souscrit par European MidSoho S.à.r.l. (société mère de TopSoho S.A.S. à hauteur de 97,20%). Cet accord intervient aux fins de l'acquisition, du refinancement de l'endettement de la Société, et du financement des frais de gestion dans le cadre de l'acquisition.

La maturité de l'emprunt est fixée au 9 octobre 2025 et le taux d'intérêt est de 7,875% par an. Les intérêts sont capitalisés et le remboursement s'effectuera in fine.

Au 31 décembre 2016, les intérêts courus capitalisés sur cet emprunt obligataire s'élèvent à 5 447 milliers d'euros.

6.11. Obligations Senior (Obligations 2022 et 2023)

SMCP Group S.A.S., filiale de TopSoho S.A.S., a émis le 18 mai 2016 deux obligations pour des montants respectifs de 100 millions d'euros à échéance 2022 (« the Floating Rate Notes ») et de 371 millions d'euros à échéance 2023 (« the Fixed Rate Notes »), respectivement remboursables à échéance in fine du 1er novembre 2022 et du 1er mai 2023.

Les obligations de 2022 ont été émises par SMCP Group S.A.S. aux conditions suivantes :

Principal : 100 millions d'euros

Intérêts et maturités : remboursable à taux variable à échéance 1er novembre 2022. Cet emprunt obligataire est rémunéré au taux d'intérêt variable annuel EURIBOR 3 mois + 6,00% par an, dont les intérêts sont payés tous les trimestres.

Les modalités de remboursement anticipé offertes à SMCP Group S.A.S. sont les suivantes :

- Après le 1er mai 2017, l'émetteur peut racheter tout ou partie des coupons à taux variable à un prix de rachat égal à 101% du capital, plus les intérêts courus et impayés à la date de rachat.
- Après le 1er mai 2018, l'émetteur peut échanger tout ou partie des obligations à taux variable à un prix de rachat égal à 100% de la participation principale, plus les intérêts courus et impayés à la date de rachat.

Au 31 décembre 2016, le montant total des intérêts de ces émissions obligataires s'élève à 4 181 milliers d'euros et le total des intérêts courus s'élève à 1 116 milliers d'euros.

Les obligations de 2023 ont été émises par SMCP Group S.A.S. aux conditions suivantes :

Principal : 371 millions d'euros

Intérêts et maturités : remboursable à taux variable à échéance 1er mai 2023. Cet emprunt obligataire est rémunéré au taux d'intérêt fixe annuel de 5,875% payé tous les six mois.

Les modalités de remboursement anticipé offertes à SMCP Group S.A.S. sont les suivantes :

- Avant le 1er mai 2019, l'émetteur peut également rembourser au cours de chaque période de douze mois à compter de la date d'émission (18 mai 2016) jusqu'à 10% du montant global des obligations à taux fixe (y compris les obligations complémentaires, le cas échéant), à un prix de rachat égal à 103% du principal des obligations à taux fixe rachetées, plus les intérêts courus et impayés et les montants supplémentaires, le cas échéant, à la date de remboursement.
- Après le 1er mai 2019, l'émetteur peut racheter la totalité ou une partie des coupons à taux fixe à un prix de rachat égal au pourcentage du montant indiqué ci-dessous, majoré des intérêts courus et impayés à la date de rachat.

Au 31 décembre 2016, le montant total des intérêts des deux émissions obligataires s'élève à 14 773 milliers d'euros et le total des intérêts courus s'élève à 3 955 milliers d'euros.

Période de 12 mois débutant le 1er mai de l'année :	**Ratio**
2019	102,93750%
2020	101,46875%
2021 et années suivantes	100,00000%

Les obligations 2022 et 2023 sont admises aux négociations sur le marché Euro MTF de la Bourse de Luxembourg, numéro (code ISIN) XS1405782316 (Regulation S) et XS1405781938 (Rule 144A).

Le Groupe calcule chaque trimestre l'endettement financier net consolidé (hors l'emprunt obligataire « PIK » souscrit auprès des actionnaires) qui est un élément important de suivi de la performance financière du Groupe et s'établit de la manière suivante :

	31/12/2016
	en k€
Trésorerie et équivalents de trésorerie	57 326
Concours bancaires courants	(1 224)
Trésorerie nette des concours bancaires courants	**56 102**
Dettes financières à court terme	-
Emprunts auprès des établissements de crédit	-
Autres emprunts et dettes financières	(90)
Intérêts courus sur emprunts obligataires	(5 071)
Endettement financier net lié aux opérations	**50 941**
Emprunts obligataires - part fixe (2023)	(353 398)
Emprunts obligataires - part variable (2022)	(94 672)
Endettement financier net consolidé	**(397 129)**

6.12. Provisions courantes et non courantes

Principes généraux

Une provision est comptabilisée lorsque le Groupe a une obligation actuelle résultant d'un évènement passé vis-à-vis d'un tiers dont il probable qu'il résultera pour le Groupe un décaissement dont le montant peut être évalué de façon fiable. Lorsqu'il est prévu que la date d'exécution de cette obligation soit supérieure à un an, la provision est comptabilisée en « *Passifs non courants* » et son montant fait l'objet d'une actualisation, dont les effets sont comptabilisés en résultat financier selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Jugements et estimations

Les estimations et jugements principaux concernant les provisions pour passifs se fondent sur les hypothèses suivantes :

- coûts de restructuration : le nombre de salariés, les coûts probables par salarié
- litiges et contentieux (ex. : sanctions contractuelles, risques fiscaux) : les hypothèses retenues pour évaluer la situation juridique et les risques sur la base de la probabilité de survenance.

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours de la première période présentée :

en k€	01/05/2016	Variations de périmètre	Dotations	Reprises (utilisation)	Reprises (sans objet)	Différences de change	Autres éléments du résultat global	Autres	31/12/2016
Provision pour litiges	-	20	64	-	-	-	-	(84)	**-**
Provision pour risques	-	323	-	(592)	-	14	-	463	**208**
Autres provisions pour risques et charges	-	74	159	(74)	-	8	-	-	**167**
Provisions non courantes	**-**	**417**	**223**	**(666)**	**-**	**22**		**379**	**375**
Provision pour engagements de retraite	-	2 520	163	(13)	-	-	(232)	-	**2 438**
Total des provisions non courantes	**-**	**2 937**	**386**	**(679)**	**-**	**22**	**(232)**	**379**	**2 813**
Provision pour litiges	-	1 339	893	(37)	-	-	-	84	**2 279**
Provision pour risques	-	381	311	(120)	-	-	-	603	**1 175**
Total des provisions courantes	**-**	**1 720**	**1 204**	**(157)**	**-**	**-**	**-**	**687**	**3 454**

Les provisions pour litiges comprennent les provisions pour litiges sociaux et contrôles fiscaux.

6.13. Avantages du personnel

Régimes à cotisations définies

S'agissant des régimes à cotisations définies, le Groupe verse des cotisations, calculées sur la base des salaires, à des organismes externes et n'est soumis à aucune obligation quant au niveau des prestations versées aux bénéficiaires. Les charges sont comptabilisées lorsque les cotisations deviennent exigibles.

Régimes à prestations définies

Les engagements de retraite au titre des régimes à prestations définies sont comptabilisés à la valeur actuelle des obligations découlant de ces régimes à la date de clôture. L'engagement du Groupe au titre des régimes de retraite à prestations définies est calculé tous les ans par des actuaires indépendants, sur la base d'un taux d'actualisation déterminé à partir de la courbe « EUR Composite (AA) » publiée par Bloomberg au 31 décembre 2016.

L'engagement dépend des conditions de départ à la retraite prévues par la convention collective et de l'ancienneté des salariés, dans la mesure où il est déterminé en fonction de leur date éventuelle de départ à la retraite. Cet engagement tient compte de la probabilité que le salarié quitte la Société après avoir acquis le droit à une retraite à taux plein. L'ensemble de ces coûts, y compris les cotisations sociales, sont cumulés et systématiquement comptabilisés en résultat aussi longtemps que le salarié figure dans l'effectif. La provision pour indemnités de départ à la retraite concerne, en vertu des conventions collectives, les indemnités spécifiques au régime français. Le Groupe n'a pas d'engagement de cette nature pour ses salariés, employés dans d'autres pays que la France. Elle est estimée sur une base actuarielle selon la méthode des unités de crédit projetées (méthode de répartition des prestations constituées au prorata des années de service) conformément à la norme IAS 19, « *Avantages du personnel* ».

Les écarts actuariels découlant des ajustements liés à l'expérience et des changements d'hypothèses actuarielles sont comptabilisés dans les « Autres éléments du résultat global » et ne sont pas recyclables en résultat.

Le coût des services passés est comptabilisé immédiatement en résultat.

La provision pour retraite ne concerne que la France et tient compte des éléments suivants :

- les droits acquis par chaque salarié à la clôture de chaque période. Le taux de revalorisation des salaires (hors inflation) est estimé à 2% pour les cadres et les agents de maîtrise, et à 1 % pour les ouvriers et le personnel administratif ;
- la probabilité pour chaque salarié qu'il soit encore employé par le Groupe à la date du départ à la retraite (après avoir acquis le droit à une retraite à taux plein) ;
- la rupture du contrat de travail par le salarié ;
- un taux d'inflation de 1,5 % et un taux d’actualisation de 1,5 % ;
- le top management n’est pas éligible aux prestations de retraite.

	31/12/2016
	en k€
Dette actuarielle à l'ouverture	
Variations de périmètre	**2 520**
Coûts des services rendus au cours de l'exercice	136
Coût financier estimé	14
Autres éléments du résultat global	(232)
Dette actuarielle	2 438
Passif inscrit à l'état de situation financière	**2 438**
Coût des services rendus	**136**
Coûts des services rendus au cours de l'exercice	136
Frais financiers nets	**14**
Coût financier	14
Coût net de l'exercice	**150**

6.14. Autres dettes

Les autres dettes, d'un montant de 80 570k€ au 31 décembre 2016, comprennent principalement des impôts et taxes et des dettes sociales, pour 48 821k€, des avances et acomptes client pour 6 039k€.

6.15. Juste valeur des actifs et passifs financiers

Évaluation à la juste valeur

Selon IFRS 13, « *Évaluation à la juste valeur* », la juste valeur (ou la valeur de marché) est le prix qui serait obtenu sur la vente d'un actif ou payé sur le transfert d'un engagement dans le cadre d'une transaction régulière entre des participants du marché.

La juste valeur d'un actif ou d'un passif est calculée en partant des hypothèses qui seraient utilisées par les participants du marché pour valoriser cet actif ou ce passif, en supposant qu'ils agissent au mieux de leurs intérêts économiques.

L'évaluation à la juste valeur d'un actif non financier tient compte de la capacité d'un participant du marché à obtenir les avantages économiques de cet actif s'il l'utilisait de façon optimale ou le vendait à un autre participant du marché qui l'utiliserait de façon optimale.

Le Groupe a recours à des techniques de valorisation appropriées aux circonstances et pour lesquelles des données suffisantes sont disponibles pour évaluer la juste valeur, en maximisant l'utilisation de données observables pertinentes et en limitant l'utilisation de données non observables.

L'ensemble des actifs et passifs pour lesquels la juste valeur est mesurée ou publiée dans les états financiers sont classés dans la hiérarchie des justes valeurs (voir ci-après) en fonction de la donnée du plus bas niveau qui est significative pour la juste valeur prise dans son ensemble :

- Niveau 1 – cours (non ajusté) atteints par des actifs ou passifs identiques sur des marchés actifs ;

- Niveau 2 – techniques de valorisation pour lesquelles la donnée du plus bas niveau qui est significative pour la juste valeur est directement ou indirectement observable ;

- Niveau 3 – techniques de valorisation pour lesquelles la donnée du plus bas niveau qui est significative pour la juste valeur n'est pas observable.

Dans la catégorie « Actifs financiers non courants » (note 6.4), le Groupe évalue les actifs donnés en garantie à la juste valeur à chaque date de clôture (technique de valorisation de niveau 1).

La juste valeur des instruments financiers dérivés comptabilisée au 31 décembre 2016 a été classée en niveau 2.

Couverture de juste valeur (Fair value hedge) :

Ces variations de juste valeur des actifs ou passifs couverts sont enregistrées au résultat et compensent les variations de valeur de l'instrument financier dérivé affecté au sous-jacent.

Couverture de flux futurs (Cash flow hedge) :

La partie efficace des variations de valeur de l'instrument dérivé est enregistrée en autres éléments du résultat global. La partie inefficace est comptabilisée immédiatement au résultat. Au fur et à mesure que les frais ou produits financiers au titre de l'élément couvert affectent le compte de résultat pour une période donnée, les frais ou produits financiers enregistrés en capitaux propres au titre de l'instrument dérivé sont recyclés dans le compte de résultat.

Le tableau ci-dessous présente la répartition de la juste valeur des actifs et des passifs financiers en fonction des catégories d'évaluation définies par IAS 39 :

	Notes	Catégorie (IAS 39)	Hiérarchie des justes valeurs	31/12/2016	
				en k€	
				Valeur nette comptable	Juste valeur
Actifs données en garantie (**)		JV par CdR	1	689	689
Prêts et créances		P&C	(*)	14 416	14 416
Actifs financiers non courants	6.4			**15 105**	**15 105**
Autres actifs non courants		P&C	(*)	**1 298**	**1 298**
Créances clients et comptes rattachés	6.6	P&C	(*)	**40 738**	**40 738**
Instruments dérivés éligibles à la comptabilité de couverture		JV par AERG/ JV par CdR	2	992	992
Autres instruments dérivés non éligibles à la comptabilité de couverture		JV par CdR	2	5	5
Autres actifs financiers courants	6.4	P&C	(*)	**-**	**-**
Trésorerie et équivalents de trésorerie	6.8	P&C	(*)	**57 326**	**57 326**
Obligations 2023	6.11	Coût amorti	1	**353 397**	**370 515**
Obligations 2022	6.11	Coût amorti	1	**94 672**	**100 000**
Prêt d'actionnaire PIK	6.10	Coût amorti	2	**300 000**	**308 732**
Autres passifs financiers		Coût amorti	(*)	**5 537**	**5 537**
Intérêts courus sur emprunts obligataires		JV par CdR	2	5 071	5 071
Passifs portant intérêts (partie à court terme)	6.11			**5 071**	**5 071**
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		Coût amorti	(*)	**100 851**	**100 851**
Concours bancaires		Coût amorti	(*)	1 224	1 224
Dettes financières à court terme		Coût amorti	(*)	-	-
Concours bancaires et dettes financières à court terme	6.11			**1 224**	**1 224**
Instruments dérivés éligibles à la comptabilité de couverture		JV par AERG/ JV par CdR	2	818	818
Autres instruments dérivés non éligibles à la comptabilité de couverture		JV par CdR	2	9	9
Autres passifs	5.13			**827**	**827**

Prêts et créances	*P&C*
Juste valeur par le compte de résultat	*JV par CdR*
Juste valeur par l'état des autres éléments du résultat global	*JV par AERG*

(*) Le niveau de juste valeur n'est pas fourni dans la mesure où la valeur nette comptable correspond à une approximation raisonnable de la juste valeur.

(**) Il s'agit de SICAVs nanties dont la juste valeur est communiquée par la banque émettrice.

La juste valeur des obligations cotées (emprunts obligataires parts fixe et variable) correspond à la valeur de marché publiée à la date de clôture sur le site de Bloomberg (technique de valorisation de niveau 1 selon IFRS 13).

Au 31 décembre 2016, les justes valeurs des emprunts obligataires convertibles et des instruments dérivés ont été estimées à la valeur de marché, et en tenant compte de l'amélioration du risque de crédit du Groupe (technique de valorisation de niveau 2 selon IFRS 13, par référence à des transactions récentes dans des conditions de concurrence normale entre parties informées et consentantes).

6.16. Instruments financiers et gestion du risque de marché

6.16.1. Organisation de la gestion du risque de change, du risque de taux d'intérêt et du risque de marché

Le Groupe utilise principalement les instruments financiers pour couvrir les risques résultant de ses activités et protéger ses actifs.

La gestion du risque de change, du risque de taux d'intérêt ainsi que des instruments financiers est centralisée.

Le Groupe a mis en œuvre une politique stricte, ainsi que des règles rigoureuses pour gérer, évaluer et surveiller ces risques de marché.

6.16.2. Risque de change

Le Groupe a une part importante de son chiffre d'affaires (34,8 % au cours de la période de douze mois close le 31 décembre 2016) réalisée dans des devises étrangères, notamment la livre sterling, le yuan chinois, le franc suisse et le dollar américain. Une partie du coût de ses ventes (environ 33 %) est également libellée en devises étrangères, notamment les achats libellés en dollars américains ou en yuans chinois auprès de ses fournisseurs en Asie. Le Groupe détient également certains actifs qui sont inscrits à son bilan en devises étrangères.

Le Groupe est donc exposé aux évolutions de ces devises alors que la devise de reporting comptable est l'euro.

Toutefois, le Groupe a mis en place une politique de centralisation de la gestion du risque de change et de sa trésorerie, dont l'objectif est de limiter cette exposition, et les coûts de change, en essayant au maximum d'adosser le produit des ventes réalisé en zone dollar avec les achats réalisés dans cette même devise auprès des fournisseurs et façonniers en Asie, afin de désensibiliser la marge nette au risque de change. Par ailleurs, pour les autres devises, la politique du Groupe est de convertir tous les excédents non nécessaires au financement de la croissance future dans la devise de reporting (euro) à la fin de chaque mois, afin de réduire au maximum la sensibilité du Groupe à ces autres expositions.

Dans cette perspective, le Groupe anticipe ses excédents et couvre par des ventes à terme simples ou des options vanille ses flux futurs certains selon une gestion prudente. Le Groupe opère également une couverture de ses comptes courants en devises finançant les investissements de ses filiales en devises par des swaps à terme couvrant l'intégralité des engagements court-terme de ses filiales. Le Groupe demeure cependant exposé à une sensibilité au risque de change compte tenu des investissements réalisés dans des pays dont la devise fonctionnelle est différente de la devise de reporting (boutiques & fonds de commerce aux États-Unis, en Grande-Bretagne, etc.), pour lesquels le Groupe n'a pas souhaité se refinancer dans la monnaie concernée.

6.16.3. Risque de taux d’intérêt

Le principal financement du Groupe s'effectue grâce aux emprunts à long terme émis dans le cadre de l'acquisition par Shandong Ruyi. L’une de ces lignes est à taux variable de 100 millions d’euros à échéance 2022 indexée sur l’Euribor plus 6,00%. Cet emprunt est comptabilisé au coût amorti et

comptabilisé au taux moyen de 5,90% en 2016. Les lignes de crédit court terme sont également à taux variable indexé sur l'Euribor.

6.16.4. Sensibilité au risque de taux d'intérêt

Compte tenu des engagements financiers du Groupe au 31 décembre 2016, une hausse de 0,5 % des taux d'intérêts aurait eu un impact négatif d'un total de 507k€ sur la période.

6.16.5. Instruments dérivés utilisés pour gérer le risque de change

Opérations en devises étrangères

Les transactions réalisées par les sociétés consolidées et libellées dans une devise différente de leur devise fonctionnelle sont converties au taux de change en vigueur à la date des différentes transactions.

Les créances clients, dettes fournisseurs et dettes libellées dans une devise différente de la devise fonctionnelle des entités sont converties au taux de change en vigueur à la date de clôture. Les écarts de change latents résultant de cette conversion sont comptabilisés :

- dans le coût des ventes dans le cas des opérations commerciales ;
- dans le résultat financier net dans le cas des transactions financières.

Les gains et pertes de change résultant de la conversion des opérations intragroupe ou des créances et dettes libellées dans une devise différente de la devise fonctionnelle des entités sont comptabilisés en résultat.

Le Groupe a recours à des instruments financiers pour réduire son exposition au risque de change.

Les instruments financiers dérivés sont initialement comptabilisés à la juste valeur à la date de signature du contrat dérivé, et sont par la suite réévalués à leur juste valeur. La méthode de comptabilisation des gains ou pertes en résultant dépend de la désignation, ou non, de l'instrument dérivé en tant qu'instrument de couverture et, dans ce cas, de la nature de l'élément couvert. Le Groupe identifie certains instruments financiers dérivés en tant que couverture d'un risque particulier associé à un passif comptabilisé ou à une opération future jugée hautement probable (couverture de flux de trésorerie).

Les instruments dérivés séparés entre actifs financiers et dettes financières d'instruments de couverture (en euros au 31 décembre 2016) sont les suivants :

en €	**Juste valeur positive**	**Juste valeur négative**	**Juste valeur nette**
Opérations à terme	814 371	(600 665)	213 706
Options	178 916	(228 448)	(49 532)
Total	**993 287**	**(829 114)**	**164 174**

Le Groupe documente, au moment de la transaction, la relation entre l'instrument de couverture et l'élément couvert, ainsi que l'objectif de la gestion des risques et la stratégie de couverture. Le Groupe documente également l'évaluation, tant au commencement de l'opération de couverture qu'à titre

permanent, du caractère hautement efficace des instruments dérivés utilisés pour compenser les variations de juste valeur ou des flux de trésorerie des éléments couverts.

Une part importante des ventes des sociétés du Groupe à leurs clients et à leurs propres filiales de distribution, ainsi qu'une partie de leurs achats, sont libellés dans une devise différente de leur devise fonctionnelle. Les instruments de couverture sont utilisés pour atténuer les risques résultant des fluctuations des devises dans les opérations prévues sur des périodes futures (opérations de couverture de flux de trésorerie).

Les flux de trésorerie futurs libellés en devises sont estimés dans le cadre du processus budgétaire et sont couverts progressivement, dans la limite d'un horizon qui n'excède pas un an. De fait, selon l'évolution des marchés, les risques de change identifiés sont couverts par des contrats à terme ou des instruments de nature optionnelle.

Type d'impact	**Type de couverture**	**USD Export**	**GBP Export**	**CHF Export**	**HKD Export**	**CNY Import**	**CAD Export**	**NOK**	**31/12/2016**
AERG impacts	CFH	(256 690)	507 748	(51 297)	(21 187)	40 807	(41 816)		**177 565**
CdR impacts	FVH total	34 146	147 592	(866)	3 069	32 933	10 400	(1 674)	**225 599**
CdR impacts	CFH	(30 739)	(67 655)	4 294	(1 660)	(126 387)	(12 524)		**(234 671)**
CdR impacts	Trading	(375)	4 457	(903)		(7 500)			**(4 320)**
	Total en €	**(253 658)**	**592 142**	**(48 772)**	**(19 778)**	**(60 147)**	**(43 940)**	**(1 674)**	**164 174**
Position (en millions de devises)		10,95	27,30	12,21	151,55	70,50	4,23	12,7	

La couverture de flux de trésorerie est utilisée pour couvrir les achats et les ventes liés aux collections printemps/été et automne/hiver.

Analyse de sensibilité au risque de change

Une hausse (baisse) de l'euro par rapport au dollar US au 31 décembre aurait affecté la valorisation des instruments financiers libellés en devises et aurait entraîné une hausse (baisse) des capitaux propres et du résultat comme le montre le tableau ci-après. Cette analyse se fonde sur des variations de change que le Groupe juge raisonnables à la date de clôture. Pour les besoins de cette analyse, il est supposé que toutes les autres variables, et notamment les taux d'intérêt, restent constantes et il n'est pas tenu compte de l'impact sur les ventes et les achats anticipés.

31/12/2016	**Capitaux propres**		**Compte de résultat**	
en k€	*Hausse*	*Baisse*	*Hausse*	*Baisse*
USD (variation +/-10 %)	(683)	180	(404)	391
GBP (variation +/-10 %)	(1 868)	2 938	(639)	719
CHF (variation +/-10 %)	(1 005)	918	(162)	138
HKD (variation +/-10 %)	(58)	16	(1 810)	1 813
CNY (variation +/-10 %)	517	(369)	214	(544)
CAD (variation +/-10 %)	(226)	143	(115)	110
SGD (variation +/-10 %)	-	-	-	-
NOK (variation +/-10 %)	-	-	(141)	138
SEK (variation +/-10 %)	-	-	-	-
Sensibilité nette des flux de trésorerie	(3 323)	3 825	(3 057)	2 765

Une hausse (baisse) de l'euro par rapport aux différentes devises au 31 décembre aurait affecté la présentation des comptes consolidés comme le montre le tableau ci-après *(excluant l'impact des instruments financiers et dérivés ci –dessus).* Cette analyse se fonde sur le taux de change en vigueur à la date de clôture sur les états financiers libellés en devises étrangères des entités consolidées au 31 décembre 2016.

31/12/2016	**Capitaux propres**		**Compte de résultat**	
en k€	*Hausse*	*Baisse*	*Hausse*	*Baisse*
USD (variation +/-10 %)	1 970	(1 236)	(44)	(378)
GBP (variation +/-10 %)	526	(378)	(22)	18
HKD (variation +/-10 %)	163	(127)	84	(785)
CNY (variation +/-10 %)	462	(448)	1 021	(836)
Sensibilité au taux de change	**3 121**	**(2 189)**	**1 040**	**(1 981)**

6.16.6. Risque de liquidité

L'exposition du Groupe au risque de liquidité peut être appréciée par rapport au montant de ses emprunts à court terme, hors instruments dérivés, nets de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

Au 31 décembre 2016, le Groupe disposait de lignes de crédit confirmées et non utilisées d'un montant total de 70 millions d'euros, ainsi que de ligne de crédit non confirmées pour 39,9 millions d'euros, tirées à hauteur de 1,2 million d'euros.

Le niveau de liquidité du Groupe est fonction du montant de ses placements, de sa capacité à lever des emprunts à long terme, de la qualité de ses relations avec les banques, matérialisée ou non par des lignes de crédit confirmées.

Le tableau ci-après présente l'échéancier contractuel des décaissements, nominal et intérêts comptabilisés au 31 décembre 2016.

Au 31 décembre 2016, la dette financière du Groupe se composait notamment des Obligations 2023 de 371 millions d'euros, portant intérêt à 5,875 % et à échéance 2023, et des Obligations 2022 de 100 millions d'euros, portant intérêt à Euribor 3 mois plus 6,00% à échéance 2022. Ces obligations ont été souscrites le 18 mai 2016 pour financer l'acquisition de SMCP S.A.S. par Shandong Ruyi. A ces obligations se rajoute un Prêt d'actionnaire PIK, portant intérêt à 7,875% et à échéance au 9 octobre 2025, dont les intérêts sont capitalisés et le remboursement prévu in fine.

en k€	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**> 5 ans**	**Total**
Obligations 2023						371 000	371 000
Obligations 2022						100 000	100 000
Intérêts payés sur les Obligations 2023	21 796	21 796	21 796	21 796	21 796	32 694	141 674
Intérêts courus payés sur les Obligations 2022	6 067	6 083	6 083	6 100	6 083	6 083	36 499
Prêt d'actionnaire PIK (dont intérêts courus)						598 557	598 557
Autres emprunts et dettes financières						91	91
Concours bancaires et dettes financières à court terme	1 224						1 224
Endettement financier brut	**29 087**	**27 879**	**27 879**	**27 896**	**27 879**	**1 108 425**	**1 249 045**
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	100 851						100 851
Autres dettes *	80 570						80 570
Autres passifs financiers	**181 421**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**181 421**
Total des passifs financiers au 31 décembre 2016	**210 508**	**27 879**	**27 879**	**27 896**	**27 879**	**1 108 425**	**1 430 466**

**Dont 829k€ d'instruments dérivés passifs à échéance 2017.*

6.16.7. Risque de crédit

Le Groupe est exposé à un risque de crédit limité : les produits du Groupe sont vendus au travers de différents réseaux :

- Une part importante de son activité est la vente au détail pour laquelle les clients règlent leurs achats au comptant.

- Les affiliés sont facturés une ou deux fois par mois et le règlement intervient dans un délai de quelques jours. Le Groupe dispose d'une garantie bancaire pour chacun de ses affiliés.

- Les grands magasins sont facturés mensuellement et règlent sous dix jours.

- Les partenaires, ou « partenaires wholesale » (hors France) règlent à échéance 30 ou 45 jours à l'exception de ceux implantés dans des pays jugés à risque pour lesquels les conditions sont le règlement à l'expédition.

7. ENGAGEMENTS HORS BILAN

7.1. Engagements reçus

	31/12/2016
	en k€
Sûretés	2 213
Lignes de crédit non tirées	108 675
Engagements reçus	**110 888**

7.2. Engagements donnés

	31/12/2016
	en k€
Lettre de crédit	15 267
Engagements de garantie	13 920
Engagements donnés	**29 187**

Les engagements donnés au titre des contrats de location simple au 31 décembre 2016 sont les suivants :

	31/12/2016
	en k€
Contrats de location simple	**253 461**
< 1 an	66 038
1 à 5 ans	160 466
> 5 ans	26 957

En France, les baux des boutiques sont d'une durée de 9 ans avec une possibilité de sortie à la 3ème et 6ème année et de renouvellement à la 9ème année. Aux Etats-Unis, les baux sont d'une durée de 10 ans et n'offrent généralement pas de possibilité de sortie anticipée. En revanche, en Asie, les baux sont d'une courte durée entre 2 et 3 ans.

8. AUTRES INFORMATIONS

8.1. Effectifs

	Effectifs opérationnels (1) 31/12/2016	Effectifs opérationnels moyens en équivalent temps plein (2) 31/12/2016
France	2 207	2 152
Europe (hors France)	1 124	1 070
Amérique	501	456
Asie	564	547
Effectif total	**4 396**	**4 225**

(1) Les effectifs opérationnels du Groupe comprennent les personnes employées par l'une des sociétés du Groupe dans le cadre de contrats à durée indéterminée (CDI) ou à durée déterminée (CDD) et inscrits dans les registres du personnel au 31 décembre, quelle que soit la durée du travail. Sont compris les salariés en congé maternité ou adoption, les salariés en détachement auprès d'une autre entité du Groupe et les salariés en congé sabbatique (plus de six mois) qui ont été remplacés. Sont exclus les sous-traitants, les travailleurs temporaires, les stagiaires, les apprentis et les personnes bénéficiant d'une formation en alternance, les salariés détachés auprès de sociétés n'appartenant pas au Groupe et les salariés en congé sabbatique (plus de six mois) qui n'ont pas été remplacés.

(2) Le nombre moyen de salariés en équivalent temps plein (ETP) indique l'effectif opérationnel à la fin de chaque mois durant la période, ajusté du nombre de salariés à temps partiel en utilisant le taux individuel de présence, ainsi que les salariés présents pendant seulement une partie de la période, divisé par le nombre de mois de la période.

8.2. Honoraires versés aux commissaires aux comptes

Les honoraires d'audit au titre des comptes consolidés de TopSoho S.A.S. pour la période de huit mois close le 31 décembre 2016 et de ses filiales sont :

	période 8 mois au **31/12/2016***
	en k€
KPMG	530,8
Total honoraires	**530,8**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

8.3. Transactions avec des parties liées

D'après la norme IAS 24, « *Information relative aux parties liées* », une partie liée est une personne physique ou morale qui est liée à l'entité qui présente ses états financiers.

Cela peut être n'importe laquelle des personnes suivantes :

- une personne ou une société qui exerce un contrôle sur le Groupe
- une entreprise associée du Groupe

- une coentreprise

- un membre important de l'équipe dirigeante de la Société (ou un membre de sa famille) ou une personne avec un poste sensible.

Une transaction avec une partie liée implique un transfert de marchandises, de prestations de services ou d'obligations entre le Groupe et la partie liée.

Dans le cas du Groupe, les transactions avec les parties liées sont les suivantes :

- transactions avec une société qui exerce un contrôle sur le Groupe ou avec des actionnaires n'ayant pas de contrôle sur le Groupe ;

- transactions avec les principaux membres des organes de direction et de surveillance du Groupe (ou des membres proches de leurs familles).

8.3.1. Transactions avec des sociétés qui exercent un contrôle sur le Groupe avec des actionnaires n'ayant pas de contrôle sur le Groupe

Les transactions avec une société qui exerce un contrôle sur le Groupe avec des actionnaires n'ayant pas de contrôle sur le Groupe sont celles qui sont intervenues entre le Groupe et (a) KKR Retail Partner Midco S.à.r.l. (« KKR »), ainsi que (b) European MidSoho S.à.r.l. et (c) Shandong Ruyi.

8.3.2. Transactions avec KKR (a)

Suite au projet de cession des titres de SMCP S.A.S., le Groupe a engagé des frais. Une partie de ces frais a été refacturée à KKR pour 2 147k€.

8.3.3. Transactions avec European MidSoho S.à.r.l. (b)

Cf. note 6.10. Emprunt souscrit auprès de l'actionnaire : Prêt d'actionnaire PIK (« Payment in Kind »).

8.3.4. Transactions with Shandong Ruyi (c)

Forever Winner, a facturé au Groupe des frais de conseil d'un montant de 150k€ au titre de 2016.

8.3.5. Transactions avec des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe

a) Transactions avec des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe ou leurs proches

Certains membres des organes de direction et de surveillance du Groupe ou leurs proches sont également membres d'autres sociétés sur lesquelles ils exercent un contrôle ou une influence significative. Certaines de ces sociétés ont enregistré des transactions avec le Groupe au 31 décembre 2016 telles que présentées ci-dessous :

	période 8 mois au **31/12/2016**			
	Prestations de conseil	**Prestations de mandataires sociaux**	**Charges locatives**	**Contrat d'affiliation**
	(1) *en k€*	**(2)** *en k€*	**(3)** *en k€*	**(4)** *en k€*
Evelyne Chétrite SASU, dirigée par Evelyne Chétrite	154	1 148		
Judith Milgrom SASU, dirigée par Judith Milgrom	194	1 221		
SCI MAJ, drigiée par Judith Milgrom et son frère Alain Moyal			175	
Société dirigée par Lévana Gampel, fille de Judith Milgrom				182
Total de la période	**348**	**2 369**	**175**	**182**
Total des transactions de la période		**3 075**		

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

(1) Des prestations de conseil portant sur la stratégie, le positionnement du Groupe et la création des collections.

(2) Prestation de mandataires sociaux dans certaines filiales du Groupe.

(3) Baux relatifs au Siège de Maje et à une boutique Maje, situés à Paris.

(4) Contrats d'affiliation relatifs à deux boutiques Maje située à Paris et une boutique Sandro à Toulouse établi avec une société dirigée par un membre de la famille d'une des dirigeantes du Groupe.

b) Rémunération des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe

La rémunération totale comptabilisée relative aux membres du Directoire et du Conseil de surveillance au titre de leurs fonctions au sein du Groupe se décompose comme suit :

	période 8 mois au
	31/12/2016*
	en k€
Salaire fixe brut	1 078
Salaire variable	4 605
Charges sociales	1 786
Indemnités de rupture	15
Avantages en nature	31
Actions gratuites	3 130
Total avantages à court terme	**10 645**

** 3 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

La part des provisions pour retraite constituées au profit des dirigeants au 31 décembre 2016 est présentée dans le tableau ci-après :

	31/12/2016
	en k€
Indemnités de départ à la retraite	89
Total indemnités de départ à la retraite	**89**

Par ailleurs, le Groupe a négocié des indemnités de départ avec certains de ses dirigeants qui leur seront versées en cas de départ du Groupe. Le montant total des engagements s'élevait à 1 624k€ au 31 décembre 2016.

8.4. Périmètre de consolidation

Le périmètre de consolidation au 31 décembre 2016 est présenté dans le tableau ci-après :

Société	31/12/2016	
	% intérêt*	Méthode de consolidation
TOPSOHO S.A.S.	**100,00%**	**Société mère**
MIDSOHO S.A.S.	100,00%	IG
SMCP GROUP S.A.S.	100,00%	IG
SMCP S.A.S.	100,00%	IG
GROUPE SMCP **	-	absorbée
SMCP LOGISTIQUE	100,00%	IG
SMCP DEVELOPPEMENT ***	-	absorbée
SMCP SERVICES ***	-	absorbée
SANDRO ANDY	100,00%	IG
SMCP BELGIQUE	100,00%	IG
SANDRO ITALIA	100,00%	IG
SMCP UK	100,00%	IG
SANDRO SUISSE	100,00%	IG
SMCP IRELAND	100,00%	IG
MAJE	100,00%	IG
SMCP LUXEMBOURG	100,00%	IG
MAJE GERMANY	100,00%	IG
MAJE SPAIN	100,00%	IG
MAJE STORES	100,00%	IG
MAJE SUISSE	100,00%	IG
MAJBEL	100,00%	IG
CLAUDIE PIERLOT	100,00%	IG
CLAUDIE PIERLOT SUISSE	100,00%	IG
341 SMCP	100,00%	IG
SMCP USA	100,00%	IG
SMCP CANADA	100,00%	IG
SMCP ASIA	100,00%	IG
SMCP NETHERLANDS	100,00%	IG
SMS	100,00%	IG
SMCP HONG-KONG	100,00%	IG
SMCP FASHION SINGAPORE PTE	100,00%	IG
AZ RETAIL	100,00%	IG
SMCP DENMARK	100,00%	IG
SMCP NORWAY	100,00%	IG
SMCP MACAU	100,00%	IG
SMCP SWEDEN	100,00%	IG
SMCP PORTUGAL	100,00%	IG
SOHO HOLDING FRANCE ****	-	absorbée
SOHO MANCO 1 ****	-	absorbée
SOHO MANCO 2 ****	-	absorbée

** le % d'intérêt est identique au % de contrôle*

*** fusion avec SMCP S.A.S.*

**** fusion avec Groupe SMCP S.A.S.*

***** fusion avec SMCP Group S.A.S.*

Abréviation utilisée : « IG » = Intégration globale

8.5. Événements postérieurs à la clôture

Le 3 avril 2017, conformément aux possibilités du contrat, le Groupe a procédé au remboursement de 10% de la partie fixe des Obligations 2023 pour un montant global décaissé de 39,1 millions d'euros correspondant à 103% du principal (soit 37,1 millions d'euros et 1,1 million d'euros d'indemnité de pénalité pour remboursement anticipé) et 0,9 million d'euros d'intérêts courus.

20.1.4.2 Rapport d'audit du commissaire aux comptes pour la période intermédiaire de huit mois close le 31 décembre 2016

« Monsieur le Président,

En notre qualité de commissaires aux comptes de TopSoho S.A.S. et en application du règlement (CE) n°809/2004 dans le cadre du projet d'admission aux négociations sur un marché réglementé et d'offre au public des actions de la société TopSoho S.A.S., nous avons effectué un audit des comptes intermédiaires consolidés de la société TopSoho S.A.S., relatifs à la période du 1er mai 2016 au 31 décembre 2016, établis pour les besoins du prospectus et présentés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Ces comptes intermédiaires consolidés ont été établis sous la responsabilité de votre conseil de surveillance. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France et la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette intervention ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes intermédiaires consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les « comptes ». Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

A notre avis, les comptes intermédiaires consolidés établis pour les besoins du prospectus, présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs, et au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, le patrimoine et la situation financière de la société au 31 décembre 2016, ainsi que le résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans le périmètre de consolidation pour la période écoulée.

Paris La Défense, le 20 juillet 2017

Le commissaire aux comptes

KPMG Audit

Département de KPMG S.A.

Valéry Foussé

Associé »

20.1.5 Comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S[100]. pour l'exercice clos le 31 décembre 2016 et rapport correspondant du commissaire aux comptes

20.1.5.1 Comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S. pour l'exercice clos le 31 décembre 2016

1. ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS....363
1.1. État de la situation financière consolidée....363
1.1.1. Actif....363
1.1.2. Passif et capitaux propres....364
1.2. Compte de résultat consolidé....365
1.3. État du résultat global consolidé....366
1.4. Tableau des flux de trésorerie consolidés....367
1.5. Tableau de Variations des capitaux propres....368
2. INFORMATIONS GÉNÉRALES....369
2.1. Présentation du Groupe....369
2.2. Faits significatifs....369
2.2.1. Changement d'actionnaire....369
2.2.2. Remboursement des Obligations Senior (Obligations 2020 : Senior Secured Notes)....370
2.3. Déclaration de conformité et base de préparation....370
3. RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES....371
3.1. Nouvelles normes ou interprétations....371
3.2. Méthodes comptables....371
3.3. Jugements et estimations....371
3.4. Principes de consolidation....372
3.5. Conversion des états financiers en devise étrangère....372
3.5.1. Opérations et soldes....372
3.5.2. Taux de change en vigueur au 31 décembre....374
4. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES....375
4.1. Acquisitions réalisées en 2016 et 2015....375
4.2. Information sectorielle....375
4.2.1. Les secteurs opérationnels du Groupe....376
4.2.2. Informations financières par secteur opérationnel....377
4.2.3. Indicateurs clés de performance....378
4.2.4. Informations financières par zones géographiques....379
4.2.5. Informations par client-clé....380
5. INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT....381
5.1. Chiffre d'affaires net de commissions....381
5.2. Coût des ventes....382
5.3. Charges de personnel....382
5.4. Autres produits et charges opérationnels....383
5.5. Autres produits et charges....383

[100] Jusqu'au 13 septembre 2017, la dénomination sociale de SMCP Holding S.A.S. était SMCP S.A.S..

5.6. Produits et charges financiers 384
5.7. Impôt sur le résultat 385
5.7.1. Impôt sur les sociétés 386
5.7.2. Situation fiscale différée 386
5.8. Résultat par action 388
6. DÉTAIL DE L'ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE 389
6.1. Goodwill et immobilisations incorporelles 389
6.1.1. Goodwill 389
6.1.2. Autres immobilisations incorporelles 389
6.2. Immobilisations corporelles 394
6.3. Tests de dépréciation immobilisations corporelles, incorporelles et goodwill 397
6.3.1. Test de dépréciation des marques 398
6.3.2. Tests de dépréciation des droits au bail 399
6.3.3. Tests de dépréciation du goodwill 399
6.3.4. Tests de dépréciation immobilisations corporelles 399
6.4. Actifs financiers 399
6.5. Stocks 399
6.6. Créances clients et comptes rattachés 400
6.7. Autres créances 401
6.8. Trésorerie et équivalents de trésorerie 402
6.9. Capitaux propres 403
6.9.1. Capital social 403
6.9.2. Droits attachés aux actions 404
6.10. Endettement financier net 404
6.10.1. Emprunt obligataire convertible (Obligations 2023) 405
6.10.2. Emprunts “Refinancing Proceeds Loans” (Proceeds Loans) 406
6.10.3. Emprunt intra-groupe 8m€ 406
6.10.4. Obligations Senior (Obligations 2020: Senior Secured Notes) 406
6.11. Provisions courantes et non courantes 406
6.12. Avantages du personnel 409
6.13. Autres dettes 410
6.14. Juste valeur des actifs et passifs financiers 410
6.15. Instruments financiers et gestion du risque de marché 413
6.15.1. Organisation de la gestion du risque de change, du risque de taux d'intérêt et du risque de marché 413
6.15.2. Risque de change 413
6.15.3. Risque de taux d’intérêt 414
6.15.4. Sensibilité au risque de taux d'intérêt 414
6.15.5. Instruments dérivés utilisés pour gérer le risque de change 414
6.15.6. Risque de liquidité 417
6.15.7. Risque de crédit 418
7. ENGAGEMENTS HORS BILAN 420
7.1. Engagements reçus 420

7.2. Engagements donnés....420
8. AUTRES INFORMATIONS....421
8.1. Effectifs....421
8.2. Honoraires versés aux commissaires aux comptes....421
8.3. Transactions avec des parties liées....421
8.3.1. Transactions avec des sociétés qui exercent un contrôle sur le Groupe (Jusqu'au 10 octobre 2016)....422
8.3.2. Transactions avec des sociétés qui exercent un contrôle sur le Groupe (Du 10 octobre au 31 décembre 2016)....423
8.3.3. Transactions avec des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe....424
8.4. Périmètre de consolidation....426
8.5. Événements postérieurs à la clôture....427

1. ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

1.1 État de la situation financière consolidée

1.1.1 Actif

	Notes	31/12/2016 *en k€*	31/12/2015 *en k€*
Goodwill	6.1.1	336 930	336 775
Marques	6.1.2	236 000	236 000
Autres immobilisations incorporelles	6.1.2	119 942	116 213
Immobilisations corporelles	6.2	65 051	69 109
Actifs financiers non courants	6.4	15 105	12 640
Autres actifs non courants		526	423
Actif d'impôts différés	5.7.2	24 989	19 773
Actif non courant		**798 543**	**790 933**
Stocks	6.5	147 052	125 741
Créances clients et comptes rattachés	6.6	41 742	35 741
Autres créances	6.7	27 436	34 460
Autres actifs financiers courants		-	15
Trésorerie et équivalents de trésorerie	6.8	55 460	27 149
Actif courant		**271 690**	**223 107**
Total actif		**1 070 233**	**1 014 040**

1.1.2 Passif et capitaux propres

	Notes	31/12/2016 *en k€*	31/12/2015 *en k€*
Capital social	6.9.1	93 618	84 585
Primes		217 399	197 366
Réserves et report à nouveau		(4 934)	(12 820)
Autres éléments du résultat global		28 948	3 251
Capitaux propres – part du groupe	1.5	**335 032**	**272 382**
Participations ne donnant pas le contrôle		0	0
Total des capitaux propres	1.5	**335 032**	**272 382**
Emprunts "Proceeds Loan" (2022 et 2023)	6.10	314 443	-
Emprunts obligataires (2020)	6.10	-	280 075
Emprunts obligataires convertibles (2023)	6.10	119 778	151 999
Autres passifs financiers	6.10	90	1 556
Provisions non courantes	6.11	375	165
Produits constatés d'avance		153	213
Provisions pour engagements de retraites à prestations définies	6.11 et 6.12	2 103	2 105
Autres dettes non courant		140	-
Passif d'impôts différés	5.7.2	91 078	103 508
Passif non courant		**528 160**	**539 621**
Passifs financiers portant intérêts (partie à court terme)	6.10	1 701	13 368
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		98 630	79 911
Concours bancaires et dettes financières à court terme	6.10	46 358	47 060
Provisions courantes	6.11	3 454	3 006
Autres dettes	6.13	56 898	58 691
Passif courant		**207 041**	**202 037**
Total passif et capitaux propres		**1 070 233**	**1 014 040**

1.2 Compte de résultat consolidé

	Notes	*période 12 mois au* **31/12/2016** *en k€*	*période 12 mois au* **31/12/2015** *en k€*
Chiffre d'affaires		786 286	675 381
Commissions		(105 186)	(94 268)
Chiffre d'affaires net de commissions	5.1	**681 100**	**581 113**
Coût des ventes	5.2	(185 692)	(160 270)
Marge brute		**495 408**	**420 844**
Autres produits opérationnels	5.4	3 064	2 093
Charges de personnel	5.3	(159 200)	(147 281)
Autres charges opérationnelles	5.4	(205 158)	(169 139)
Dotations aux amortissements et aux provisions		(39 231)	(38 051)
Résultat opérationnel courant		**94 883**	**68 467**
Autres produits	5.5	8 759	4 631
Autres charges	5.5	(17 121)	(15 586)
Résultat opérationnel		**86 521**	**57 511**
Produits financiers		7 321	25 873
Coût de l'endettement financier		(58 429)	(41 261)
Autres charges financières		(7 629)	(20 820)
Résultat financier	5.6	**(58 737)**	**(36 207)**
Résultat avant impôt		**27 784**	**21 304**
Impôt sur le résultat	5.7.1	6 051	(13 413)
Résultat net		**33 834**	**7 891**
Revenant aux actionnaires de la Société		33 834	7 891
Revenant aux participations ne donnant pas le contrôle		-	-
Résultat net – part du Groupe		**33 834**	**7 891**
Résultat par action – part du Groupe (€)		**0,1117**	**0,0280**
Résultat dilué par action – part du Groupe (€)		**0,0978**	**0,0280**

La conversion du Compte de résultat consolidé et de l'Etat du résultat global s'effectue au taux moyen de chacune des périodes – cf. Note 3.5.1 – Opérations et soldes.

1.3 État du résultat global consolidé

	31/12/2016	31/12/2015
	en k€	*en k€*
Résultat net	**33 834**	**7 891**
Écarts actuariels sur régimes de retraite à prestations définies	211	(42)
Effet d'impôt	(54)	9
Éléments non recyclables en résultat	**157**	**(33)**
Gains/pertes sur instruments financiers dérivés (couvertures de flux de trésorerie)	144	(248)
Effet d'impôt	(48)	96
Écarts de change résultant de la conversion des activités à l'étranger	(499)	(790)
Éléments recyclables en résultat	**(403)**	**(942)**
Autres éléments du résultat global	**(246)**	**(975)**
Résultat global total	**33 588**	**6 916**

1.4 Tableau des flux de trésorerie consolidés

	période 12 mois au **31/12/2016** *en k€*	*période 12 mois au* **31/12/2015** *en k€*
Résultat avant impôts	**27 784**	**21 304**
Dotations aux amort. et dépréc. des immobilisations corporelles	30 077	30 029
Dotations aux amort. et dépréc. des immobilisations incorporelles	5 657	5 818
Autres dotations/reprises en autres éléments courants	3 497	2 205
Autres produits	(8 759)	(4 631)
Autres charges	17 121	15 586
Produits financiers	(7 321)	(25 873)
Coût de l'endettement financier net	58 429	41 261
Autres charges financières	7 629	20 820
Sous-total (1)	**134 114**	**106 518**
(Augment.) dimin. des créances clients et autres débiteurs et charges constatées d'avance	3 395	(11 216)
(Augmentation) diminution des stocks	(24 688)	(26 535)
Augmentation (diminution) des dettes fournisseurs et autres créditeurs	4 970	20 131
Besoin en fonds de roulement (2)	**(16 323)**	**(17 620)**
Impôt sur le résultat remboursé / (payé)	(9 695)	10 582
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles	**108 097**	**99 479**
Acquisition d'immobilisations corporelles	(28 477)	(34 565)
Cession d'immobilisations corporelles	353	401
Acquisition d'instruments financiers	(4 027)	(2 035)
Cession d'instruments financiers	1 615	729
Acquisition d'immobilisations incorporelles	(10 305)	(3 774)
Cession d'immobilisations incorporelles	1 750	2 445
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	**(39 090)**	**(36 799)**
Augmentations de capital	30 109	-
Primes versées aux actionnaires	(1 043)	-
Remboursement d'emprunts obligataires	(290 000)	-
Augmentation des dettes financières à long terme	349 372	2 169
Diminution des dettes financières à long terme	(5 344)	(500)
Diminution des dettes financières à court terme	(32 500)	(31 250)
Autres produits et charges financiers	346	4 618
Intérêts financiers versés (3)	(78 282)	(28 236)
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	**(27 341)**	**(53 199)**
Variation nette de la trésorerie	**41 665**	**9 482**
Écarts de change nets	(18)	(427)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	27 149	16 140
Soldes créditeurs de banques à l'ouverture	(14 560)	(12 608)
Trésorerie à l'ouverture	**12 589**	**3 533**
Trésorerie et équivalents de trésorerie à clôture	55 460	27 149
Soldes créditeurs de banques à clôture	(1 224)	(14 560)
Trésorerie à la clôture	**54 237**	**12 588**

(1) Correspond au résultat opérationnel courant, avant les autres produits et autres charges et avant les dotations aux amortissements et provisions.

(2) Inclut les autres produits et charges ayant un impact sur la trésorerie pour -6 752k€ dont -5 922 k€ liés au projet de cession des titres SMCP S.A.S. au 31 décembre 2016 et -7 169k€ au 31 décembre 2015.

(3) En 2016, les intérêts financiers incluent 12 870k€ de pénalités de remboursement anticipé sur l'emprunt obligataire de 290m€ souscrit en 2013 par SMCP S.A.S..

1.5 Tableau de Variations des capitaux propres

en k€	Capital social	Primes	Réserves et report à nouveau	Réévaluation du passif des régimes à prestations définies	Autres éléments du résultat global	Résultat net - Part du Groupe	Capitaux propres		
							Total Part du groupe	Participations ne donnant pas le contrôle	Total des capitaux propres
Solde au 31 décembre 2014	**84 585**	**197 366**	**-**	**(182)**	**(3 483)**	**(12 821)**	**265 465**	**-**	**265 465**
Mouvements de l'exercice clos le 31 décembre 2015									
Résultat net période 2015						7 891	7 891		**7 891**
Écarts actuariels cumulés sur régimes de retraite à prestations définies, nets d'impôts				(33)			(33)		**(33)**
Écarts de change résultant de la conversion des activités à l'étranger					(790)		(790)		**(790)**
Autres éléments du résultat global					(152)		(152)		**(152)**
Résultat global total	**-**	**-**		**(33)**	**(942)**	**7 891**	**6 916**		**6 916**
Affectation du résultat N-1			(12 821)			12 821	-	-	-
Variations de périmètre			-					-	
Total des opérations avec les actionnaires			**(12 821)**			**12 821**			
Solde au 31 décembre 2015	**84 585**	**197 366**	**(12 821)**	**(215)**	**(4 425)**	**7 891**	**272 381**	**-**	**272 381**
Mouvements de l'exercice clos le 31 décembre 2016									
Résultat net période 2016						33 834	33 834	-	**33 834**
Écarts actuariels cumulés sur régimes de retraite à prestations définies, nets d'impôts				157			157	-	**157**
Écarts de change résultant de la conversion des activités à l'étranger					(499)		(499)		**(499)**
Autres éléments du résultat global					96		96	-	**96**
Résultat global total	**-**	**-**		**157**	**(403)**	**33 834**	**33 588**	**-**	**33 588**
Affectation du résultat N-1			7 891			(7 891)	-	-	-
Dividendes versés		(1 043)					(1 043)		**(1 043)**
Augmentation de capital	9 033	21 076					30 109		**30 109**
Variations de périmètre			(4)				(4)		**(4)**
Total des opérations avec les actionnaires	**9 033**	**20 033**	**7 887**		**-**	**7 891**	**29 062**	**-**	**29 062**
Solde au 31 décembre 2016	**93 618**	**217 399**	**(4 934)**	**(58)**	**(4 828)**	**33 834**	**335 032**	**-**	**335 032**

2. INFORMATIONS GÉNÉRALES

2.1 Présentation du Groupe

SMCP S.A.S. (la « Société ») a été constituée en France le 27 mars 2013 sous la forme d'une Société par actions simplifiée. Le siège social de la Société est établi au 49, rue Étienne Marcel, 75001 Paris.

Le Groupe consolidé (le « Groupe ») comprend la société mère, SMCP S.A.S., et ses filiales (telles que présentées dans la Note 8.4 « *Périmètre de consolidation* »).

Le 20 juin 2013, SMCP S.A.S. s'est porté acquéreur de 100 % du capital de Groupe SMCP S.A.S. qui détenait les trois marques réputées de mode contemporaine française, Sandro, Maje et Claudie Pierlot, acteurs de premier plan du secteur du luxe accessible.

Au 31 décembre 2015, SMCP S.A.S. était détenue indirectement par KKR Retail Partner Midco S.à.r.l (« KKR ») via sa filiale détenue à 100% Soho Holding France S.A.S., qui détenait 69,75% des actions de SMCP S.A.S. KKR S.à.r.l. est une société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois, établie au 59, rue de Rollingergrund, L-2440 Luxembourg.

Le 10 octobre 2016, SMCP S.A.S. a été cédé au groupe chinois Shandong Ruyi.

Les principales activités du Groupe sont la création et la commercialisation de vêtements et d'accessoires de mode sous les marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot, dans des boutiques de mode éponymes. Par ailleurs, le Groupe est propriétaire du réseau de boutiques Suite 341, qui commercialise les produits des trois marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot.

Au 31 décembre 2016, SMCP exploitait 1.223 boutiques, dont 998 gérées en propre et 225 gérées à travers des partenariats. Ses marques sont présentes à l'international dans 36 pays.

2.2 Faits significatifs

2.2.1 Changement d'actionnaire

Le 10 octobre 2016, TopSoho S.A.S., via sa filiale SMCP Group S.A.S. (anciennement BiSoho S.A.S.) s'est porté acquéreur de 100 % du capital de SMCP S.A.S.. Les trois marques réputées de mode contemporaine française, Sandro, Maje et Claudie Pierlot, sont détenues par TopSoho S.A.S., acteur de premier plan du secteur du luxe accessible.

TopSoho S.A.S. est détenue indirectement par Ruyi International Fashion (China) Limited, société hongkongaise établie au RM 1201, 12/F Empire Center 68, Mody Road TST KL à Hong Kong et enregistrée sous le numéro 61544102-000-06-14-0 via ses filiales au Luxembourg (European MidSoho S.à.r.l. & European TopSoho S.à.r.l.) qui détiennent 81,46% de TopSoho S.A.S.. Ruyi International Fashion (China) Limited est une holding détenue par le groupe industriel Shandong Ruyi et Yinchuan WeiXin lndustry Funds Limited Partnership.

L'entrée au capital de Shandong Ruyi s'est matérialisée par la création de TopSoho S.A.S., devenant la nouvelle société consolidante du groupe. Les comptes consolidés annuels 2016 de SMCP S.A.S. sont établis en considérant toujours la société SMCP S.A.S. comme société mère et n'intègrent donc pas les effets liés à l'acquisition du groupe par Shandong Ruyi à l'exception de l'effet de la restructuration

financière de l'endettement de SMCP S.A.S. intervenue lors de l'acquisition. En outre, certaines charges de personnel et les « management fees » encourues par TopSoho S.A.S. dans la nouvelle structure juridique à partir du 10 octobre 2016 n'ont pas été refacturés au sein des comptes consolidés du groupe. Ces éléments ont pour effet d'altérer la comparabilité des rubriques concernées entre 2015 et 2016 dans les notes 5.3 et 5.4 (cf. Note 4.2.2 « Informations financières par secteur opérationnel »).

2.2.2 Remboursement des Obligations Senior (Obligations 2020 : Senior Secured Notes)

Suite au rachat du Groupe par Shandong Ruyi, le Groupe a remboursé l'intégralité des Obligations Senior émises en juin 2013 par SMCP S.A.S. pour un montant nominal de 290 millions. Le montant en principal de 290 millions d'euros assorti d'une pénalité de remboursement de 12,9 millions d'euros et des intérêts courus sur la période allant jusqu'au 10 octobre 2016 pour 4,9 millions d'euros (cf. Note 6.13 « Obligations Senior (Obligations 2020 : Senior Secured Notes) ») ont été intégralement remboursés grâce à un prêt en provenance du nouvel actionnaire.

2.3 Déclaration de conformité et base de préparation

Les principes comptables suivis par le Groupe sont identiques à ceux appliqués pour la préparation des états financiers consolidés du Groupe l'année précédente à l'exception des normes, amendements et interprétations suivants qui ont été appliqués pour la première fois en 2016.

Le Groupe a appliqué au 1er janvier 2016 les textes suivants qui n'ont pas eu d'impacts significatifs sur les comptes des exercices et de la période présentés :

Nouvelles normes ou interprétations
Amendements à IAS 16 et IAS 38, « *Clarification sur les méthodes d'amortissement acceptables* »
Amendement à IFRS 11 – « *Partenariats* »
Amendements résultant de la procédure annuelle d'amélioration des normes IFRS (cycle 2012-2014)
Amendements à IFRS 10 et IAS 28 « ventes ou apports d'actifs entre un investisseur et une entreprise associée ou une co-entreprise
Amendements IFRS d'IAS 1-projet « disclosure initiative »

Les comptes consolidés de SMCP S.A.S. établis au titre de l'exercice 2016 ont été arrêtés par le Conseil de Surveillance de TopSoho S.A.S. du 13 juin 2017.

Les événements survenus entre le 31 décembre 2016 et la date d'arrêté des comptes ont été présentés, conformément à la note IAS 10, dans la Note 8.5 « Événements postérieurs à la clôture ».

Tous les montants sont exprimés en milliers d'euros, sauf indication contraire.

Les Comptes consolidés pour les exercices clos le 31 décembre 2015 et le 31 décembre 2016 ont été établis conformément aux normes comptables internationales « International Financial Reporting Standards » (« *IFRS* », cf. note 3.1) telles qu'adoptées par l'Union européenne et d'application obligatoire au 1er janvier 2016, aucune norme ou interprétation n'a fait l'objet d'une application

anticipée. Ces normes et interprétations sont disponibles sur le site internet de l'Union européenne : http://ec.europa.eu/finance/company-reporting/index_fr.htm..

Les comptes consolidés ont été établis selon le principe du coût historique, sauf pour les actifs et passifs financiers pour lesquels une évaluation à la juste valeur est requise par les IFRS.

3. RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES

3.1 Nouvelles normes ou interprétations

Les normes, amendements et interprétations dont l'application est obligatoire à partir du 1er janvier 2017 ou à une date ultérieure et qui n'ont pas été appliqués par anticipation par le Groupe sont décrites ci-dessous :

Nouvelles normes ou interprétations	Date d'application
Amendements à IAS 7 – Initiatives concernant les informations à fournir	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2017
Amendements à IAS 12 – Comptabilisation d'actifs d'impôt différé au titre de pertes latentes	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2017
Amendements résultant de la procédure annuelle d'amélioration des normes IFRS (cycle 2014-2016)	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2017
IFRS 15 – Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec les clients	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018
IFRS 9 – Instruments financiers	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018
Amendements à IAS 40 – Immeuble de placement	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018
Interprétation IFRIC 22 – Opérations en devises et paiements d'avance	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018
IFRS 16 – Contrats de locations	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2019

Sous réserve de leur adoption définitive par l'Union européenne, ces normes et amendements sont d'application obligatoire aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2017 ou à une date ultérieure. L'impact potentiel de la première application de ces textes est actuellement en cours d'étude par le Groupe.

3.2 Méthodes comptables

Dans chacune des Notes annexes de ce document, les méthodes comptables appliquées par le Groupe sont présentées dans une zone de texte en surbrillance.

3.3 Jugements et estimations

La préparation des états financiers exige de la direction qu'elle pose des jugements, des estimations et des hypothèses qui ont une incidence sur les montants des actifs, passifs, produits et charges comptabilisés dans les états financiers.

Les principales estimations et hypothèses se rapportent à :

- L’évaluation des actifs incorporels et du goodwill (Note 6.3)
- L’évaluation des actifs d’impôts différés (Note 5.7.2)
- La détermination des provisions pour risques et charges (Note 6.11)

Un changement des circonstances sur lesquelles sont fondées ces estimations, l'obtention de nouvelles informations ou l'expérience acquise peuvent conduire la direction à réexaminer ces estimations. De fait, les estimations utilisées au 31 décembre 2016 pourraient subir des modifications significatives à l'avenir.

Ces hypothèses qui sous-tendent les principales estimations et les jugements sont décrites dans les Notes annexes de ce rapport.

3.4 Principes de consolidation

Le Groupe applique les normes IFRS 10, « *États financiers consolidés* » et IFRS 12, « *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités* ».

La norme IFRS 10, qui traite de la comptabilisation des états financiers consolidés, présente un modèle unique de consolidation qui identifie le contrôle comme étant le critère à remplir pour consolider une entité. Un investisseur exerce le contrôle sur une entité détenue s'il est exposé aux rendements variables de l’entité, ou s'il a des droits sur ces rendements variables en raison de son implication dans cette entité, et s'il a la capacité d’utiliser son pouvoir sur l’entité pour influer sur le montant de ces rendements.

Les filiales sont l'ensemble des entités sur lesquelles le Groupe exerce le contrôle.

Les filiales sont consolidées par intégration globale à compter de la date à laquelle le Groupe en obtient le contrôle, et sont déconsolidées dès la date à laquelle elles cessent d'être contrôlées par le Groupe.

Les soldes et opérations intragroupe sont éliminés.

Les sociétés consolidées clôturent leurs comptes au 31 décembre de chaque année et appliquent les règles et méthodes comptables définies par le Groupe.

L’ensemble des filiales détenues par le Groupe sont comprises dans le périmètre de consolidation.

3.5 Conversion des états financiers en devise étrangère

3.5.1 Opérations et soldes

Les états financiers libellés en devises étrangères des entités consolidées par le Groupe sont convertis au taux de change en vigueur à la date de clôture. Le taux de change s'entend par rapport à l'euro, qui est la monnaie de présentation des états financiers du Groupe.

Les états financiers de ces entités qui ont été établis dans une devise fonctionnelle différente sont convertis en euros :

- aux taux de change en vigueur en fin de période pour les actifs et passifs ;

- au taux de change en vigueur à la date de l'opération pour les produits et charges, ou aux taux de change moyens durant la période si ce taux de change est proche des taux de change en vigueur à la date de l'opération

Les écarts de conversion résultant de cette méthode sont ainsi attribuables à l'écart entre le taux de conversion utilisé à la fin de l'année précédente, ou pendant l'année en cours, et le taux utilisé à la fin de l'année suivante.

Les écarts de conversion sont comptabilisés dans les capitaux propres consolidés en « Autres éléments du résultat global ».

Les charges, les produits et les flux des exercices clos au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2016 ont été convertis respectivement au taux moyen 2015 et 2016.

3.5.2 Taux de change en vigueur au 31 décembre

Le tableau ci-après présente les taux de change appliqués aux opérations :

		31/12/2016		31/12/2015	
		Clôture	Moyenne	Clôture	Moyenne
			12 mois		*12 mois*
FRANC SUISSE	EUR/CHF	1,0739	1,0902	1,0835	1,0676
EURO	EUR/EUR	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
LIVRE STERLING	EUR/GBP	0,8562	0,8189	0,7340	0,7260
DOLLAR US	EUR/USD	1,0541	1,1066	1,0887	1,1096
DOLLAR CANADIEN	EUR/CAD	1,4190	1,4664	1,5116	1,4176
YUAN CHINOIS	EUR/CNY	7,3495	7,3578	7,0608	6,9824
DOLLAR DE HONG-KONG	EUR/HKD	8,1751	8,5900	8,4376	8,6023
DOLLAR DE SINGAPOUR	EUR/SGD	1,5230	1,5278	1,5417	1,5251
COURONNE DANOISE	EUR/DKK	7,4344	7,4454	7,4626	7,4587
COURONNE NORVÉGIENNE	EUR/NOK	9,0860	9,2927	9,6030	8,9417
COURONNE SUEDOISE	EUR/SEK	9,5530	9,4673	9,1895	9,3545
PATACA	EUR/MOP	8,3800	8,8390	8,6900	8,8604

4. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES

Les regroupements d'entreprises, lorsque le Groupe obtient le contrôle d'une ou plusieurs entreprises, sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition.

Les regroupements d'entreprises sont évalués et présentés selon la norme IFRS 3, « Regroupements d'entreprises ».

Un regroupement d'entreprises doit être finalisé dans un délai de 12 mois à compter de la date d'acquisition. Les coûts encourus au titre de l'acquisition sont passés en charges au cours de la période où ils sont engagés.

Les acquisitions et cessions de participations ne donnant pas le contrôle n'entraînant pas la perte du contrôle sont comptabilisées directement en capitaux propres.

Les principales hypothèses et estimations liées aux regroupements d'entreprises se fondent sur les éléments suivants :

- le choix des méthodes d'évaluation et des hypothèses retenues pour identifier et déterminer le montant des immobilisations incorporelles acquises à travers des regroupements d'entreprises ;
- l'allocation du goodwill aux unités génératrices de trésorerie (« UGT »).

4.1 Acquisitions réalisées en 2016 et 2015

Néant

4.2 Information sectorielle

Selon la norme IFRS 8, « Information sectorielle », un secteur opérationnel est une composante d'une entité qui se livre à des activités à partir desquelles elle est susceptible d'acquérir du chiffre d'affaires et d'encourir des charges, y compris du chiffre d'affaires et des charges relatifs à des transactions avec d'autres composantes de la même entité, et :

- dont les résultats opérationnels sont régulièrement examinés par le principal décideur opérationnel de l'entité en vue de prendre des décisions en matière de ressources à affecter au secteur et d'évaluer sa performance ;
- pour laquelle des informations financières isolées sont disponibles.

4.2.1 Les secteurs opérationnels du Groupe

Les activités de SMCP sont gérées à travers trois secteurs opérationnels isolables au sens d'IFRS 8, correspondant aux trois grandes marques, chacune ayant sa clientèle propre :

- Sandro
- Maje
- Claudie Pierlot

Ces trois marques disposent chacune d'une identité propre avec des équipes de création dédiées et jouent un rôle primordial dans la stratégie du Groupe. Elles sont dirigées et gérées par des équipes dirigeantes distinctes qui disposent d'une information financière propre à chaque marque.

Le principal décideur opérationnel est le Conseil de Surveillance de SMCP qui examine mensuellement les activités et la performance de chacune des trois marques.

Sur l'exercice 2016 et postérieurement au 10 octobre 2016, le Groupe, pour les besoins de la préparation de son information sectorielle, a ajusté ses indicateurs de performance de certaines charges encourues par SMCP Group S.A.S. pour son compte mais non refacturées à SMCP S.A.S. Ces ajustements comprennent des charges de personnel, l'ajustement sur les loyers et des « management fees » et s'élèvent à 3 916k€ (impact EBITDA) auxquelles s'ajoutent des dotations aux provisions pour retraite pour 350k€ (cf. Note 6.12), soit un impact négatif sur le résultat opérationnel courant de 3 566 k€. Les charges correspondantes étaient avant le 10 octobre 2016, supportées par SMCP S.A.S.. Le Groupe a considéré que ces ajustements étaient nécessaires pour rétablir, au plan économique, une meilleure comparabilité des indicateurs de performance.

4.2.2 Informations financières par secteur opérationnel

Les tableaux ci-après présentent les informations financières par secteur opérationnel au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2015 :

	Sandro	Maje	Claudie Pierlot	Autres et Holdings	12 mois au 31/12/2016	Frais de structure ***	12 mois au 31/12/2016 ajusté
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires retail TTC	404 514	335 845	111 003		851 362		851 362
TVA sur le chiffre d'affaires	(55 463)	(46 676)	(18 026)		(120 165)		(120 165)
Chiffre d'affaires *	375 823	312 936	97 528		786 286		786 286
Commissions	(48 796)	(41 123)	(15 268)		(105 186)		(105 186)
Chiffre d'affaires net de commissions	**327 027**	**271 813**	**82 260**		**681 100**		**681 100**
EBITDA	59 842	57 796	11 782	4 694	134 114	(3 916)	130 198
Résultat opérationnel courant	**42 337**	**40 889**	**8 335**	**3 321**	**94 883**	**(3 566)**	**91 317**
Goodwill	188 453	128 490	19 987		336 930		336 930
Immobilisations incorporelles	187 632	133 189	28 444	6 677	355 942		355 942
Immobilisations corporelles	27 010	22 258	7 657	8 127	65 051		65 051
Investissements	17 506	13 359	5 146	8 540	44 550		44 550

* Le chiffre d'affaires comprend le chiffre d'affaires Retail et le chiffre d'affaires avec les partenaires.

** Les investissements se décomposent de la manière suivante sur l'exercice du 31 décembre 2016 (cf. Note 1.4 Tableau des flux de trésorerie consolidés) :

- acquisition d'immobilisations corporelles : 30 218k€;
- acquisition d'immobilisations incorporelles : 10 305k€;
- acquisition d'instruments financiers : 4 027k€;
- variation des dettes sur fournisseurs d'immobilisation : -1 742k€.

*** Ajustés des frais de structure, cf. Note 4.2.1 « Les secteurs opérationnels du Groupe »

	Sandro	Maje	Claudie Pierlot	Autres et Holdings	12 mois au 31/12/2015
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires retail TTC	356 290	295 455	84 932	0	736 677
TVA sur le chiffre d'affaires sur CA retail	(49 605)	(40 920)	(13 505)	0	(104 030)
Chiffre d'affaires *	328 339	271 907	75 135	0	675 381
Commissions	(44 751)	(36 689)	(12 828)	0	(94 268)
Chiffre d'affaires net de commissions	283 588	235 218	62 307	0	581 113
EBITDA	54 523	45 062	7 964	(1 031)	106 518
Résultat opérationnel courant	35 046	28 965	5 119	(662)	68 467
Goodwill	188 366	128 431	19 978	0	336 775
Immobilisations incorporelles	190 627	131 915	28 798	873	352 213
Immobilisations corporelles	25 843	23 196	7 472	12 598	69 109
Investissements**	14 519	10 640	4 075	10 071	39 306

* Le chiffre d'affaires comprend le chiffre d'affaires Retail et le chiffre d'affaires avec les partenaires.

** Les investissements se décomposent de la manière suivante sur l'exercice du 31 décembre 2015 (cf. note 1.4 Tableau des flux de trésorerie consolidés) :

- acquisition d'immobilisations corporelles : 34 565k€;
- acquisition d'immobilisations incorporelles : 2 035k€;
- acquisition d'instruments financiers : 3 774k€;
- variation des dettes sur fournisseurs d'immobilisation : -1 068k€.

Les charges opérationnelles des holdings sont refacturées au prorata du chiffre d'affaires aux marques avec un mark-up.

4.2.3 Indicateurs clés de performance

Le Conseil de Surveillance de SMCP évalue la performance des trois secteurs pour prendre ses décisions opérationnelles, notamment les indicateurs clés suivants : chiffre d'affaires retail TVA comprise, chiffre d'affaires net de commissions et EBITDA.

Le sous-total « *Chiffre d'affaires net de commissions* » est présenté dans le compte de résultat car il représente le montant de trésorerie nette (après commissions) qui est encaissé par le Groupe sur ses ventes. Son montant et sa variation constituent des indicateurs importants de la performance du Groupe.

L'EBITDA est un indicateur non défini par les normes IFRS et est défini par le Groupe de la manière suivante au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2015 :

	période 12 mois au **31/12/2016**	*période 12 mois au* **31/12/2015**
	en k€	*en k€*
Résultat opérationnel courant	**94 883**	**68 467**
Dotations aux amortissements	39 231	38 051
EBITDA	**134 114**	**106 518**

4.2.4 Informations financières par zones géographiques

La zone géographique EMEA, sur laquelle le Groupe opère ses activités, inclut les pays européens à l'exception de la France (principalement le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne, le Suisse et la Belgique) ainsi que le Moyen-Orient (Emirats Arabes Unis notamment).

La zone Amériques regroupe les USA et le Canada.

La zone géographique APAC regroupe les activités du Groupe en Asie-Pacifique (notamment Chine, Hong-Kong).

Les tableaux ci-après présentent le chiffre d'affaires net de commissions par région géographique de livraison :

	France	**EMEA**	**Amériques**	**APAC**	**31/12/2016**
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffres d'affaires	364 839	221 150	91 083	109 214	786 286
Commissions	(55 601)	(33 670)	(10 208)	(5 707)	(105 186)
Chiffre d'affaires net de commissions	**309 238**	**187 480**	**80 875**	**103 507**	**681 100**
Total actif (1)	**308 085**	**98 976**	**33 681**	**56 560**	**497 302**

	France	**EMEA**	**Amériques**	**APAC**	**31/12/2015**
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffres d'affaires	334 719	184 638	80 798	75 225	675 381
Commissions	(52 945)	(28 103)	(9 769)	(3 450)	(94 268)
Chiffre d'affaires net de commissions	**281 774**	**156 534**	**71 030**	**71 775**	**581 113**
Total actif (1)	**292 399**	**81 626**	**33 053**	**34 187**	**441 264**

(1) Les actifs représentent l'ensemble des actifs à l'exception du goodwill et des marques, qui ne font pas l'objet d'une allocation par pays.

Le chiffre d’affaires net de commissions lié à la vente en gros et à la vente en ligne est affecté en fonction du lieu de résidence du client.

4.2.5 Informations par client-clé

Aucun client n'a représenté à lui seul plus de 10 % des ventes du Groupe au cours des exercices clos aux 31 décembre 2016 et 2015.

5. INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT

5.1 Chiffre d'affaires net de commissions

Vente de marchandises

Le « chiffre d'affaires » représente le total des ventes (ventes au détail, ventes en grand magasin, ventes à des partenaires locaux,…) net des remises, ristournes, TVA et autres taxes sur les ventes, mais avant déduction des droits versés aux grands magasins et commissions versées aux affiliés.

Le chiffre d'affaires net de commissions correspond aux ventes de marchandises (produits finis) après déduction des droits versés aux grands magasins et commissions versées aux affiliés. Le chiffre d'affaires est comptabilisé au compte de résultat lorsque les risques et avantages significatifs inhérents aux marchandises vendues ont été transférés à l'acheteur.

Présentation des activités du Groupe

Le Groupe commercialise ses produits au travers de divers canaux de distribution :

- L'activité Retail - comprend le réseau de succursales, y compris les « outlets » pour la commercialisation de ses anciennes collections. La reconnaissance du chiffre d'affaires se fait lors pour le montant de la vente directe au client final. Il en est de même pour les concessions ou « corners » dans les grands magasins, exploités en propre par le Groupe, même lorsque les grands magasins agissent en tant qu'agent et encaissent le montant de la vente pour le compte du groupe, qu'ils reversent au Groupe après déduction d'une commission (enregistrée dans la ligne « Commissions » du compte de résultat) ;

- Le recours à des affiliés (en France et en Espagne) : La reconnaissance du chiffre d'affaires se fait également pour le montant de la vente au client final, et une commission est versée à l'affilié (enregistrée dans la ligne « Commissions » du compte de résultat) ;

- Le recours à des partenariats locaux, ou « wholesale/partnered retail » (à l'étranger), est utilisé dès que cela s'avère nécessaire pour une bonne implantation locale ou compte tenu de la réglementation applicable. La reconnaissance du chiffre d'affaires se fait à la sortie de nos produits des entrepôts.

- Les ventes en ligne comprennent les ventes réalisées par le Groupe sur ses propres sites Internet, ainsi que via des plateformes tierces, notamment les sites Internet des grands magasins. Les commissions payées aux sites tiers sont enregistrées dans la ligne « Commissions » du compte de résultat.

	période 12 mois au **31/12/2016**	*période 12 mois au* **31/12/2015**
	en k€	*en k€*
Ventes de marchandises	786 111	675 225
Revenus des prestations de services	176	156
Chiffre d'affaires	**786 286**	**675 381**
Commissions	**(105 186)**	**(94 268)**
Chiffre d'affaires net de commissions	**681 100**	**581 113**

Au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2015, les ventes du Groupe par canal de distribution se présentent ainsi :

	exercice 12 mois au **31/12/2016** *en k€*	*exercice 12 mois au* **31/12/2015** *en k€*
Vente au détail ("Retail")	733 558	632 646
- Magasins détenus en propre	*289 706*	*267 829*
- Concessions ("Corner")	*293 312*	*262 364*
- Outlets	*51 897*	*37 421*
- Affiliés	*31 740*	*29 195*
- Internet	*66 903*	*35 837*
Partenariats locaux ("Partnered retail")	52 728	42 735
Chiffre d'affaires	**786 286**	**675 381**

5.2 Coût des ventes

	période 12 mois au **31/12/2016** *en k€*	*période 12 mois au* **31/12/2015** *en k€*
Matières premières consommées	(55 939)	(51 133)
Produits finis consommés	(77 958)	(63 306)
Sous-traitance et frais accessoires	(51 795)	(45 831)
Coût des ventes	**(185 692)**	**(160 270)**

5.3 Charges de personnel

	exercice 12 mois au **31/12/2016** *en k€*	*exercice 12 mois au* **31/12/2015** *en k€*
Salaires et traitements	(117 049)	(109 714)
Charges sociales	(33 317)	(30 549)
Autres charges du personnel	(2 634)	(2 107)
Participation	(6 200)	(4 912)
Charges de personnel	**(159 200)**	**(147 281)**

5.4 Autres produits et charges opérationnels

	exercice 12 mois au **31/12/2016**	*exercice 12 mois au* **31/12/2015**
	en k€	*en k€*
Autres produits opérationnels (1)	2 432	2 093
Gain/(perte) net de change (2)	632	(2 371)
Loyers	(84 725)	(69 485)
Autres charges externes (3)	(59 610)	(49 718)
Honoraires	(25 055)	(20 170)
Prestations de service	(19 229)	(14 267)
Achats non stockés de matériel et fournitures	(8 124)	(6 388)
Autres taxes	(8 416)	(6 737)
Autres produits et charges opérationnels	**(202 095)**	**(167 045)**

(1) Les Autres produits opérationnels sur les deux périodes correspondent principalement aux gains générés par les procès en contrefaçon engagés par le Groupe.

(2) Les Gains/(*pertes*) nets de change sur les deux exercices sont relatifs à l'activité opérationnelle du Groupe sur les achats de matières et produits finis et les ventes de produits finis intragroupe.

(3) Les Autres charges externes correspondent au transport des ventes et aux dépenses de marketing.

5.5 Autres produits et charges

Les autres produits et charges regroupent les éléments du compte de résultat qui, en raison de leur nature, de leur montant ou de leur fréquence, ne peuvent être considérés comme inhérents à l'activité récurrente du Groupe. Cette rubrique comprend notamment :

(i) les coûts encourus lors de l'acquisition de nouvelles entités ;

(ii) les provisions pour dépréciation des marques, des droits au bail et du goodwill et les éventuelles plus-values ou moins-values comptabilisées lors de la cession d'actifs immobilisés lorsqu'elles sont significatives ;

(iii) les coûts de restructuration, les dépenses engagées au titre de litiges, ou tout autre produit ou charge non récurrent ;

que le Groupe présente de manière distincte pour faciliter la compréhension de la performance opérationnelle courante et permettre au lecteur des comptes de disposer d'éléments utiles dans une approche prévisionnelle des résultats.

	période 12 mois au **31/12/2016**	*période 12 mois au* **31/12/2015**
	en k€	*en k€*
Autres produits	8 759	4 631
Autres charges	(17 121)	(15 586)
Autres produits et charges	**(8 361)**	**(10 955)**

Les autres produits et charges se composent des éléments suivants :

	exercice 12 mois au **31/12/2016**	*exercice 12 mois au* **31/12/2015**
	en k€	*en k€*
Coûts de restructuration (1)	338	(4 536)
Dépréciation des actifs immobilisés (2)	(1 327)	(1 356)
Coûts d'acquisition	-	(171)
Autres (3)	(5 203)	(5 197)
Résultat de cessions sur actifs immobilisés (4)	(1 670)	306
Provision pour risque	(500)	-
Autres produits et charges	**(8 362)**	**(10 955)**

(1) Les coûts de restructuration, d'un montant total de 338€ au 31 décembre 2016 et de 4 536k€ au 31 décembre 2015 sur la période de 12 mois clos, sont liés à des réorganisations. Ils sont principalement relatifs à :

- Des coûts relatifs à une nouvelle structure de management en France (coûts de départ de dirigeants et de managers) de 2 158k€ au 31 décembre 2015.

- La mise en place du nouvel entrepôt du Groupe destiné à gérer les produits de ses collections dans la région parisienne en 2016 et 2015 respectivement pour 258k€ et 912k€.

- SMCP USA : courant 2014, le Groupe a procédé au remplacement de l'équipe de management local et engagé une réorganisation de ses activités aux Etats-Unis. SMCP USA a ainsi décidé la fermeture de certains de ses points de vente, et une provision pour restructuration a été constituée pour un montant de 2 179k€ au 31 décembre 2014. Aux 31 décembre 2015 et 2016, cette provision a été partiellement reprise à hauteur de 1 786k€ (cf. note 6.12, « *Provisions courantes et non courantes* »).

(2) le Groupe a réalisé un test de perte de valeur sur ses droits au bail en France entrainant la constatation d'une dépréciation de 1 327k€ au 31 décembre 2016 et 1 028k€ au 31 décembre 2015.

(3) Les autres coûts concernent essentiellement des coûts liés au projet de cession des titres pour 4 309k€ en 2016 et 4 413k€ en 2015.

(4) Les plus-values ou moins-values nettes réalisées sur la cession d'actifs immobilisés correspondent aux mises au rebut des valeurs nettes comptables des agencements et aux plus ou moins-values sur cession de droits au bail des boutiques vendues sur la période considérée pour -1 670k€ en 2016 et 306k€ en 2015.

5.6 Produits et charges financiers

Les produits et charges financiers regroupent les produits et charges d'intérêt courus sur les créances et les dettes, évalués sur la base du taux d'intérêt effectif (principalement pour les dettes financières à moyen et long terme ainsi que les concours bancaires courants). Ils regroupent également les gains et pertes de change, les gains et pertes sur instruments financiers dérivés et les dividendes perçus. Les produits et charges d'intérêts comprennent également les charges d'intérêts imputées aux avantages à long terme des salariés (IAS 19, « Avantages du personnel »), ainsi que l'actualisation des provisions non courantes (IAS 37, « Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels »).

Les dividendes sont comptabilisés lorsque leur versement est approuvé par les organes de gouvernance appropriés de l'entité qui les verse.

Le résultat financier s'est élevé à -58,7 millions d'euros au 31 décembre 2016 et à -36,2 millions d'euros au 31 décembre 2015. Il se compose principalement des éléments suivants :

- Les charges d'intérêt relatives à l'emprunt obligataire (Obligations 2020) à hauteur de -20,9 millions d'euros et l'amortissement des frais d'émission à hauteur de 8,3 millions d'euros en 2016 et de -27,5 millions d'euros en 2015 ;

- La pénalité de remboursement anticipé sur l'emprunt obligataire (Obligations 2020) pour -12,9 millions d'euros au 31 décembre 2016 ;

- Les charges d'intérêts relatives à l'emprunt obligataire convertible (Obligations 2023) à hauteur de -10,6 millions d'euros au 31 décembre 2016 et -11,3 millions d'euros au 31 décembre 2015 ;

- Les charges d'intérêts portant sur les « Refinancing Proceeds Loans » à hauteur de -4,4 millions d'euros au 31 décembre 2016 ;

- Un gain net de change de 0,5 million d'euros en 2016 et un gain net de change de 4,3 millions d'euros en 2015.

5.7 Impôt sur le résultat

La charge d'impôt au titre de l'exercice comprend les impôts exigibles et les impôts différés. Elle est comptabilisée dans le compte de résultat, à l'exception de la part relative aux regroupements d'entreprises ou aux éléments comptabilisés directement en capitaux propres ou dans les autres éléments du résultat global.

Les impôts exigibles sur le résultat imposable de l'exercice représentent la charge fiscale déterminée sur la base des taux d'imposition adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, et l'ensemble des ajustements éventuels des dettes fiscales exigibles calculés pour les exercices antérieurs.

Imposition différée

Les actifs et passifs d'impôts différés ajustent la charge d'impôt exigible de l'impact des différences temporaires entre la valeur comptable des actifs et passifs des entités consolidées et leur valeur fiscale.

Les impôts différés sont comptabilisés selon la méthode du report variable qui traite des différences temporaires entre la valeur fiscale des actifs et des passifs et leur valeur comptable dans les états financiers consolidés. Toutefois, un actif d'impôts différés n'est pas comptabilisé s'il découle de la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans une transaction qui, d'une part, n'est pas un regroupement d'entreprises, et d'autre part, n'affecte ni le résultat comptable, ni le résultat fiscal à la date de la transaction.

Les impôts différés sont calculés sur la base des taux d'imposition (et des régimes d'imposition) qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture et dont l'application est attendue lors de la réalisation de l'actif d'impôts différés ou du règlement du passif d'impôts différés.

Les actifs d'impôts différés sont comptabilisés lorsqu'il est probable qu'il existera un bénéfice imposable sur lequel pourront être imputées les différences temporaires. Pour les différences temporaires imposables au titre des participations dans les filiales, les impôts différés sont comptabilisés à moins

que le Groupe ne soit en mesure de contrôler la date à laquelle la différence temporaire s'inversera et s'il est probable que la différence temporaire ne s'inversera pas dans un avenir prévisible.

L'impact des changements de taux d'imposition est comptabilisé dans le compte de résultat de l'exercice durant lequel ces changements interviennent.

Les provisions pour impôts qui pourraient naître du transfert des bénéfices non distribuables des filiales sont comptabilisées uniquement s'il existe une intention réelle de transférer ces bénéfices.

5.7.1 Impôt sur les sociétés

L'impôt sur les sociétés comprend la charge d'impôts exigibles pour l'exercice et les impôts différés liés aux différences temporaires :

	période 12 mois au **31/12/2016**	*période 12 mois au* **31/12/2015**
	en k€	*en k€*
Impôts différés	17 804	(1 630)
Impôts exigibles	(11 753)	(11 783)
Impôt sur le résultat	**6 051**	**(13 413)**

5.7.2 Situation fiscale différée

Suite à la loi de finances 2017 votée le 30 décembre 2016, le taux d'imposition a été réduit à 28,92 % dès 2020. Compte tenu de la très faible probabilité de vente de ces actifs à court terme, les impôts différés ont été mis à jour en décembre pour tenir compte du taux futur. Ceci conduit à un bénéfice de 15,5 millions d'euros enregistré dans le compte de résultat à fin décembre.

a) Impôts différés au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2015 :

	31/12/2014	**Variation en compte de résultat**	**Variation en autres éléments du résultat global**	**Ecarts de conversion et autres variations**	**31/12/2015**	**Variation en compte de résultat**	**Variation en autres éléments du résultat global**	**Ecarts de conversion et autres variations**	**31/12/2016**
	en k€				*en k€*				*en k€*
Retraitement des engagements de retraite	589	83	9	-	681	4	(54)		631
Elimination des résultats internes (marges sur stock)	9 169	256	-	(667)	8 758	2 469		(96)	11 131
Activation de reports déficitaires	8 513	(255)	-	479	8 737	(5 308)		80	3 509
Affectation du goodwill aux marques et droits au bail	(100 195)	394	-	-	(99 801)	16 177		(957)	(84 581)
Annulation frais d'établissement	5 043	(1 672)	-	-	3 371	(1 317)		(2)	2 052
Annulation écarts de conversion	(3 577)	(4 932)	-	1	(8 508)	8 277		1	(230)
Autres retraitements	(1 691)	4 496	94	125	3 023	(2 498)	(48)	922	1 399
Impôts différés nets Actif/(Passif)	**(82 150)**	**(1 630)**	**103**	**(62)**	**(83 735)**	**17 804**	**(102)**	**(52)**	**(66 089)**

b) Analyse de la charge d'impôt :

		période 12 mois au **31/12/2016** *en k€*	*période 12 mois au* **31/12/2015** *en k€*
Résultat avant impôts		**27 784**	**21 304**
Taux d'impôt standard en France	(1)	***34,43 %***	***38,00 %***
Charge d'impôt théorique		**(9 566)**	**(8 096)**
Changement de taux d'impôt	(2)	15 503	-
Différence de taux d'impôt pour les résultats obtenus par l'activité exercée dans d'autres pays que celui de l'entreprise consolidante		1 220	2 974
Rabot fiscal et sous-capitalisation	(3)	(2 366)	(3 719)
Autres effets		1 133	(587)
Impôts différés actifs non reconnus sur l'exercice et reconnaissance d'impôts différés actifs antérieurement non activés	(4)	2 775	(478)
Charge d'impôts avant CVAE		**8 699**	**(9 906)**
CVAE	(5)	(2 646)	(3 507)
Impôt sur le résultat		**6 051**	**(13 413)**

(1) Au 31 décembre 2015, le taux d'impôt standard en France tient compte de la contribution de solidarité (3,3 %) et de la contribution additionnelle (10,7 %) pour les sociétés dont le chiffre d'affaires est supérieur à 250m€, ces deux taxes étant calculées sur la base de l'impôt sur les sociétés de 33,3 %.

Au 31 décembre 2016, le taux d'impôt standard en France tient compte uniquement de la contribution de solidarité (3,3%) sur la base de l'impôt sur les sociétés de 33,3%.

(2) En 2016, l'impact des variations des taux d'imposition sur les impôts différés résulte de la réduction du taux d'imposition en France adoptée dans la loi de finances 2017, ce qui porte le taux d'imposition à 28,92% à partir de 2020.

En conséquence, les impôts différés sur les marques et droits au bail à long terme ont été réévalués en fonction du taux applicable à partir de 2020.

(3) Dont 2,4 millions d'euros au 31 décembre 2016 et 3,4 millions d'euros au 31 décembre 2015 au titre de la non déductibilité de charges financières au titre du mécanisme dit du « rabot fiscal ».

(4) Au 31 décembre 2015, les impôts différés actifs non reconnus sur l'exercice sont relatifs à SMCP USA. Cette société, après avoir généré un profit en 2013 a constaté une perte importante en 2014 et moindre en 2015, conséquence de la restructuration engagée en 2014 et qui s'est poursuivie en 2015. La société a décidé de ne pas activer les déficits complémentaires tant que la restructuration n'était pas finalisée et que la société ne générait pas à nouveau des bénéfices fiscaux.

Au 31 décembre 2016, au vu des prévisions positives pour SMCP USA, la société a décidé d'activer ses déficits fiscaux.

(5) La Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprise relative aux sociétés françaises est traitée en "Impôts sur le résultat" conformément à IAS 12.

c) Activation des reports fiscaux déficitaires

Le Groupe active les pertes fiscales de ses filiales lorsque les conditions requises par IAS 12 « *Impôt sur le résultat* » sont remplies. Le taux d'imposition appliqué est le taux d'imposition en vigueur à la date de clôture. Les actifs d'impôts différés sont comptabilisés au bilan sur la base des perspectives et des plans d'activité élaborés pour chaque filiale.

Au 31 décembre 2016, les reports déficitaires cumulés du Groupe représentent 9 474 k€, soit un actif d'impôts différés s'élevant à 3 509k€ et comprennent principalement les pertes activées de SMCP USA, pour un montant en base de 8 060k€, soit un actif d'impôts différés de 3 224k€.

Les déficits reportables devraient pouvoir être utilisés sur un horizon inférieur à quatre ans pour les USA.

d) Suivi des actifs d'impôts différés non reconnus

Les actifs nets d'impôts différés non reconnus correspondent à des déficits reportables et des différences temporaires.

Au 31 décembre 2016, tous les actifs d'impôts différés ont été reconnus.

5.8 Résultat par action

Le résultat par action correspond au résultat net – part du Groupe divisé par le nombre moyen pondéré d'actions existantes de la société mère au cours de l'exercice.

Le Groupe présente un résultat par action de base et un résultat par action dilué pour ses actions ordinaires.

Le **résultat par action** est calculé en divisant le résultat net attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires existantes durant la période. Le **résultat par action dilué** est calculé en ajustant le résultat attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires et le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires existantes des effets dilutifs de l'ensemble des actions ordinaires potentielles, une donnée qui intègre les options de souscription d'actions et les actions gratuites attribuées aux salariés.

Le tableau ci-après présente le calcul du résultat par action :

	période 12 mois au 31/12/2016	**période 12 mois au 31/12/2015**
	en k€	*en k€*
Résultat net – part du Groupe	**33 834**	**7 891**
Economie de frais financiers liés à la conversion des instruments de dettes, nettes d'impôt	8 016	8 050
Résultat net - part du Groupe dilué	**41 850**	**15 941**
Nombre pondéré d'actions de base	302 845 630	281 950 934
Nombre pondéré d'actions dilué *	427 845 630	406 950 934
Résultat par action (en euros)	**0,1117**	**0,0280**
**Résultat par action dilué (en euros) ** **	**0,0978**	**0,0280**

*La totalité des actions ordinaires et de préférence est détenue par SMCP Group S.A.S. au 31 décembre 2016. La dilution potentielle est liée à la conversion potentielle de l'emprunt obligataire convertible (cf. Note 6.10.1).

**Pour 2015, l'effet des obligations convertibles n'est pas pris en compte car il a un effet relutif.

6. DÉTAIL DE L'ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE

6.1 Goodwill et immobilisations incorporelles

6.1.1 Goodwill

Lors de la comptabilisation initiale d'une société acquise, le goodwill représente l'écart entre (i) la somme de la contrepartie transférée, évaluée à la juste valeur, et le montant comptabilisé pour la participation ne donnant pas le contrôle dans la société acquise et (ii) les actifs identifiables et les passifs assumés de l'entité acquise à la date d'acquisition. Si cet écart est négatif, il est comptabilisé immédiatement au compte de résultat.

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices :

en k€	01/01/2016	Acquisitions	Dépréciations / Reprises	Ecarts de conversion	31/12/2016
Goodwill - valeur brute	336 775	-	-	155	336 930
Dépréciations	-	-	-	-	-
Valeur nette du goodwill	**336 775**	**-**	**-**	**155**	**336 930**

en k€	01/01/2015	Acquisitions	Dépréciations / Reprises	Ecarts de conversion	31/12/2015
Goodwill - valeur brute	336 279		-	497	336 775
Dépréciations	-	-	-	-	-
Valeur nette du goodwill	**336 279**	**-**	**-**	**497**	**336 775**

6.1.2 Autres immobilisations incorporelles

Marques

Les marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot sont classées en immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée, et par conséquent ne sont pas amorties, dans la mesure où :

- les marques sont des marques déposées par leurs propriétaires respectifs et sont protégées par la loi en vigueur, elles sont assorties, au terme de la période d'enregistrement, d'options de renouvellement de la protection juridique d'un coût raisonnable, facilement applicables et ne comportant pas d'obstacles externes ;

- les produits de ces marques commercialisés par le Groupe ne sont pas exposés au risque d'obsolescence technologique, ce qui caractérise le marché du luxe accessible sur lequel le Groupe est positionné ; au contraire, elles sont constamment perçues par le marché comme des marques innovantes dans le contexte national et/ou international dans lequel évolue chacune

d'entre elles, elles se distinguent par leur positionnement commercial et par leur notoriété, ce qui leur assure la domination de leurs marchés respectifs, du fait qu'elles sont constamment associées et comparées aux grandes marques de référence ;

- dans le contexte concurrentiel relatif, il est possible d'affirmer que les investissements dédiés à l'entretien de ces marques sont proportionnellement modestes en comparaison de l'importance des flux de trésorerie anticipés.

Pour les besoins de l'allocation du prix d'acquisition du Groupe SMCP, la juste valeur des marques a été déterminée à partir de la méthode des flux de redevances sur les ventes sur la base du plan d'affaires 2013-2017. Les marques sont ensuite comptabilisées au coût d'acquisition diminué des dépréciations conformément à la norme IAS 38, « *Immobilisations incorporelles* ».

Droits au bail

En France, le droit au bail représente le montant que le nouveau locataire verse au locataire précédent en contrepartie du droit de louer le bien et des garanties juridiques correspondantes. D'un point de vue juridique, le droit au bail comprend le droit d'être locataire du bien et le droit de céder le droit au bail.

La durée d'utilité du droit au bail est donc jugée non déterminable et le droit au bail n'est donc pas amorti.

En France, le décret de septembre 1953 sur les baux commerciaux vise à protéger la valeur du fonds de commerce. Le droit au bail du locataire est protégé par le décret qui stipule :

- la durée minimale du bail est de 9 ans ;

- la non-reconduction du bail oblige le bailleur à verser une indemnité d'éviction ;

- l'augmentation du loyer est plafonnée lors du renouvellement du bail ou lors de la révision du loyer pendant la durée du bail ;

- le locataire a le droit de changer d'activité.

Pour l'allocation du prix d'acquisition de SMCP, la valeur de marché du droit au bail a été déterminée par la direction du développement du Groupe à partir de la valeur locative au m² pondéré (publiée régulièrement par des services spécialisés), méthode couramment utilisée par la profession. Le droit au bail est ensuite comptabilisé au coût d'acquisition diminué des dépréciations conformément à la norme IAS 38, « *Immobilisations incorporelles* ».

Les pertes de valeur sont comptabilisées en résultat dans la rubrique « *Autres produits et charges* ».

A l'étranger, la durée des baux faisant l'objet d'un droit au bail est comprise entre 3 et 15 ans. Le droit au bail n'est généralement pas cessible et est donc amorti sur la durée du bail.

Logiciels

Le coût d'acquisition des licences logicielles est capitalisé sur la base du coût d'acquisition et du coût d'installation. Ces coûts sont amortis sur la durée d'utilité estimée des logiciels, qui est comprise entre trois et sept ans.

Les coûts associés à l'entretien des logiciels informatiques en conditions opérationnelles sont comptabilisés en charges dès l'exercice où ils sont encourus. Les coûts directement liés au développement de logiciels et qui respectent l'ensemble des critères définis dans la norme IAS 38, sont comptabilisés en immobilisations incorporelles.

Les frais de développement des logiciels comptabilisés à l'actif sont amortis sur leur durée de vie utile estimée, qui est d'un an.

Les immobilisations incorporelles sont amorties selon la méthode linéaire sur leur durée de vie utile estimée.

Les durées d'amortissement sont présentées dans le tableau ci-après :

Type d'immobilisation	Période (en années)
Marques	Indéterminée
Droits au bail France	Indéterminée
Droits au bail sauf France	Durée du bail
Licences, logiciels	3-7
Frais de développement informatiques	1

Jugements et estimations

Les principales hypothèses retenues par le Groupe pour fonder son modèle d'évaluation sont (i) la croissance du chiffre d'affaires, (ii) les taux de redevances, (iii) le taux de croissance à long terme utilisé afin de calculer la valeur terminale et (iv) le taux d'actualisation.

Les tableaux ci-après illustrent les mouvements survenus au cours des deux exercices :

en k€	01/01/2016	Acquisitions	Cessions	Amortissements (1)	Dépréciations	Différences de change	Autres (2)	31/12/2016
Marques	236 000	-	-	-	-	-	-	236 000
Droits au bail	119 030	2 276	(2 347)	-	-	(785)	(200)	117 974
Autres immobilisations incorporelles	6 653	8 029	(3 051)	-	-	25	2 070	13 725
Immobilisations incorporelles	**361 683**	**10 305**	**(5 398)**	**-**	**-**	**(760)**	**1 870**	**367 700**
Dépréciation des marques	-	-	-	-	-	-	-	-
Amort. / dépr. des droits au bail (1)	(4 743)	-	300	(3 097)	(1 327)	178	2	(8 687)
Amort. / dépr. des autres immobilisations incorporelles	(4 728)	-	3 050	(2 615)	-	(21)	1 243	(3 070)
Amort. / dépr. des immobilisations incorporelles	**(9 471)**	**-**	**3 350**	**(5 712)**	**(1 327)**	**157**	**1 245**	**(11 757)**
Valeur nette des immobilisations incorporelles	**352 213**	**10 305**	**(2 047)**	**(5 712)**	**(1 327)**	**(603)**	**3 116**	**355 942**

(1) Les amortissements se composent principalement au 31 décembre 2016 des amortissements sur droits au bail (key money) étrangers pour 3 274k€.

(2) Il s'agit des reclassements entre immobilisations incorporelles en cours à immobilisations mises en service.

Les marques du Groupe sont constituées des trois marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot et s'élèvent à 236 millions d'euros au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2015.

en k€	01/01/2015	Acquisitions	Cessions	Amortissements	Dépréciations	Différences de change	Autres	31/12/2015
Marques	236 000	-	-		-	-	-	236 000
Droits au bail	116 198	1 787	(2 723)		-	463	3 306	119 030
Autres immobilisations incorporelles	8 543	1 987	(25)		-	(546)	(3 306) (1)	6 653
Immobilisations incorporelles	**360 740**	**3 774**	**(2 747)**		**-**	**(83)**	**(0)**	**361 683**
Dépréciation des marques	-	-	-	-	-	-	-	-
Amort. / dépr. des droits au bail	(440)	-	110	(3 722)	(669) (2)	*4*	(27)	(4 743)
Amort. / dépr. des autres immobilisations incorporelles	(2 583)	-	19	(2 098)	-	(59)	(7)	(4 728)
Amort. / dépr. des immobilisations incorporelles	**(3 023)**	**-**	**130**	**(5 820)**	**(669)**	**(55)**	**(34)**	**(9 471)**
Valeur nette des immobilisations incorporelles	**357 717**	**3 774**	**(2 618)**	**(5 820)**	**(669)**	**(138)**	**(34)**	**352 213**

(1) Il s'agit des reclassements entre immobilisations incorporelles en cours à immobilisations mises en service.

(2) Les dépréciations se décomposent de la manière suivante au 31 décembre 2015 :

- sur les droits au bail français : 1 028k€ de dépréciations et 359k€ de reprises ;
- sur les droits au bail (key money) étrangers: 3 722k€ d'amortissements.

6.2 Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont initialement comptabilisées à leur coût d'acquisition, diminuées des amortissements et des dépréciations cumulés. Le montant amortissable des immobilisations corporelles comprend le coût d'acquisition de leurs composants diminué de leur valeur résiduelle, qui correspond au prix de cession estimé des actifs au terme de leur durée d'utilité.

Les immobilisations corporelles sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée d'utilité estimée. Le Groupe a estimé cette durée d'utilité, soit 4 à 5 ans, soit la durée du bail selon le type d'immobilisation. Les frais d'entretien et de réparation sont comptabilisés en résultat à mesure qu'ils sont engagés.

Les principaux taux d'amortissement utilisés sont les suivants :

Type d'immobilisation	**Période** *(en années)*
Installations, matériel et outillage	**2 - 5**
Agencements et aménagements divers	**2 - 5**
Matériel de bureau, mobilier	**2 - 5**

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices :

en k€	01/01/2016	Acquisitions	Cessions	Amortissements	Dépréciations	Différences de change	Autres (1)	31/12/2016
Terrains	-	-	-	-	-		-	-
Constructions	-	-	-	-	-	-	-	-
Installations techniques, matériel, outillage	3 214	445	(323)	-	-	-	21	3 357
Immobilisations corporelles en cours	9 696	9 031	(7)	-	-	(30)	(11 304)	7 386
Avances et acomptes sur immo. corp.	150	751	-	-	-	(6)	(102)	793
Autres immobilisations corporelles	118 548	19 992	(6 992)	-	-	(697)	5 278	136 130
Immobilisations corporelles	**131 608**	**30 218**	**(7 322)**	**-**	**-**	**(733)**	**(6 106)**	**147 665**
Amort. / dépr. des constructions	-	-	-	-	-	-	-	-
Amort. / dépr. des installations techniques, matériel, outillage	(1 806)	-	323	(589)	-	-	-	(2 072)
Amort. / dépr. des autres immobilisations corporelles	(60 694)	-	6 219	(28 992)	1 271	173	1 480	(80 542)
Dépréciation des avances et acomptes sur immo. corp.	-	-	-	-	-	-	-	-
Amort. / dépr. des immobilisations corporelles	**(62 500)**	**-**	**6 542**	**(29 581)**	**1 271**	**173**	**1 480**	**(82 614)**
Valeur nette des immobilisations corporelles	**69 109**	**30 218**	**(780)**	**(29 581)**	**1 271**	**(560)**	**(4 627)**	**65 051**

(1) Il s'agit principalement des reclassements entre immobilisations corporelles en cours à immobilisations mises en service.

en k€	01/01/2015	Acquisitions	Cessions	Amortissements	Dépréciations	Différences de change	Autres	31/12/2015
Terrains	-	-	-	-	-		-	-
Constructions	50	-	-	-	-	-	(50)	-
Installations techniques, matériel, outillage	3 179	245	(210)	-	-	-	-	3 214
Immobilisations corporelles en cours	2 401	8 344	-	-	-	16	(1 065)	9 696
Avances et acomptes sur immo. corp.	137	661	(5)	-	-	7	(649)	150
Autres immobilisations corporelles	91 154	24 247	(3 141)	-	-	4 524	1 764	118 548
Immobilisations corporelles	**96 920**	**33 498**	**(3 356)**	**-**	**-**	**4 547**	**(0)**	**131 608**
Amort. / dépr. des constructions	(8)	-	-	-	-	-	8	-
Amort. / dépr. des installations techniques, matériel, outillage	(1 369)	-	127	(564)	-	-	-	(1 806)
Amort. / dépr. des autres immobilisations corporelles	(31 442)	-	1 589	(29 465)	913	(2 279)	(9)	(60 694)
Dépréciation des avances et acomptes sur immo. corp.	-	-	-	-	-	-	-	-
Amort. / dépr. des immobilisations corporelles	**(32 819)**	**-**	**1 716**	**(30 029)**	**913**	**(2 279)**	**(1)**	**(62 500)**
Valeur nette des immobilisations corporelles	**64 102**	**33 498**	**(1 641)**	**(30 029)**	**913**	**2 267**	**(1)**	**69 109**

L'essentiel des acquisitions effectuées au titre des deux exercices correspond à des investissements dans les réseaux de distribution (agencements).

6.3 Tests de dépréciation immobilisations corporelles, incorporelles et goodwill

Principes généraux

Si des indices de diminution de valeur sont identifiés, à savoir des événements ou un changement de circonstances susceptibles d'avoir une incidence sur la valeur recouvrable des actifs, la norme IAS 36, « *Dépréciation d'actifs* » impose la mise en œuvre d'un test de perte de valeur pour s'assurer que la valeur nette comptable des immobilisations corporelles et incorporelles amortissables ne dépasse pas leur valeur recouvrable.

Pour le goodwill et les actifs non courants ayant une durée de vie indéterminée et les actifs non courants qui n'ont pas encore été mis en service, le test de perte de valeur doit être effectué une fois par an, ou plus fréquemment si des indices de diminution de valeur sont identifiés.

La valeur recouvrable des actifs est testée en comparant leur valeur nette comptable et leur juste valeur diminuée des frais de cession ou, si celle-ci est plus élevée, leur valeur d'utilité.

La valeur d'utilité d'une immobilisation corporelle ou incorporelle (sauf pour les droits au bail) s'appuie sur la valeur des flux de trésorerie futurs estimés résultant de l'utilisation de l'immobilisation, qui sont déterminés sur la base d'un taux d'actualisation net d'impôt et en intégrant les risques liés à la performance de l'actif testé.

La valeur recouvrable des droits au bail a été déterminée par la direction du développement du Groupe à partir de méthodes couramment utilisées par la profession, liées à la valeur locative au m² pondéré (publiée régulièrement par des services spécialisés). Compte tenu des fluctuations potentielles des marchés, la valeur de marché des droits au bail est testée à chaque fois qu'il existe un indice de perte de valeur.

S'il est impossible d'estimer les flux de trésorerie de manière indépendante pour un actif particulier, il convient d'identifier l'unité génératrice de trésorerie à laquelle appartient cet actif et à laquelle il est possible d'associer des flux de trésorerie futurs qui peuvent être déterminés de manière objective et indépendant de ceux générés par d'autres unités opérationnelles. L'identification des unités génératrices de trésorerie a été effectuée en fonction de l'architecture organisationnelle et opérationnelle du Groupe.

Dans le cas où le test de perte de valeur révèle une perte de valeur pour un actif, sa valeur comptable est ramenée à sa valeur recouvrable par la comptabilisation d'une dépréciation au compte de résultat.

Si les facteurs ayant motivé une dépréciation cessent d'exister, la valeur comptable de l'actif (ou l'unité génératrice de trésorerie), exception faite du goodwill, est portée au niveau qui résulte de l'estimation de sa valeur recouvrable, mais sans dépasser la valeur nette comptable qu'aurait eu l'actif si la dépréciation n'avait pas été comptabilisée. La reprise d'une perte de valeur est comptabilisée en résultat.

Affectation des actifs/passifs aux unités génératrices de trésorerie (« UGT ») et estimation de leur valeur

Le Groupe a défini différents types d'UGT aux fins de tests de dépréciation de ses immobilisations corporelles et incorporelles et du goodwill.

Chaque boutique est rattachée à une UGT, sur la base de sa clientèle géographique particulière, des immobilisations corporelles et incorporelles propres à la boutique, et les tests de dépréciation sont réalisés à ce niveau dans une première étape.

Les immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée telles que les marques et certains droits au bail font l'objet de tests séparés.

Le goodwill est soumis à un test de perte de valeur dans une seconde étape, dans les trois regroupements d'UGT associées au goodwill qui, pour chaque marque, regroupent les boutiques liées à l'UGT, l'organisation de support direct de chaque marque, ainsi qu'une affectation des frais de siège.

Le goodwill est affecté aux trois regroupements d'unités génératrices de trésorerie qui correspondent aux trois marques : Sandro, Maje et Claudie Pierlot.

Le goodwill n'est pas amorti, mais il fait l'objet d'un test de perte de valeur dès lors qu'un indice de perte de valeur est identifié, et au moins une fois par an. Les indices de diminution de valeur sur un goodwill comprennent notamment les évolutions défavorables significatives de nature durable affectant la conjoncture économique ou les hypothèses et les objectifs formulés à la date de l'acquisition.

Une perte de valeur est comptabilisée sur le goodwill lorsque la valeur nette comptable de l'unité génératrice de trésorerie est supérieure à sa valeur recouvrable. Les pertes de valeurs sont comptabilisées en résultat (sous la rubrique « Autres charges »).

Les pertes de valeurs liées au goodwill ne peuvent pas être reprises.

Jugements et estimations

Les principaux jugements et les principales estimations concernant les tests de dépréciation se fondent sur les hypothèses suivantes :

- Détermination du niveau approprié de l'UGT ;
- Évaluation des évolutions économiques et commerciales et de l'environnement concurrentiel pour déterminer le taux d'actualisation et le taux de croissance à l'infini ;
- Projection de cash-flows.

6.3.1 Test de dépréciation des marques

Le 10 octobre 2016, TopSoho S.A.S. a racheté la totalité des actions de SMCP S.A.S. via sa filiale SMCP Group S.A.S.. Conformément à la norme IFRS 3, « Regroupements d'entreprises », les marques de SMCP S.A.S. ont été comptabilisées à la juste valeur à la date d'acquisition.

Dans ce cadre, l'estimation de la juste valeur des trois marques acquises (Sandro, Maje et Claudie Pierlot) a été déterminée à partir de la méthode des flux de redevances sur les ventes sur la base du plan d'affaires 2016-2020, avec un taux de redevance compris entre 4,5 % et 7,0 %. Le taux d'actualisation utilisé est de 11 %, en supposant un taux de croissance à long terme de 2 %. Compte tenu de la réputation déjà solide de ces marques et de la volonté du Groupe de les maintenir et de les développer à long terme, leur durée de vie a été considérée comme indéterminée au sens de la norme IAS 38, «

Immobilisations incorporelles ». Le montant total de la juste valeur des trois marques est estimé à 600 millions d'euros ce qui correspond à un complément de 364 millions d'euros par rapport au montant comptabilisé au bilan SMCP S.A.S.. Cela confirme qu'aucune dépréciation des marques n'est nécessaire au 31 décembre 2016.

6.3.2 Tests de dépréciation des droits au bail

- Principales hypothèses

La direction évalue les droits au bail au moyen de la méthode d'estimation directe, sur la base d'un ou de plusieurs des paramètres suivants :

- o prix actuels du marché (valeur locative par m²) ;
- o valeur des transactions récentes ;
- o informations transmises par les courtiers ;
- o offres reçues.

- Résultats des tests de dépréciation des droits au bail

La direction a identifié et comptabilisé une diminution de valeur sur les droits au bail en France à hauteur de 1 327k€ au 31 décembre 2016 et de 1 028k€ au 31 décembre 2015.

6.3.3 Tests de dépréciation du goodwill

Le 10 octobre 2016, TopSoho S.A.S. a racheté la totalité des actions de SMCP S.A.S. via sa filiale SMCP Group S.A.S.. Conformément à la norme IFRS 3, « Regroupements d'entreprises », il en est ressorti un goodwill résiduel de 630 071k€, ce qui correspond à un complément de 293 141k€ par rapport au goodwill de 336 930k€ porté par SMCP S.A.S.. Cela confirme qu'aucune dépréciation du goodwill n'est nécessaire au 31 décembre 2016.

6.3.4 Tests de dépréciation immobilisations corporelles

Une dépréciation de 2 916k€ a été comptabilisée au 31 décembre 2014. Cette dépréciation a été reprise pour 1 271k€ au 31 décembre 2016 et 913k€ au 31 décembre 2015. (cf. note 5.5 – Autres produits et charges opérationnels).

6.4 Actifs financiers

Les actifs financiers s'élèvent à 15 105k€ au 31 décembre 2016 et à 12 640k€ au 31 décembre 2015, et correspondent principalement à des prêts et cautionnements et des SICAV nanties.

6.5 Stocks

Les matières premières et autres approvisionnements sont comptabilisés au plus bas de leur prix d'acquisition et de leur valeur nette de réalisation estimée.

Le coût des marchandises et des produits finis (hors défectueux) est fondé sur le prix d'acquisition ou le coût de production. Le coût de production est déterminé par l'intégration de l'ensemble des coûts directement affectables aux produits.

Les règles de dépréciation sur les anciennes saisons sont les suivantes :

- Une nouvelle collection est lancée tous les six mois (automne-hiver et printemps-été).
- La collection actuelle (N) et les deux dernières saisons (N-1 et N-2) ne sont pas dépréciées.
- Les produits finis et les stocks de matières premières liés à N-3 sont dépréciés à 50 %.
- Les produits finis et les stocks de matières premières liés à N-4 sont dépréciés à 75 %.
- Les produits finis et les stocks de matières premières des collections plus anciennes sont dépréciés à 95 %.

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices présentés :

	31/12/2016 *en k€*			31/12/2015 *en k€*		
	Valeur brute	**Dépréciations**	**Valeur nette**	**Valeur brute**	**Dépréciations**	**Valeur nette**
Stocks de matières premières et autres approv.	25 438	(3 789)	21 649	23 262	(2 623)	20 639
Produits finis	130 471	(5 068)	125 403	106 644	(1 542)	105 102
Total des stocks	**155 909**	**(8 857)**	**147 052**	**129 906**	**(4 165)**	**125 741**

La provision pour dépréciation des stocks reflète l'obsolescence technique et stylistique des stocks du Groupe au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2015.

	31/12/2016 *en k€*	31/12/2015 *en k€*
Dépréciations cumulées à l'ouverture	**(4 165)**	**(2 268)**
Dépréciations	(8 009)	(2 631)
Reprises	3 316	764
Différences de change	-	(30)
Dépréciations cumulées à la clôture	**(8 857)**	**(4 165)**

6.6 Créances clients et comptes rattachés

Les créances clients et comptes rattachés sont initialement comptabilisés à la juste valeur. Les évaluations ultérieures tiennent compte de la probabilité de recouvrement des créances à travers la comptabilisation d'une perte de valeur spécifique pour créance douteuse déterminée de la manière suivante :

- les créances en contentieux sont dépréciées lorsque des éléments probants certains et précis démontrent l'impossibilité du recouvrement ;

- pour les autres créances douteuses, des pertes de valeur sont comptabilisées pour ajuster les montants recouvrables estimés sur la base des informations disponibles lors de la préparation des états financiers.

La valeur nette comptable des actifs est diminuée via l'utilisation d'un compte de provisions pour dépréciation et la perte est comptabilisée en résultat sous la rubrique « *Autres produits et charges opérationnels* ». Les créances irrécouvrables sont constatées en résultat, et les provisions existantes sont reprises.

L'exposition du Groupe est limitée à ses activités de gros et de vente en grands magasins.

Jugements et estimations

Les provisions pour créances douteuses représentent une estimation raisonnable de la perte due au risque spécifique et générique de n'être pas en mesure de collecter les créances clients comptabilisées dans les états financiers.

en k€	**01/01/2016**	**Variations de la valeur brute**	**Dépréciations**	**Reprises**	**Écarts de conversion**	**31/12/2016**
Créances clients et comptes rattachés	36 159	6 510	-	-	(511)	**42 158**
Provisions pour dépréciation	(418)	-	(15)	17	-	**(416)**
Créances clients nettes	**35 741**	**6 510**	**(15)**	**17**	**(511)**	**41 742**
en k€	**01/01/2015**	**Variations de la valeur brute**	**Dépréciations**	**Reprises**	**Écarts de conversion**	**31/12/2015**
Créances clients et comptes rattachés	31 400	4 404	-	-	355	**36 159**
Provisions pour dépréciation	(380)	-	(185)	147	-	**(418)**
Créances clients nettes	**31 020**	**4 404**	**(185)**	**147**	**355**	**35 741**

Les créances des grands magasins sont payées à 10 jours. Les créances des partenaires locaux sont payées entre 30 et 45 jours. Une garantie bancaire est mise en place le cas échéant.

6.7 Autres créances

Les autres créances, d'un montant total de 27 436k€ au 31 décembre 2016, comprennent principalement des créances fiscales pour 7 401k€, notamment la taxe sur la valeur ajoutée récupérable par le Groupe auprès des administrations fiscales des pays où il opère, ainsi que 4 390k€ de créances d'IS en France.

Au 31 décembre 2015, les autres créances s'élevaient à 34 460k€ et se composaient principalement des créances fiscales pour 17 253k€, notamment la taxe sur la valeur ajoutée récupérable par le Groupe auprès des administrations fiscales des pays où il opère, ainsi que 5 364k€ de créance d'IS en France.

6.8 Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie se composent d'actifs liquides immédiatement disponibles et d'investissements financiers assortis d'une échéance inférieure ou égale à trois mois à partir de la date d'acquisition. Ces actifs sont très liquides, facilement convertibles en espèces, et soumis à un risque négligeable de changement de valeur.

Les investissements financiers déposés en garantie sont comptabilisés en actifs financiers non courants.

Au 31 décembre 2016, la trésorerie nette des concours bancaires courants du Groupe s'élève à 54 236k€, contre 12 588k€ au 31 décembre 2015 :

	31/12/2016	31/12/2015
	en k€	*en k€*
Trésorerie et équivalents de trésorerie	55 460	27 149
Concours bancaires courants	(1 224)	(14 560)
Trésorerie nette des concours bancaires courants	**54 236**	**12 588**

6.9 Capitaux propres

6.9.1 Capital social

La valeur totale des actions émises par la société mère est entièrement comptabilisée dans les capitaux propres, qui sont des titres représentatifs de son capital social.

Au 21 avril 2016, Soho Holding France S.A.S. a souscrit en totalité à l'augmentation de capital de SMCP S.A.S. pour un montant de 9 032 432 euros, créant des Actions de Préférence E et F.

Au 10 octobre 2016, la société TopSoho S.A.S. via sa filiale SMCP Group S.A.S. s'est porté acquéreur de 100,00 % de SMCP S.A.S..

Au 31 décembre 2016, le capital social de la Société, entièrement souscrit et libéré, s'élevait à 93 617 712 euros, soit 312 059 039 actions d'une valeur nominale de 0,30 euro chacune.

Au 31 décembre 2016, la société SMCP Group S.A.S. détient directement 100,00 % du capital social de SMCP S.A.S..

Actionnaires	31/12/2015							31/12/2016								
	Actions ordinaires	Actions de préférence A	Actions de préférence B	Actions de préférence D	Nombre total d'actions	Composition du capital social (€)	% du capital	Actions ordinaires	Actions de préférence A	Actions de préférence B	Actions de préférence D	Actions de préférence E	Actions de préférence F	Nombre total d'actions	Composition du capital social (€)	% du capital
Soho Holding France S.A.S.	987 588		194 936 729	750 000	**196 674 317**	**59 002 295**	*69,75%*									
Manco 1		1 546 521	2 645 019		**4 191 540**	**1 257 462**	*1,49%*									
Manco 2	411 161				**411 161**	**123 348**	*0,15%*									
Dirigeants	480 528	30 907 676	48 143 954	1 141 758	**80 673 916**	**24 202 175**	*28,61%*									
SMCP Group S.A.S.								1 879 277	32 454 197	245 725 702	1 891 758	20 800 000	9 308 105	**312 059 039**	**93 617 712**	*100,00%*
Total capital social	**1 879 277**	**32 454 197**	**245 725 702**	**1 891 758**	**281 950 934**	**84 585 280**	**100%**	**1 879 277**	**32 454 197**	**245 725 702**	**1 891 758**	**20 800 000**	**9 308 105**	**312 059 039**	**93 617 712**	**100,00%**

6.9.2 Droits attachés aux actions

Droit de vote attaché aux Actions

Chaque Action Ordinaire et Action de Préférence B, D, E et F dispose, à compter de son émission, d'un droit de vote, proportionnel à la quotité de capital qu'elles représentent. Les Actions de Préférence A et C sont privées de droit de vote. Aucune action C n'a été émise.

Droits financiers attachés aux Actions

Les Actions de Préférence A, B, D, E et F donnent droit, par rapport à toute Action Ordinaire, sur toutes les distributions de dividendes (y compris acomptes sur dividendes), à un dividende préciputaire annuel cumulatif, calculé sur une base journalière en appliquant un taux annuel égal à 8 %.

6.10 Endettement financier net

Le Groupe calcule chaque trimestre l'endettement financier net consolidé qui est utilisé dans le ratio d'endettement net décrit ci-avant de la manière suivante :

	Notes	31/12/2016 *en k€*	31/12/2015 *en k€*
Trésorerie et équivalents de trésorerie		55 460	27 149
Concours bancaires courants		(1 224)	(14 560)
Trésorerie nette des concours bancaires courants		**54 236**	**12 588**
Dettes financières à court terme		-	(32 500)
Emprunts auprès des établissements de crédit		-	(1 500)
Autres emprunts et dettes financières		(90)	(2 014)
Intérêts courus sur emprunts obligataires (2020)		-	(11 410)
Endettement financier net lié aux opérations		**54 146**	**(34 836)**
Emprunts obligataires (2020)	6.10.4	-	(280 075)
Emprunts obligataires convertibles (2023)	6.10.1	(132 029)	(151 999)
Emprunt "Proceeds Loan" (2023)	6.10.2	(343 005)	-
Emprunt "Intra-group Loan" (2017)	6.10.3	(6 022)	-
Endettement financier net consolidé		**(426 910)**	**(466 910)**

La ventilation de l'endettement financier net consolidé entre non courant et courant est la suivante :

En k€	Passif non courant			Passif courant			Trésorerie et équivalents de trésorerie	Endettement financier net
	Nominal	Intérêts courus	Total	Nominal	Intérêts courus	Total		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	-	-	-	-	-	-	55 460	55 460
Concours bancaires	-	-	-	(1 224)	-	(1 224)	-	(1 224)
Trésorerie nette des concours bancaires courants	**-**	**-**	**-**	**(1 224)**	**-**	**(1 224)**	**55 460**	**54 236**
Autres passifs financiers	(90)	-	(90)	-	-	-	-	(90)
Endettement financier net lié aux opérations	**(90)**	**-**	**(90)**	**(1 224)**	**-**	**(1 224)**	**55 460**	**54 146**
Emprunts obligataires convertibles (2023)	(114 393)	(5 385)	(119 778)	(12 251)	-	(12 251)	-	(132 029)
Emprunt "Proceeds Loan" (2023)	(314 443)	-	(314 443)	(26 883)	(1 679)	(28 562)	-	(343 005)
Emprunt "Intra-group Loan" (2017)	-	-	-	(6 000)	(22)	(6 022)	-	(6 022)
Endettement financier net consolidé	**(428 926)**	**(5 385)**	**(434 311)**	**(46 358)**	**(1 701)**	**(48 059)**	**55 460**	**(426 910)**

6.10.1 Emprunt obligataire convertible (Obligations 2023)

Le 20 juin 2013, la Société SMCP S.A.S. a émis un emprunt obligataire convertible d'un montant global de 125 000k€, chaque obligation convertible ayant une valeur nominale de 1,00 euro chacun. Les obligations convertibles sont remboursables à échéance en 2023. Elles sont rémunérées au taux d'intérêt de 8 %, capitalisé sur une base annuelle, payable à la date d'échéance.

Le 21 avril 2016, ces obligations qui étaient intégralement souscrites par KKR Retail Partners (Luxembourg) & Cy S.C.A., ont fait l'objet d'un règlement des intérêts capitalisées pour un montant total de 30 579k€. Puis, à cette même date, les obligations ont été transférées à Soho Holding France S.A.S., et enfin à SMCP Group S.A.S. par voie de transmission universelle de patrimoine.

Le détenteur des Obligations Convertibles peut exercer l'option de conversion à compter de la survenance de certains évènements dont l'admission des titres de la Société à la cotation sur un marché règlementé de valeurs mobilières et jusqu'au 30ème jour avant la date d'échéance des Obligations Convertibles. Chaque Obligation Convertible donne droit à une action de préférence, pour un montant nominal de 0,30 euro et une prime de 0,70 euro (i.e. un prix de souscription total de 1 euro). Les actions de préférence donnent droit, sous réserves de certaines conditions, à un dividende prioritaire et un droit de paiement prioritaire, égal au prix de souscription plus tout dividende non payé. Lors de la conversion, le passif financier sera reclassé en capitaux propres et aucune plus-value ou moins-value ne sera comptabilisée.

En cas de survenance de ces mêmes évènements, le détenteur des Obligations Convertibles 2023 pourra également demander le remboursement de ses titres au prix de 1 euro par titre, augmenté des intérêts courus.

Les intérêts courus sur emprunt obligataire convertible s'élèvent respectivement à 5 385k€ et 6 199k€ pour la période 2016 et la période 2015. Ces intérêts sont venus augmenter le montant enregistré en dette financière qui s'élève respectivement à 126 644k€ et 145 800k€ au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2015.

6.10.2 Emprunts “Refinancing Proceeds Loans” (Proceeds Loans)

Suite au rachat du Groupe par Shandong Ruyi le 10 octobre 2016, la société a émis deux emprunts 2022 (« Floating Rate Proceeds Loan ») et 2023 (« Fixed Rate Proceeds Loan ») pour respectivement 72 470k€, remboursable à échéance le 1er novembre 2022 et 268 856k€, remboursable à échéance le 1er mai 2023, auprès de SMCP Group S.A.S..

Ces emprunts ont permis le remboursement anticipé par la société de son émission obligataire High Yield (cf. Note 6.10.4).

Le prêt 2022 (« Floating Rate Proceeds Loan ») est rémunéré au taux EURIBOR + 6,00% par an, payable chaque trimestre le 1er février, 1er mai, 1er août et 1er novembre de chaque année.

Les intérêts courus sur l’emprunt 2022 (« Floating Rate Proceeds Loan ») s’élèvent à 372k€ au 31 décembre 2016.

Le prêt 2023 (« Fixed Rate Proceeds Loan ») est rémunéré au taux d’intérêt de 5,875% par an, payable chaque semestre le 1er mai et 1er novembre de chaque année.

Les intérêts courus sur l’emprunt 2023 (« Fixed Rate Proceeds Loan ») s’élèvent à 1 307k€ au 31 décembre 2016.

6.10.3 Emprunt intra-groupe 8m€

Suite au rachat du Groupe par Shandong Ruyi le 10 octobre 2016, la société a émis un emprunt « Intra-group Loan » pour 8 millions d’euros, remboursable à échéance le 9 octobre 2017, auprès de SMCP Group S.A.S.. Il est rémunéré au taux d’intérêt de 1,5% par an et les intérêts courus sont remboursables à échéance. Le 1er novembre 2016, 2 millions d’euros ont été remboursés.

Les intérêts courus sur l’emprunt intra-groupe s’élèvent à 22k€ au 31 décembre 2016.

6.10.4 Obligations Senior (Obligations 2020: Senior Secured Notes)

La Société avait émis le 16 septembre 2013 des obligations pour un montant en principal de 290 millions d’euros, remboursables à échéance le 15 juin 2020. Cet emprunt obligataire était rémunéré au taux d’intérêt de 8,875 %, payable chaque semestre le 1er février et 1er août de chaque année. Les Obligations 2020 étaient admises aux négociations sur le marché Euro MTF de la Bourse de Luxembourg.

Ces obligations ont fait l’objet d’un remboursement anticipé assorti d’une pénalité de remboursement anticipé pour 12,9 millions d’euros le 10 octobre 2016, à la date du rachat du Groupe par Shandong Ruyi.

6.11 Provisions courantes et non courantes

Principes généraux

Une provision est comptabilisée lorsque le Groupe a une obligation actuelle résultant d’un évènement passé vis-à-vis d'un tiers dont il est probable qu’il résultera pour le Groupe un décaissement probable

dont le montant peut être évalué de façon fiable. Lorsqu'il est prévu que la date d'exécution de cette obligation soit supérieure à un an, la provision est comptabilisée en « Passifs non courants » et son montant fait l'objet d'une actualisation, dont les effets sont comptabilisés en résultat financier selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Jugements et estimations

Les estimations et jugements principaux concernant les provisions pour passifs se fondent sur les hypothèses suivantes :

- coûts de restructuration : le nombre de salariés, les coûts probables par salarié

- litiges et contentieux (ex. : sanctions contractuelles, risques fiscaux) : les hypothèses retenues pour évaluer la situation juridique et les risques sur la base de la probabilité de survenance.

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices présentés :

9	01/01/2016	Dotations	Reprises (utilisation)	Reprises (sans objet)	Différences de change	Autres éléments du résultat global	Autres	31/12/2016
Provision pour litiges	61	-	-	-	-	-	(61)	-
Provision pour risques	-	460	(122)	-	(9)	-	(121)	208
Provision pour engagements de retraite	2 105	512	(303)	-	-	(211)	-	2 103
Autres provisions pour risques et charges	104	159	(104)	-	8	-	-	167
Total des provisions non courantes	**2 270**	**1 131**	**(529)**	**-**	**(2)**	**(211)**	**(182)**	**2 478**
Provision pour litiges	1 027	1 727	(536)	-	0	-	61	2 279
Provision pour risques	1 979	917	(1 786)	-	(58)	-	122	1 175
Autres provisions pour risques et charges	-	-	-	-	-	-	-	-
Total des provisions courantes	**3 006**	**2 644**	**(2 322)**	**-**	**(58)**	**-**	**183**	**3 454**

en k€	01/01/2015	Dotations	Reprises (utilisation)	Reprises (sans objet)	Différences de change	Autres éléments du résultat global	Autres	31/12/2015
Provision pour litiges	14	70	(22)	(1)	-	-	-	61
Provision pour risques	-	-	-	-	-	-	-	-
Provision pour engagements de retraite	1 549	559	(44)	-	-	41	-	2 105
Autres provisions pour risques et charges	238	30	(179)	-	15	-	-	104
Total des provisions non courantes	**1 801**	**659**	**(245)**	**(1)**	**15**	**41**	**-**	**2 270**
Provision pour litiges	1 124	466	(484)	(80)	1	-	-	1 027
Provision pour risques	2 381	-	(663)	-	262	-	-	1 979
Autres provisions pour risques et charges	-	-	-	-	-	-	-	-
Total des provisions courantes	**3 505**	**466**	**(1 147)**	**(80)**	**262**	**-**	**-**	**3 006**

Au 31 décembre 2014, SMCP USA avait constitué une provision pour restructuration à hauteur de 2 179k€. Celle-ci a été partiellement utilisée au 31 décembre 2015 et 2016 (cf Note 5.5). Les provisions pour litiges comprennent les provisions pour prud'hommes et pour contrôles fiscaux.

6.12 Avantages du personnel

Régimes à cotisations définies

S'agissant des régimes à cotisations définies, le Groupe verse des cotisations, calculées sur la base des salaires, à des organismes externes et n'est soumis à aucune obligation quant au niveau des prestations versées aux bénéficiaires. Les charges sont comptabilisées lorsque les cotisations deviennent exigibles.

Régimes à prestations définies

Les engagements de retraite au titre des régimes à prestations définies sont comptabilisés à la valeur actuelle des obligations découlant de ces régimes à la date de clôture. L'engagement du Groupe au titre des régimes de retraite à prestations définies est calculé tous les ans par des actuaires indépendants, sur la base d'un taux d'actualisation déterminé à partir de la courbe « EUR Composite (AA) » publiée par Bloomberg au 31 décembre 2016.

L'engagement dépend des conditions de départ à la retraite prévues par la convention collective et de l'ancienneté des salariés, dans la mesure où il est déterminé en fonction de leur date éventuelle de départ à la retraite. Cet engagement tient compte de la probabilité que le salarié quitte la Société après avoir acquis le droit à une retraite à taux plein. L'ensemble de ces coûts, y compris les cotisations sociales, sont cumulés et systématiquement comptabilisés en résultat aussi longtemps que le salarié figure dans l'effectif. La provision pour indemnités de départ à la retraite concerne, en vertu des conventions collectives, les indemnités spécifiques au régime français. Le Groupe n'a pas d'engagement de cette nature pour ses salariés, employés dans d'autres pays que la France. Elle est estimée sur une base actuarielle selon la méthode des unités de crédit projetées (méthode de répartition des prestations constituées au prorata des années de service) conformément à la norme IAS 19, « Avantages du personnel ».

Les écarts actuariels découlant des ajustements liés à l'expérience et des changements d'hypothèses actuarielles sont comptabilisés dans les « Autres éléments du résultat global » et ne sont pas recyclables en résultat.

Le coût des services passés est comptabilisé immédiatement en résultat.

La provision pour retraite ne concerne que la France et tient compte des éléments suivants :

- les droits acquis par chaque salarié à la clôture de chaque période. Le taux de revalorisation des salaires (hors inflation) est estimé à 2% pour les cadres et les agents de maîtrise, et à 1 % pour les autres employés ;

- la probabilité pour chaque salarié qu'il soit encore employé par le Groupe à la date du départ à la retraite (après avoir acquis le droit à une retraite à taux plein) ;

- la résiliation du contrat de travail par le salarié ;

- un taux d'inflation de 1,5 % et un taux d’actualisation jusqu’à 1,5 % pour 2016 et de 2,0 % pour 2015.

	31/12/2016	Frais de structure *	31/12/2016 ajusté *	31/12/2015
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Dette actuarielle à l'ouverture	**2 105**		**2 105**	**1 549**
Variations de périmètre	-	-	-	-
Coûts des services rendus au cours de l'exercice	179	350	529	488
Coût financier estimé	30	6	36	26
Autres éléments du résultat global	(211)	(21)	(232)	42
Dette actuarielle	2 103	335	2 438	2 105
Passif inscrit à l'état de situation financière	**2 103**	**335**	**2 438**	**2 105**
Coût des services rendus	**179**	**350**	**529**	**488**
Coûts des services rendus au cours de l'exercice	179	350	529	488
Frais financiers nets	**30**	**6**	**36**	**26**
Coût financier	30	6	36	26
Coût net de l'exercice	**209**	**356**	**565**	**514**

** Ajustés des engagements sur le personnel SMCP S.A.S. transféré à SMCP Group S.A.S. le 1er novembre 2016, cf. Note 4.2.1 « Les secteurs opérationnels du Groupe »*

6.13 Autres dettes

Les autres dettes, d'un montant de 56 898k€ au 31 décembre 2016 et de 58 691k€ au 31 décembre 2015, comprennent principalement des impôts et taxes et des dettes sociales, pour 41 645k€ et 49 980k€ respectivement.

6.14 Juste valeur des actifs et passifs financiers

Évaluation à la juste valeur

Selon IFRS 13, « *Évaluation à la juste valeur* », la juste valeur (ou la valeur de marché) est le prix qui serait obtenu sur la vente d'un actif ou payé sur le transfert d'un engagement dans le cadre d'une transaction régulière entre des participants du marché.

La juste valeur d'un actif ou d'un passif est calculée en partant des hypothèses qui seraient utilisées par les participants du marché pour valoriser cet actif ou ce passif, en supposant qu'ils agissent au mieux de leurs intérêts économiques.

L'évaluation à la juste valeur d'un actif non financier tient compte de la capacité d'un participant du marché à obtenir les avantages économiques de cet actif s'il l'utilisait de façon optimale ou le vendait à un autre participant du marché qui l'utiliserait de façon optimale.

Le Groupe a recours à des techniques de valorisation appropriées aux circonstances et pour lesquelles des données suffisantes sont disponibles pour évaluer la juste valeur, en maximisant l'utilisation de données observables pertinentes et en limitant l'utilisation de données non observables.

L'ensemble des actifs et passifs pour lesquels la juste valeur est mesurée ou publiée dans les états financiers sont classés dans la hiérarchie des justes valeurs (voir ci-après) en fonction de la donnée du plus bas niveau qui est significative pour la juste valeur prise dans son ensemble :

- Niveau 1 – cours (non ajusté) atteints par des actifs ou passifs identiques sur des marchés actifs ;

- Niveau 2 – techniques de valorisation pour lesquelles la donnée du plus bas niveau qui est significative pour la juste valeur est directement ou indirectement observable ;

- Niveau 3 – techniques de valorisation pour lesquelles la donnée du plus bas niveau qui est significative pour la juste valeur n'est pas observable.

Dans la catégorie « Actifs financiers non courants » (note 5.5), le Groupe évalue les actifs donnés en garantie à la juste valeur à chaque date de clôture (technique de valorisation de niveau 1).

La juste valeur des instruments financiers dérivés comptabilisée au 31 décembre 2016 et 31 décembre 2015 a été classée en niveau 2.

Couverture de juste valeur (*fair value hedge) :*

Ces variations de valeur des actifs ou passifs couverts sont enregistrées au résultat et compensent les variations de valeur de l'intrument financier dérivé affecté au sous-jacent.

Couverture de flux futurs (*Cash flow hedge*) :

La partie efficace des variations de valeur de l'instrument dérivé est enregistrée en autres éléments du résultat global. La partie inefficace est comptabilisée immédiatement au résultat. Au fur et à mesure que les frais ou produits financiers au titre de l'élément couvert affectent le compte de résultat pour une période donnée, les frais ou produits financiers enregistrés en capitaux propres au titre de l'instrument dérivé sont recyclés dans le compte de résultat.

Répartition et juste valeur des actifs et passifs financiers en fonction des catégories d'évaluation définies par IAS 39 :

	Notes	Catégorie (IAS 39)	Hiérarchie des justes valeurs	31/12/2016 en k€ Valeur nette comptable	31/12/2016 en k€ Juste valeur	31/12/2015 en k€ Valeur nette comptable	31/12/2015 en k€ Juste valeur
Actifs donnés en garantie**		JV par CdR	1	689	689	725	725
Prêts et créances		P&C	*	14 416	14 416	11 915	11 915
Actifs financiers non courants	6.4			**15 105**	**15 105**	**12 640**	**12 640**
Autres actifs non courants		P&C	*	**526**	**526**	**423**	**423**
Créances clients et comptes rattachés	6.6	P&C	*	**41 742**	**41 742**	**35 741**	**35 741**
Instruments dérivés éligibles à la comptabilité de couverture		JV par AERG/ JV par CdR	2	992	992	686	686
Autres instruments dérivés non éligibles à la comptabilité de couverture		JV par CdR	2	5	5	54	54
Autres actifs financiers courants		P&C	*	-	-	**15**	**15**
Trésorerie et équivalents de trésorerie	6.8	P&C		**55 460**	**55 460**	**27 149**	**27 149**
Emprunts obligataires (2020)	6.10	Coût amorti	2	**-**	**-**	**280 075**	**311 460**
Emprunts obligataires convertibles (2023)	6.10	Coût amorti	2	**119 778**	**124 912**	**151 999**	**163 247**
Partie taux fixe de l'emprunt "Proceeds Loan" (2023)	6.10	Coût amorti	2	**241 973**	**247 370**	**-**	**-**
Partie taux variable de l'emprunt "Proceeds Loan" (2022)	6.10	Coût amorti	2	**72 470**	**74 144**	**-**	**-**
Autres passifs financiers		Coût amorti	*	**90**	**90**	**1 556**	**1 556**
ICNE sur emprunts obligataires		JV par CdR	2	-	-	-	-
ICNE sur partie fixe de l'emprunt "Proceeds Loan" (2023)	c	Coût amorti	*	1 307	1 307	-	-
ICNE sur partie variable de l'emprunt "Proceeds Loan" (2023)	c	Coût amorti	*	372	372	-	-
ICNE sur emprunt "Intra-group Loan" (2017)		Coût amorti	*	22	22	-	-
Autres intérêts courus		Coût amorti	*	0	0	13 368	13 368
Passifs portant intérêts (partie à court terme)	6.10			**1 701**	**1 701**	**13 368**	**13 368**
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		Coût amorti	*	**98 630**	**98 630**	**79 911**	**79 911**
Concours bancaires		Coût amorti	*	1 224	1 224	14 560	14 560
Emprunts obligataires convertibles (2023)		Coût amorti	*	12 251	12 801		
Partie fixe de l'emprunt "Proceeds Loan" (2023)		Coût amorti	*	26 883	27 483		
Emprunt "Intra-group Loan" (2017)		Coût amorti	*	6 000	6 036	32 500	32 500
Concours bancaires et dettes financières à court terme	6.10			**46 358**	**47 544**	**47 060**	**47 060**
Instruments dérivés éligibles à la comptabilité de couverture		JV par AERG/ JV par CdR	2	818	818	701	701
Autres instruments dérivés non éligibles à la comptabilité de couverture		JV par CdR	2	9	9	9	9
Autres passifs				**827**	**827**	**710**	**710**

** : le niveau de juste valeur n'est pas fourni dans la mesure où la valeur nette comptable correspond à une approximation raisonnable de la juste valeur*

** il s'agit de SICAVs nanties dont la juste valeur est communiquée par la banque émettrice (technique de valorisation de niveau 1 selon IFRS 13).

Abbréviations utilisées :

Intérêts courus non échus sur emprunt	*ICNE*
Prêts et créances	*P&C*
Juste valeur par le compte de résultat	*JV par CdR*
Juste valeur par l'état des autres éléments du résultat global	*JV par AERG*

Aux 31 décembre 2016 et 2015, les justes valeurs des emprunts obligataires convertibles et les instruments dérivés ont été estimées à la valeur de marché, et en tenant compte de l'amélioration du

risque de crédit du Groupe (technique de valorisation de niveau 2 selon IFRS 13 par référence à des transactions récentes dans des conditions de concurrence normale entre parties informées et consentantes).

6.15 Instruments financiers et gestion du risque de marché

6.15.1 Organisation de la gestion du risque de change, du risque de taux d'intérêt et du risque de marché

Le Groupe utilise principalement les instruments financiers pour couvrir les risques résultant de ses activités et protéger ses actifs.

La gestion du risque de change, du risque de taux d'intérêt ainsi que des instruments financiers est centralisée.

Le Groupe a mis en œuvre une politique stricte, ainsi que des règles rigoureuses pour gérer, évaluer et surveiller ces risques de marché.

6.15.2 Risque de change

Le Groupe a une part importante de son chiffre d'affaires (34,8 % au cours de la période de douze mois close le 31 décembre 2016) réalisée dans des devises étrangères, notamment la livre sterling, le yuan chinois, le franc suisse et le dollar américain. Une partie du coût de ses ventes (environ 33 %) est également libellée en devises étrangères, notamment les achats libellés en dollars américains ou en yuans chinois auprès de ses fournisseurs en Asie. Le Groupe détient également certains actifs qui sont inscrits à son bilan en devises étrangères.

Le Groupe est donc exposé aux évolutions de ces devises alors que la devise de reporting comptable est l'euro.

Toutefois, le Groupe a mis en place une politique de centralisation de la gestion du risque de change et de sa trésorerie, dont l'objectif est de limiter cette exposition, et les coûts de change, en essayant au maximum d'adosser le produit des ventes réalisé en zone dollar avec les achats réalisés dans cette même devise auprès des fournisseurs et façonniers en Asie, afin de désensibiliser la marge nette au risque de change. Par ailleurs, pour les autres devises, la politique du Groupe est de convertir tous les excédents non nécessaires au financement de la croissance future dans la devise de reporting (euro) à la fin de chaque mois, afin de réduire au maximum la sensibilité du Groupe à ces autres expositions.

Dans cette perspective, le Groupe anticipe ses excédents et couvre par des ventes à terme simples ou des options vanille ses flux futurs certains selon une gestion prudente. Le Groupe opère également une couverture de ses comptes courants en devises finançant les investissements de ses filiales en devises par des swaps à terme couvrant l'intégralité des engagements court-terme de ses filiales. Le Groupe demeure cependant exposé à une sensibilité au risque de change compte tenu des investissements réalisés dans des pays dont la devise fonctionnelle est différente de la devise de reporting (boutiques & fonds de commerce aux États-Unis, en Grande-Bretagne, etc.), pour lesquels le Groupe n'a pas souhaité se refinancer dans la monnaie concernée.

6.15.3 Risque de taux d'intérêt

Le Groupe se refinance principalement via une dette obligataire à long terme mise en place lors du closing d'acquisition mené par Shandong Ruyi. Elle est composée de deux lignes : l'une de 268 856k€ à taux fixe de 5,875% à échéance 2023 et l'autre de 72 470k€ à échéance 2022 à taux variable Euribor plus 6,00%. Les deux cumulées ont été constatées en 2016 au taux moyen de 5,902%.

En ce qui concerne les lignes de refinancement à court terme, celles-ci sont à taux variable indexées sur l'Euribor.

6.15.4 Sensibilité au risque de taux d'intérêt

Compte tenu des engagements financiers du Groupe au 31 décembre 2016, une hausse de 0,5 % des taux d'intérêt aurait un impact négatif de 88k€ sur l'exercice.

6.15.5 Instruments dérivés utilisés pour gérer le risque de change

Opérations en devises étrangères

Les transactions réalisées par les sociétés consolidées et libellées dans une devise différente de leur devise fonctionnelle sont converties au taux de change en vigueur à la date des différentes transactions.

Les créances clients, dettes fournisseurs et dettes libellées dans une devise différente de la devise fonctionnelle des entités sont converties au taux de change en vigueur à la date de clôture. Les écarts de change latents résultant de cette conversion sont comptabilisés :

- dans le coût des ventes dans le cas des opérations commerciales ;
- dans le résultat financier net dans le cas des transactions financières.

Les gains et pertes de change résultant de la conversion des opérations intragroupe ou des créances et dettes libellées dans une devise différente de la devise fonctionnelle des entités sont comptabilisés en résultat.

Le Groupe a recours à des instruments financiers pour réduire son exposition au risque de change.

Les instruments financiers dérivés sont initialement comptabilisés à la juste valeur à la date de signature du contrat dérivé, et sont par la suite réévalués à leur juste valeur, mesurée par référence à un marché actif (niveau 2). La méthode de comptabilisation des gains ou pertes en résultant dépend de la désignation, ou non, de l'instrument dérivé en tant qu'instrument de couverture et, dans ce cas, de la nature de l'élément couvert. Le Groupe identifie certains instruments financiers dérivés en tant que couverture d'un risque particulier associé à un passif comptabilisé ou à une opération future jugée hautement probable (couverture de flux de trésorerie).

Instruments dérivés : Répartition entre actifs et passifs financiers de la juste valeur des couvertures (en € au 31/12/2016)

en €	JV positive	JV négative	JV nette
Opérations à terme	814 371	(600 665)	213 706
Options	178 916	(228 448)	(49 532)
Total	**993 287**	**(829 114)**	**164 174**

Instruments dérivés : Répartition entre actifs et passifs financiers de la juste valeur des couvertures (en € au 31/12/2015)

en €	JV positive	JV négative	JV nette
Opérations à terme	893 963	(776 738)	117 224
Options	396 864	(483 904)	(87 039)
Total	**1 290 827**	**(1 260 642)**	**30 185**

Le Groupe documente, au moment de la transaction, la relation entre l'instrument de couverture et l'élément couvert, ainsi que l'objectif de la gestion des risques et la stratégie de couverture. Le Groupe documente également l'évaluation, tant au commencement de l'opération de couverture qu'à titre permanent, du caractère hautement efficace des instruments dérivés utilisés pour compenser les variations de juste valeur ou des flux de trésorerie des éléments couverts.

Une part importante des ventes des sociétés du Groupe à leurs clients et à leurs propres filiales de distribution, ainsi qu'une partie de leurs achats, sont libellés dans une devise différente de leur devise fonctionnelle. Les instruments de couverture sont utilisés pour atténuer les risques résultant des fluctuations des devises dans les opérations prévues sur des périodes futures (opérations de couverture de flux de trésorerie).

Les flux de trésorerie futurs libellés en devises sont estimés dans le cadre du processus budgétaire et sont couverts progressivement, dans la limite d'un horizon qui n'excède pas un an. De fait, selon l'évolution des marchés, les risques de change identifiés sont couverts par des contrats à terme ou des instruments de nature optionnelle.

Instruments dérivés : impacts par type de couvertures, valeurs notionnelles et justes valeurs (en € au 31/12/2016)

Type d'impact	Catégorie de couverture	USD Export	GBP Export	CHF Export	HKD Export	CNY Import	CAD Export	NOK	31/12/2016
AERG impacts	CFH	(256 690)	507 748	(51 297)	(21 187)	40 807	(41 816)		**177 565**
CdR impacts	FVH total	34 146	147 592	(866)	3 069	32 933	10 400	(1 674)	**225 599**
CdR impacts	CFH	(30 739)	(67 655)	4 294	(1 660)	(126 387)	(12 524)		**(234 671)**
CdR impacts	Trading	(375)	4 457	(903)		(7 500)			**(4 320)**
	Total en €	**(253 658)**	**592 142**	**(48 772)**	**(19 778)**	**(60 147)**	**(43 940)**	**(1 674)**	**164 174**
Position (en millions de devises)		10,95	27,30	12,21	151,55	70,50	4,23	12,7	

Instruments dérivés : impacts par type de couvertures, valeurs notionnelles et justes valeurs (en € au 31/12/2015)

Type d'impact	Catégorie de couverture	USD Export	GBP Export	CHF Export	HKD Export	CNY Import	CAD Export	NOK	SGD	SEK	31/12/2015
AERG impacts	CFH	(15 357)	364 858	73 719	(74 509)	(314 752)					**33 959**
CdR impacts	FVH total	(122 327)	175 282	39 970	(9 492)	(73 872)	10 007	28 715	(14 875)	(3 812)	**29 597**
CdR impacts	CFH	(14 134)	(10 622)	28 906	(20 680)	(60 801)					**(77 331)**
CdR impacts	Trading	12 985	32 388	927	(1 758)	(581)					**43 961**
	Total en €	**(138 834)**	**561 906**	**143 522**	**(106 439)**	**(450 005)**	**10 007**	**28 715**	**(14 875)**	**(3 812)**	**30 185**
Position (en millions de devises)		1,85	19,48	67,05	106,1	129,31	18,26	2,69	13,5	3,45	

La couverture de flux de trésorerie est une méthode de comptabilité de couverture via des instruments financiers utilisés pour couvrir les achats et les ventes liés à nos collections printemps/été et automne/hiver.

Analyse de sensibilité au risque de change

Une hausse (baisse) de l'euro par rapport au dollar US au 31 décembre aurait affecté la valorisation des instruments financiers libellés en devises et aurait entraîné une hausse (baisse) des capitaux propres et du résultat comme le montre le tableau ci-après. Cette analyse se fonde sur des variations de change que le Groupe juge raisonnables à la date de clôture. Pour les besoins de cette analyse, il est supposé que toutes les autres variables, et notamment les taux d'intérêt, restent constantes et il n'est pas tenu compte de l'impact sur les ventes et les achats anticipés.

31/12/2016	Capitaux propres		Compte de résultat	
en k€	*Hausse*	*Baisse*	*Hausse*	*Baisse*
USD (variation +/-10 %)	(683)	180	(404)	391
GBP (variation +/-10 %)	(1 868)	2 938	(639)	719
CHF (variation +/-10 %)	(1 005)	918	(162)	138
HKD (variation +/-10 %)	(58)	16	(1 810)	1 813
CNY (variation +/-10 %)	517	(369)	214	(544)
CAD (variation +/-10 %)	(226)	143	(115)	110
SGD (variation +/-10 %)	-	-	-	-
NOK (variation +/-10 %)			(141)	138
SEK (variation +/-10 %)	-	-	-	-
Sensibilité nette des flux de trésorerie	**(3 323)**	**3 825**	**(3 057)**	**2 765**

31/12/2015	Capitaux propres		Compte de résultat	
en k€	*Hausse*	*Baisse*	*Hausse*	*Baisse*

USD (variation +/-10 %)	(48)	(18)	(1 198)	918
GBP (variation +/-10 %)	(1 033)	1 930	(1 797)	1 946
CHF (variation +/-10 %)	(830)	1 014	(826)	930
HKD (variation +/-10 %)	(704)	559	(1 396)	1 285
CNY (variation +/-10 %)	914	(1 558)	(752)	363
CAD (variation +/-10 %)	-	-	(20)	40
SGD (variation +/-10 %)	-	-	(188)	158
NOK (variation +/-10 %)	-	-	(160)	218
SEK (variation +/-10 %)	-	-	(41)	34
Sensibilité nette des flux de trésorerie	**(1 702)**	**1 927**	**(6 378)**	**5 890**

Une hausse (baisse) de l'euro par rapport aux différentes devises au 31 décembre aurait affectée la présentation des comptes consolidés comme le montre le tableau ci-après. Cette analyse se fonde sur le taux de change en vigueur à la date de clôture sur les principaux états financiers libellés en devises étrangères des entités consolidées au 31 décembre 2016.

31/12/2016	**Capitaux propres**		**Compte de résultat**	
En k€	*Hausse*	*Baisse*	*Hausse*	*Baisse*
USD (+/-10% change)	1 970	(1 236)	(44)	(378)
GBP (+/-10% change)	526	(378)	(22)	18
HKD (+/-10% change)	163	(127)	84	(785)
CNY (+/-10% change)	462	(448)	1 021	(836)
Sensibilité au taux de change	**3 121**	**(2 189)**	**1 040**	**(1 981)**

6.15.6 Risque de liquidité

L'exposition du Groupe au risque de liquidité peut être appréciée par rapport au montant de ses emprunts à court terme, hors instruments dérivés, nets de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

Au 31 décembre 2016, le Groupe disposait de ligne de crédit non confirmées pour 39,9 millions d'euros, tirées à hauteur de 1,2 million d'euros.

Le niveau de liquidité du Groupe est fonction du montant de ses placements, de sa capacité à lever des emprunts à long terme, de la qualité de ses relations avec les banques, matérialisée ou non par des lignes de crédit confirmées.

Le tableau ci-après présente l'échéancier contractuel des décaissements, nominal et intérêts comptabilisés au 31 décembre 2016 et 31 décembre 2015.

Au 31 décembre 2016, la dette financière du Groupe se composait principalement des emprunts « Refinancing Proceeds Loans » de 269 millions d'euros, portant intérêt à 5,875 % et à échéance 2023, et de 72 millions d'euros, portant intérêt à Euribor + 6,00% et à échéance 2022. Ces emprunts ont été émis le 10 octobre 2016 au moment de l'acquisition de SMCP S.A.S. par Shandong Ruyi.

en k€	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**2021**	**> 5 ans**	**Total**
Emprunts obligataires convertibles (2023)*						253 264	253 264
Emprunt "Fixed Rate Proceeds Loan" (2023)						268 856	268 856
Intérêts payés sur emprunt "Fixed rate Proceeds Loan" (2023)	16 015	16 015	16 015	16 059	16 015	21 280	101 397
Emprunt "Floating Rate Proceeds Loan" (2022)						72 470	72 470
Intérêts payés sur emprunt "Floating Rate Proceeds Loan" (2022)	4 409	4 409	4 409	4 409	4 421	3 684	25 739
Emprunt "Intra-group Loan" (2017)	6 000						6 000
Intérêts payés sur emprunt "Intra-group Loan" (2017)	68						68
Autres emprunts et dettes financières	90						90
Concours bancaires et dettes financières à court terme	46 358						46 358
Endettement financier brut	**72 940**	**20 423**	**20 423**	**20 467**	**20 435**	**619 554**	**774 243**
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	98 630						98 630
Autres dettes**	56 898						56 898
Autres passifs financiers	**155 528**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**155 528**
Total des passifs financiers au 31 décembre 2016	**228 468**	**20 423**	**20 423**	**20 467**	**20 435**	**619 554**	**929 770**

** Dont intérêts capitalisés pour 128 millions d'euros.*
*** Dont 829k€ d'instruments dérivés passifs.*

en k€	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**> 5 ans**	**Total**
Emprunts obligataires (Obligations 2020)					290 000		290 000
Intérêts courus sur emprunts obligataires	25 738	25 738	25 738	25 738	22 449		125 401
Emprunts obligataires convertibles (Obligations 2023)*						269 865	269 865
Autres emprunts et dettes financières	2 980	505				45	3 530
Concours bancaires et dettes financières à court terme	47 060						47 060
Endettement financier brut	**75 778**	**26 243**	**25 738**	**25 738**	**312 449**	**269 910**	**735 856**
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	79 911						79 911
Autres dettes**	58 691						58 691
Autres passifs financiers	**138 602**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**138 602**
Total des passifs financiers au 31 décembre 2015	**214 380**	**26 243**	**25 738**	**25 738**	**312449**	**269 910**	**874 458**

** Dont intérêts capitalisés pour 145 millions d'euros.*
*** Dont 1 260k€ d'instruments dérivés passifs.*

6.15.7 Risque de crédit

Le Groupe est exposé à un risque de crédit limité. Les produits de SMCP sont vendus par différents canaux :

- Une part importante de son activité est la vente au détail pour laquelle les clients règlent leurs achats au comptant.

- Les affiliés sont facturés une ou deux fois par mois et le règlement intervient dans un délai de quelques jours. Le Groupe dispose d'une garantie bancaire pour chacun de ses affiliés.

- Les grands magasins sont facturés mensuellement et règlent sous dix jours.

- Les partenaires, ou « partenaires wholesale » (hors France) règlent à échéance 30 ou 45 jours à l'exception de ceux implantés dans des pays jugés à risque pour lesquels les conditions sont le règlement à l'expédition.

7. ENGAGEMENTS HORS BILAN

7.1 Engagements reçus

	31/12/2016	31/12/2015
	en k€	*en k€*
Sûretés	2 213	2 323
Lignes de crédit non tirées	38 675	83 800
Engagements reçus	**40 888**	**86 123**

7.2 Engagements donnés

	31/12/2016	31/12/2015
	en k€	*en k€*
Lettre de crédit documentaire	15 267	8 280
Nantissement de fonds de commerce **(1)**	-	39 552
Engagements de garantie	13 920	10 865
Engagements donnés	**29 187**	**58 697**

(1) Suite au rachat du groupe par Shandong Ruyi, le Groupe a levé tous ses nantissements.

Les engagements donnés au titre des contrats de location simple aux 31 décembre 2016 et 31 décembre 2015 sont les suivants :

	31/12/2016	31/12/2015
	en k€	*en k€*
Contrats de location simple	**235 461**	**235 633**
< 1 an	66 038	58 461
1 à 5 ans	160 466	124 002
> 5 ans	26 957	53 171

En France, les baux des boutiques sont d'une durée de 9 ans avec une possibilité de sortie à la 3ème et 6ème année et de renouvellement à la 9ème année. Aux Etats-Unis, les baux sont d'une durée de 10 ans avec généralement pas de possibilité de sortie anticipée. En revanche, en Asie, les baux sont d'une courte durée entre 2 et 3 ans.

8. AUTRES INFORMATIONS

8.1 Effectifs

	Effectifs opérationnels (1)		Effectifs opérationnels moyens en équivalent temps plein (2)	
	31/12/2016	**31/12/2015**	**31/12/2016**	**31/12/2015**
France	2 053	2 107	2 122	1 908
Europe (hors France)	1 124	956	1 070	776
Amérique	501	429	456	353
Asie	564	384	547	374
Effectif total	**4 242**	**3 876**	**4 195**	**3 411**

(1) Les effectifs opérationnels du Groupe comprennent les personnes employées par l'une des sociétés du Groupe dans le cadre de contrats à durée indéterminée (CDI) ou à durée déterminée (CDD) et inscrits dans les registres du personnel au 31 décembre, quelle que soit la durée du travail. Sont compris les salariés en congé maternité ou adoption, les salariés en détachement auprès d'une autre entité du Groupe et les salariés en congé sabbatique (plus de six mois) qui ont été remplacés. Sont exclus les sous-traitants, les travailleurs temporaires, les stagiaires, les apprentis et les personnes bénéficiant d'une formation en alternance, les salariés détachés auprès de sociétés n'appartenant pas au Groupe et les salariés en congé sabbatique (plus de six mois) qui n'ont pas été remplacés.

(2) Le nombre moyen de salariés en équivalent temps plein (ETP) indique l'effectif opérationnel à la fin de chaque mois durant la période, ajusté du nombre de salariés à temps partiel en utilisant le taux individuel de présence, ainsi que les salariés présents pendant seulement une partie de la période, divisé par le nombre de mois de la période.

8.2 Honoraires versés aux commissaires aux comptes

Conformément à l'article R233-14 §17 du Code de commerce, le montant des honoraires au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2015 des commissaires aux comptes s'élevait respectivement à 876k€ et à 2 011k€. Il se décomposait comme suit :

Commissariat aux comptes des états financiers consolidés de SMCP S.A.S. et de ses filiales :

	exercice 12 mois au **31/12/2016** *en k€*	*exercice 12 mois au* **31/12/2015** *en k€*
KPMG	440	986
E&Y	436	1 025
Total honoraires *	**876**	**2 011**

* dont 1 118k€ de diligences d'audit liées au projet de cession de titres au 31 décembre 2015.

8.3 Transactions avec des parties liées

D'après la norme IAS 24, « Information relative aux parties liées », une partie liée est une personne physique ou morale qui est liée à l'entité qui présente ses états financiers.

Cela peut être n'importe laquelle des personnes suivantes :

- une personne ou une société qui exerce un contrôle sur le Groupe
- une entreprise associée du Groupe
- une coentreprise
- un membre important de l'équipe dirigeante de la Société (ou un membre de sa famille)

Une transaction avec une partie liée implique un transfert de marchandises, de prestations de services ou d'obligations entre le Groupe et la partie liée.

Dans le cas du Groupe, les transactions avec les parties liées sont les suivantes :

- transactions avec une société qui exerce un contrôle sur le Groupe ou avec des actionnaires n'ayant pas de contrôle sur le Groupe,
- transactions avec les principaux membres des organes de direction et de surveillance du Groupe (ou des membres proches de leurs familles).

8.3.1 Transactions avec des sociétés qui exercent un contrôle sur le Groupe (Jusqu'au 10 octobre 2016)

Les transactions avec une société qui exerce un contrôle sur le Groupe ou avec des actionnaires n'ayant pas de contrôle sur le Groupe sont celles qui sont intervenues entre le Groupe et (a) KKR Retail Partner Midco S.à.r.l. (« KKR »), ainsi que (b) les entités détenues directement ou indirectement par KKR.

a) Transactions avec KKR

KKR a facturé au Groupe des frais de gestion d'un montant de 250k€ au titre de 2016, 500k€ au titre de 2015.

Les obligations convertibles en actions pour 125 000k€, intégralement souscrites par KKR, ont porté des intérêts capitalisés pour un total de 30 579k€ qui ont fait l'objet d'un remboursement le 21 avril 2016.

Les obligations convertibles en actions ont ensuite été transférées à la société Soho Holding S.A.S..

Suite au projet de cession des titres de SMCP S.A.S., le Groupe a engagé des frais. Une partie de ces frais a été refacturée à KKR pour 1 712k€.

b) Transactions avec des entités détenues directement ou indirectement par KKR

KKR Capstone, entité détenue par KKR, a facturé au Groupe des frais de conseil d'un montant de 583k€ au titre de 2015.

8.3.2 Transactions avec des sociétés qui exercent un contrôle sur le Groupe (Du 10 octobre au 31 décembre 2016)

Suite au rachat du Groupe par SMCP Group indirectement par Soho Holding France S.A.S., cette dernière a fait l'objet d'une transmissions universelle de patrimoine au sein de SMCP Group S.A.S.. En conséquence, les obligations convertibles en actions pour 125 000k€ que détenait Soho Holding France S.A.S. ont été transmises à SMCP Group S.A.S.. Ces obligations convertibles en actions ont porté des intérêts capitalisés pour un total de 7 029k€ entre le 22 avril 2016 et le 31 décembre 2016.

SMCP Group S.A.S. a émis en date du 10 octobre 2016 trois dettes auprès de SMCP S.A.S. qui ont porté des intérêts capitalisés en 2016 pour un total de :

- « Fixed Rate Proceeds Loan » pour 268 856k€ : 1 307k€
- « Floating Rate Proceeds Loan » pour 72 470k€ : 372k€
- Emprunt intra-groupe 8 000k€ : 22k€

8.3.3 Transactions avec des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe

a) Transactions avec des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe ou leurs proches

Certains membres des organes de direction et de surveillance du Groupe ou leurs proches sont également membres d'autres sociétés sur lesquelles ils exercent un contrôle ou une influence significative. Certaines de ces sociétés ont enregistré des transactions avec le Groupe au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2015 telles que présentées ci-dessous :

	31/12/2016 (12 mois)			
	Prestations de conseil	**Prestations de mandataires sociaux**	**Charges locatives**	**Contrat d'affiliation**
	(1) *en k€*	**(2)** *en k€*	**(3)** *en k€*	**(4)** *en k€*
Evelyne Chétrite SASU, dirigée par Evelyne Chétrite	344	1 701		
Judith Milgrom SASU, dirigée par Judith Milgrom	375	2 150		
SCI MAJ, dirigée par Judith Milgrom et son frère Alain Moyal			663	
Société dirigée par Lévana Gampel, fille de Judith Milgrom				755
Total sur l'exercice	**719**	**3 856**	**663**	**755**
Total des transactions de l'exercice		**5 992**		

	31/12/2015 (12 mois)				
	Prestations de conseil	**Indemnités de résiliation**	**Prestations mandataire social**	**Charges locatives**	**Contrats d'affiliation**
	(1) *en k€*	**(2)** *en k€*	*en k€*	**(3)** *en k€*	**(4)** *en k€*
Société Elie Kouby SASU, dirigée par Elie Kouby	*785*	*398*			
Société Evelyne Chétrite SASU, dirigée par Evelyne Chétrite	*250*		*705*		
Société Judith Milgrom, dirigée par Judith Milgrom	*250*		*705*		
AMJM - Société dirigée par Alain Moyal & Judith Milgrom				*613*	
Société dirigée par Lévana Gampel, fille de Judith Milgrom					*607*
LESKO - Société dirigée par Elie Kouby					*575*
Total sur l'exercice	**1 285**	**398**	**1 410**	**613**	**1 182**
Total des transactions de l'exercice			**4 888**		

(1) Prestations de conseil portant sur la stratégie, le positionnement du groupe et la création des collections.

(2) Indemnité de résiliation des conventions de prestations de conseil.

(3) Baux relatifs au Siège Maje et à une boutique Maje, situés à Paris.

(4) Contrats d'affiliation relatifs à deux boutiques Maje situées à Paris et une boutique Sandro située à Toulouse, et établis avec des sociétés dirigées respectivement par un membre de la famille d'une des dirigeantes du Groupe et par l'un des dirigeants du Groupe.

b) Rémunération des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe

La rémunération totale comptabilisée relative aux membres du Directoire et du Conseil de surveillance au titre de leurs fonctions au sein du Groupe se décompose comme suit :

	31/12/2016*	31/12/2015
	en k€	*en k€*
Salaire fixe brut	3 880	3 789
Salaire variable	2 715	3 162
Charges sociales	2 042	2 466
Indemnités de rupture	44	850
Avantages en nature	136	145
Total avantages à court terme	**8 817**	**10 415**

* Dont 1 128k€ refacturé à SMCP S.A.S. et ses filiales par SMCP GROUP, suite au transfert de certains membres de directoire au sein de cette structure au 1er novembre 2016.

La part des provisions pour retraite constituées au profit des dirigeants au 31 décembre 2016 et 31 décembre 2015 est présentée dans le tableau ci-après :

	31/12/2016	31/12/2015
	en k€	*en k€*
Indemnités de départ à la retraite	162	187
Total indemnités de départ à la retraite	**162**	**187**

Par ailleurs, le Groupe a négocié des indemnités de départ avec certains de ces dirigeants qui leur seront versées en cas de départ du Groupe. Le montant total des engagements s'élevait à 1 624k€ au 31 décembre 2016 et à 658k€ au 31 décembre 2015.

8.4 Périmètre de consolidation

Le périmètre de consolidation au 31 décembre 2016 et au 31 décembre 2015 est présenté dans le tableau ci-après :

Société	31/12/2016		31/12/2015	
	% intérêt*	Méthode de consolidation	% intérêt*	Méthode de consolidation
SMCP S.A.S.	**100,00 %**	**Société mère**	**100,00 %**	**IG**
GROUPE SMCP	-	absorbée**	100,00 %	IG
SMCP LOGISTIQUE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP DEVELOPPEMENT	-	absorbée***	100,00 %	IG
SMCP SERVICES	-	absorbée***	100,00 %	IG
SANDRO ANDY	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP BELGIQUE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP DEUTSCHLAND	100,00 %	IG	100,00 %	IG
PAP SANDRO ESPANA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SANDRO ITALIA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP UK	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SANDRO SUISSE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP IRELAND	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP LUXEMBOURG	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE GERMANY	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE SPAIN	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE STORES	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE SUISSE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJBEL	100,00 %	IG	100,00 %	IG
CLAUDIE PIERLOT	100,00 %	IG	100,00 %	IG
CLAUDIE PIERLOT SUISSE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
341 SMCP	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP USA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP CANADA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP ASIA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP SHANGHAI TRADING CO.	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP NETHERLANDS	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMS	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP HONG-KONG	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP FASHION SINGAPORE PTE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
AZ RETAIL	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP DENMARK	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP NORWAY	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP MACAU	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP SWEDEN	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP PORTUGAL	100,00%	IG	-	NC

* le % d'intérêt est identique au % de contrôle

** Transmission universelle de patrimoine dans SMCP S.A.S.

*** Transmission universelle de patrimoine dans Groupe SMCP S.A.S.

Abréviations utilisées : « IG » = Intégration globale, « NC » = Non consolidé

8.5 Événements postérieurs à la clôture

Le 3 avril 2017, le Groupe a procédé aux remboursements anticipés suivants de :

- 26 883k€ sur l'emprunt «Fixed Rate Proceeds Loan »;
- 12 251k€ sur l'emprunt obligataire convertible.

20.1.5.2 Rapport d'audit du commissaire aux comptes pour l'exercice clos le 31 décembre 2016

« Monsieur le Président,

En notre qualité de commissaire aux comptes de TopSoho S.A.S., société mère de SMCP S.A.S., et en application du règlement (CE) n°809/2004 dans le cadre du projet d'admission aux négociations sur un marché réglementé et d'offre au public des actions de la société TopSoho S.A.S., nous avons effectué un audit des comptes consolidés de SMCP S.A.S. relatifs à l'exercice clos le 31 décembre 2016, établis pour les besoins du prospectus et présentés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Ces comptes consolidés ont été établis sous la responsabilité du conseil de surveillance de TopSoho S.A.S.. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes consolidés.

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France et la doctrine professionnelle de la Compagnie nationale des commissaires aux comptes relative à cette intervention ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes consolidés. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes consolidés. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

A notre avis, les comptes consolidés établis pour les besoins du prospectus, présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs et au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, le patrimoine et la situation financière de la société au 31 décembre 2016, ainsi que le résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans le périmètre de consolidation pour l'exercice écoulé.

Paris La Défense, le 20 juillet 2017

KPMG Audit

Département de KPMG S.A.

Valéry Foussé

Associé

20.1.6 Comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S. pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 et rapport correspondant des commissaires aux comptes

20.1.6.1 Comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S. pour l'exercice clos le 31 décembre 2015

1. ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS 433
1.1. État de la situation financière consolidée 433
1.1.1. Actif **433**
1.1.2. Passif et capitaux propres **434**
1.2. Compte de résultat consolidé 435
1.3. État du résultat global consolidé 436
1.4. Tableau des flux de trésorerie consolidés 437
1.5. Tableau de Variations des capitaux propres 438
2. INFORMATIONS GÉNÉRALES 439
2.1. Présentation du Groupe 439
2.2. Faits significatifs 439
2.2.1. Projet de cession des titres SMCP 439
2.2.2. Incidences comptables du remboursement de l'emprunt obligataire convertible envisagé si l'introduction en Bourse est réussie **439**
2.3. Déclaration de conformité et base de préparation 440
3. RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES 442
3.1. Nouvelles normes ou interprétations 442
3.2. Méthodes comptables 443
3.3. Jugements et estimations 443
3.4. Principes de consolidation 443
3.5. Conversion des états financiers en devise étrangère 444
3.5.1. Opérations et soldes 444
3.5.2. Taux de change en vigueur au 31 décembre 445
4. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES 446
4.1. Acquisitions réalisées 446
4.1.1. Acquisitions réalisées en 2015 ..... **446**
4.1.2. Acquisitions réalisées en 2014 : AZ Retail 446
4.1.3. Acquisitions réalisées en 2013 448
4.2. Information sectorielle 449
4.2.1. Les secteurs opérationnels du Groupe 450
4.2.2. Informations financières par secteur opérationnel 450
4.2.3. Indicateurs clés de performance 452
4.2.4. Informations financières par zones géographiques 452
4.2.5. Informations par client-clé 453
5. INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT 454
5.1. Chiffre d'affaires net de commissions 454

5.2. Coût des ventes **455**
5.3. Charges de personnel **455**
5.4. Autres produits et charges opérationnels **456**
5.5. Autres produits et charges **456**
5.6. Produits et charges financiers **458**
5.7. Impôt sur le résultat **458**
5.7.1. Impôt sur les sociétés 459
5.7.2. Situation fiscale différée 459
5.8. Résultat par action **462**
6. DÉTAIL DE L'ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE **463**
6.1. Goodwill et immobilisations incorporelles **463**
6.1.1. Goodwill **463**
6.1.2. Autres immobilisations incorporelles **463**
6.2. Immobilisations corporelles **468**
6.3. Tests de dépréciation immobilisations corporelles, incorporelles et goodwill **471**
6.3.1. Test de dépréciation des marques 472
6.3.2. Tests de dépréciation des droits au bail 473
6.3.3. Tests de dépréciation du goodwill 473
6.3.4. Tests de dépréciation immobilisations corporelles 475
6.4. Actifs financiers **475**
6.5. Stocks **476**
6.6. Créances clients et comptes rattachés **477**
6.7. Autres créances **478**
6.8. Trésorerie et équivalents de trésorerie **478**
6.9. Capitaux propres **478**
6.9.1. Capital social 478
6.9.2. Droits attachés aux actions 480
6.10. Emprunt obligataire convertible (Obligations 2023) **480**
6.11. Obligations Senior (Obligations 2020: Senior Secured Notes) **480**
6.12. Provisions courantes et non courantes **483**
6.13. Avantages du personnel **485**
6.14. Autres dettes **486**
6.15. Juste valeur des actifs et passifs financiers **486**
6.16. Instruments financiers et gestion du risque de marché **489**
6.16.1. Organisation de la gestion du risque de change, du risque de taux d'intérêt et du risque de marché 489
6.16.2. Risque de change **489**
6.16.3. Risque de taux d'intérêt **489**
6.16.4. Sensibilité au risque de taux d'intérêt **489**
6.16.5. Instruments dérivés utilisés pour gérer le risque de change **489**
6.16.6. Risque de liquidité 493

6.16.7. Risque de crédit 494
7. ENGAGEMENTS HORS BILAN 496
7.1. Engagements reçus 496
7.2. Engagements donnés 496
8. AUTRES INFORMATIONS 497
8.1. Effectifs 497
8.2. Honoraires versés aux commissaires aux comptes 497
8.3. Transactions avec des entreprises associées et des parties liées 498
8.3.1. Transactions avec des sociétés qui exercent un contrôle sur le Groupe ou avec des entreprises associées **498**
8.3.2. Transactions avec KKR **498**
8.3.3. Transactions avec des entités détenues directement ou indirectement par KKR **498**
8.3.4. Transactions avec des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe **499**
8.4. Périmètre de consolidation 501
8.5. Événements postérieurs à la clôture 502

1. ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

1.1 État de la situation financière consolidée

1.1.1 Actif

	Notes	31/12/2015 *en k€* Net	31/12/2014 *en k€* Net
Goodwill	6.1.1	336 775	336 279
Marques		236 000	236 000
Autres immobilisations incorporelles	6.1.2	116 213	121 717
Immobilisations corporelles	6.2	69 109	64 102
Actifs financiers non courants	6.4	12 640	10 313
Autres actifs non courants		423	2 318
Actif d'impôts différés	5.7.2	19 773	18 036
Actif non courant		**790 933**	**788 765**
Stocks	6.5	125 741	97 770
Créances clients et comptes rattachés	6.6	35 741	31 020
Autres créances	6.7	34 460	39 788
Autres actifs financiers courants		15	233
Trésorerie et équivalents de trésorerie	6.8	27 149	16 140
Actif courant		**223 107**	**184 951**
Total actif		**1 014 040**	**973 716**

1.1.2 Passif et capitaux propres

	Notes	31/12/2015 *en k€* Net	31/12/2014 *en k€* Net
Capital social	6.9.1	84 585	84 585
Primes		197 366	197 366
Réserves et report à nouveau		- 12 820	0
Autres éléments du résultat global		- 4 641	- 3 665
Résultat net – part du Groupe		7 891	- 12 821
Capitaux propres – part du groupe	1.5	**272 382**	**265 465**
Participations ne donnant pas le contrôle		0	0
Total des capitaux propres	1.5	**272 382**	**265 465**
Emprunts obligataires	6.11	280 075	278 371
Emprunts obligataires convertibles	6.10	151 999	140 740
Autres passifs financiers		1 556	45
Provisions et autres passifs non courants	6.12	165	252
Produits constatés d'avance		213	273
Provisions pour engagements de retraites à prestations définies	6.13	2 105	1 549
Passif d'impôts différés	5.7.2	103 508	100 186
Passif non courant		**539 622**	**521 416**
Passifs financiers portant intérêts (partie à court terme)	6.11	13 368	13 128
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		79 911	52 979
Concours bancaires et dettes financières à court terme	6.11	47 060	76 358
Provisions courantes	6.12	3 006	3 505
Autres dettes	6.14	58 691	40 866
Passif courant		**202 037**	**186 836**
Total passif et capitaux propres		**1 014 040**	**973 716**

1.2 Compte de résultat consolidé

	Notes	*exercice 12 mois au* **31/12/2015** *en k€*	*période 12 mois au* **31/12/2014** *en k€*	*exercice 21 mois au* **31/12/2014 *** *en k€*
Chiffre d'affaires		675 381	508 610	731 226
Commissions		- 94 268	- 74 555	- 109 318
Chiffre d'affaires net de commissions	5.1	**581 113**	**434 055**	**621 908**
Coût des ventes	5.2	- 160 270	- 117 695	- 167 379
Marge brute		**420 844**	**316 359**	**454 529**
Autres produits opérationnels	5.4	2 093	7 065	10 570
Charges de personnel	5.3	- 147 281	- 118 292	- 166 535
Autres charges opérationnelles	5.4	- 169 139	- 131 358	- 184 282
Dotations aux amortissements et provisions		- 38 051	- 26 773	- 35 961
Résultat opérationnel courant		**68 467**	**47 001**	**78 321**
Autres produits	5.5	4 631	5 022	6 129
Autres charges	5.5	- 15 586	- 13 475	- 34 864
Résultat opérationnel		**57 511**	**38 548**	**49 587**
Produits financiers		25 873	12 408	12 853
Coût de l'endettement financier		- 41 261	- 40 437	- 61 192
Autres charges financières		- 20 820	- 6 016	- 6 373
Résultat financier	5.6	**- 36 207**	**- 34 044**	**- 54 713**
Résultat avant impôt		**21 304**	**4 504**	**- 5 126**
Impôt sur le résultat	5.7	- 13 413	- 11 798	- 7 695
Résultat net		**7 891**	**- 7 294**	**- 12 821**
Revenant aux actionnaires de la Société		7 891	- 7 294	- 12 821
Revenant aux participations ne donnant pas le contrôle		-	-	-
Résultat net – part du Groupe		**7 891**	**- 7 294**	**- 12 821**
Résultat par action – part du Groupe (€)	5.8	**0,0280**	**- 0,0259**	**- 0,0455**
Résultat dilué par action – part du Groupe (€)	5.8	**0,0280**	**- 0,0259**	**- 0,0455**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

La *conversion du Compte de résultat consolidé et de l'État du résultat global s'effectue au taux moyen de chacune des périodes – cf. Note 3.5.1 – Opérations et soldes.*

1.3 État du résultat global consolidé

	exercice 12 mois au	*période 12 mois au*	*exercice 21 mois au*
	31/12/2015	**31/12/2014**	**31/12/2014 ***
	en k€	*en k€*	*en k€*
Résultat net	**7 891**	**- 7 294**	**- 12 821**
Écarts actuariels sur régimes de retraite à prestations définies	- 42	- 290	- 292
Effet d'impôt	9	110	110
Éléments non recyclables en résultat	**- 33**	**- 180**	**- 182**
Gains/pertes sur instruments financiers dérivés (couvertures de flux de trésorerie)	- 248	370	282
Effet d'impôt	96	- 140	- 109
Écarts de change résultant de la conversion des activités à l'étranger	- 790	-2 855	- 3 661
Éléments recyclables en résultat	**- 942**	**- 2 625**	**- 3 488**
Résultat global total	**6 916**	**- 10 099**	**- 16 491**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

1.4 Tableau des flux de trésorerie consolidés

	exercice 12 mois au **31/12/2015** *en k€*	*période 12 mois au* **31/12/2014** *en k€*	*exercice 21 mois au* **31/12/2014 *** *en k€*
Résultat avant impôts	**21 304**	**4 504**	**- 5 126**
Dotations aux amort. et dépréc. des immobilisations corporelles	30 029	21 736	29 601
Dotations aux amort. et dépréc. des immobilisations incorporelles	5 818	2 270	2 878
Autres dotations/reprises en autres éléments courants	2 205	2 767	3 482
Autres produits	- 4 631	- 5 022	- 6 129
Autres charges	15 586	13 475	34 864
Produits financiers	- 25 873	- 12 408	- 12 853
Coût de l'endettement financier net	41 261	40 437	61 192
Autres charges financières	20 820	6 016	6 373
Sous-total**	**106 518**	**73 774**	**114 282**
(Augment.) dimin. des créances clients et autres débiteurs et charges constatées d'avance	- 11 216	- 16 841	- 11 274
(Augmentation) diminution des stocks	- 26 535	- 20 028	- 40 719
Augmentation (diminution) des dettes fournisseurs et autres créditeurs	20 131	7 924	- 2 985
Besoin en fonds de roulement ***	**- 17 620**	**- 28 945**	**- 54 978**
Impôt sur le résultat remboursé/(payé)	10 582	- 29 580	- 39 331
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles	**99 479**	**15 250**	**19 974**
Acquisition d'immobilisations corporelles	- 34 565	- 33 230	- 54 085
Cession d'immobilisations corporelles	401	1 138	1 216
Acquisition d'instruments financiers	- 2 035	- 2 097	- 84 990
Cession d'instruments financiers	729	1 161	1 630
Acquisition d'immobilisations incorporelles	- 3 774	- 9 682	- 18 656
Cession d'immobilisations incorporelles	2 445	4 130	5 085
Acquisitions de filiales nettes de la trésorerie acquise****	-	- 4 626	- 503 660
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	**- 36 799**	**- 43 206**	**- 653 460**
Augmentations de capital	-	1 951	281 951
Intérêts financiers reçus	-	-	2
Incidence des variations de périmètre	-	41	41
Émission d'emprunts obligataires	-		276 000
Émission d'emprunts obligataires convertibles	-		125 000
Augmentation des dettes financières à long terme	2 169	1 671	1 671
Diminution des dettes financières à long terme	- 500	- 432	- 83 504
Augmentation des dettes financières à court terme	-	52 668	79 322
Diminution des dettes financières à court terme	- 31 250	-	-
Autres produits et charges financiers	4 618	- 306	158
Intérêts financiers versés	- 28 236	- 31 074	- 44 612
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	**- 53 199**	**24 520**	**636 029**
Variation nette de la trésorerie	**9 482**	**- 3 436**	**2 543**
Écarts de change nets	-427	822	991
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	16 140	12 919	-
Soldes créditeurs de banques à l'ouverture	- 12 608	- 6 771	-
Trésorerie à l'ouverture	**3 533**	**6 148**	**-**
Trésorerie et équivalents de trésorerie à clôture	27 149	16 140	16 140
Soldes créditeurs de banques à l'ouverture à clôture	- 14 560	- 12 608	- 12 608
Trésorerie à la clôture	**12 588**	**3 533**	**3 533**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

*** correspond au Résultat opérationnel courant, avant les Autres produits et Autres charges et avant les Dotations aux amortissements et provisions.*

**** inclut les autres produits et charges ayant un impact sur la trésorerie pour -7.169k€ au 31 décembre 2015.*

***** En 2014, correspond à l'acquisition d'AZ Retail, pour 4,742k€ net du cash acquis de 116k€ (cf Note 4.2 Acquisitions réalisées en 2014).*

1.5 Tableau de Variations des capitaux propres

en k€	Capital social	Primes	Réserves et report à nouveau	Autres éléments du résultat global	Capitaux propres			Total des capitaux propres
					Résultat net - Part du Groupe	Total Part du groupe	Participations ne donnant pas le contrôle	
Solde au 27 mars 2013								
Mouvements de l'exercice clos le 31 décembre 2014								
Résultat net exercice 2014	-	-	-	-	(12 821)	(12 821)	-	**(12 821)**
Écarts actuariels cumulés sur régimes de retraite à prestations définies, nets d'impôts	-	-	-	(182)	-	(182)	-	**(182)**
Écarts de change résultant de la conversion des activités à l'étranger	-	-	-	(3 656)	-	(3 656)	-	**(3 656)**
Autres éléments du résultat global	-	-	-	173	-	173	-	**173**
Résultat global total	**-**	**-**	**-**	**(3 665)**	**(12 821)**	**(16 485)**	**-**	**(16 485)**
Dividendes versés								
Augmentation de capital	84 585	197 366	-	-	-	281 951	-	**281 951**
Total des opérations avec les actionnaires	**84 585**	**197 366**	**-**	**-**	**-**	**281 951**	**-**	**281 951**
Solde au 31 décembre 2014	**84 585**	**197 366**	**-**	**(3 665)**	**(12 821)**	**265 465**	**-**	**265 465**
Mouvements de l'exercice clos le 31 décembre 2015								
Affectation du résultat N-1			(12 821)		12 821	-	-	-
Résultat net exercice 2015					7 891	7 891	-	7 891
Écarts actuariels cumulés sur régimes de retraite à prestations définies, nets d'impôts				(33)		(33)	-	(33)
Écarts de change résultant de la conversion des activités à l'étranger				(790)		(790)	-	(790)
Autres éléments du résultat global				(152)		(152)	-	(152)
Résultat global total	**-**	**-**	**(12 821)**	**(975)**	**20 711**	**6 916**	**-**	**6 916**
Total des opérations avec les actionnaires								
Solde au 31 décembre 2015	**84 585**	**197 366**	**(12 821)**	**(4 640)**	**7 891**	**272 381**	**-**	**272 381**

2. INFORMATIONS GÉNÉRALES

2.1 Présentation du Groupe

SMCP S.A.S. (la « Société ») a été constituée en France le 27 mars 2013 sous la forme d'une Société par actions simplifiée. Le siège social de la Société est établi au 49, rue Étienne Marcel, 75001 Paris.

Le Groupe consolidé (le « Groupe ») comprend la société mère, SMCP S.A.S., et ses filiales (telles que présentées dans la Note 9 « *Périmètre de consolidation* »).

SMCP S.A.S. est détenue indirectement par KKR Retail Partner Midco S.A.R.L (« KKR ») via sa filiale détenue à 100% Soho Holding France, qui détient 69,75% des actions de SMCP S.A.S.. KKR S.A.R.L. est une société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois, établie au 59, rue de Rollingergrund, L-2440 Luxembourg.

Le 20 juin 2013, SMCP S.A.S. s'est porté acquéreur de 100 % du capital du Groupe SMCP. Trois marques réputées de mode contemporaine française, Sandro, Maje et Claudie Pierlot, sont détenues par le Groupe SMCP, acteur de premier plan du secteur du luxe accessible.

Les principales activités du Groupe sont la création et la commercialisation de vêtements et d'accessoires de mode sous les marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot, dans des boutiques de mode éponymes. Par ailleurs, le Groupe est propriétaire du réseau de boutiques Suite 341, qui commercialise les produits des trois marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot.

Au 31 décembre 2015, SMCP exploitait 1.118 boutiques, dont 906 gérées en propre et 212 gérées à travers des partenariats. Ses marques sont présentes à l'international dans 33 pays.

2.2 Faits significatifs[101]

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015, le Groupe a poursuivi son expansion en Asie et en Europe et le développement des sites e-commerce en propre.

2.2.1 Projet de cession des titres SMCP

La société étudie un projet de cession du Groupe par son actionnaire majoritaire KKR, soit par une introduction des titres SMCP à la bourse de Paris sur le premier semestre 2016, soit par un rachat par un autre actionnaire majoritaire.

2.2.2 Incidences comptables du remboursement de l'emprunt obligataire envisagé si l'introduction en Bourse est réussie

Si le Groupe, suite à la réalisation de son introduction en Bourse (« IPO ») décidait de rembourser une partie des Obligations senior au moment d'une introduction en bourse et le solde au 15 juin 2016, il en résulterait certaines conséquences comptables du fait des primes de remboursement anticipé contractuellement prévues dans le contrat d'emprunt initial.

[101] Mentionnés en évènements postérieurs à la clôture des états financiers consolidés du 31/12/2014 et 30/09/2015.

Ainsi, dans l'hypothèse :

- d'un premier remboursement au moment de l'IPO d'un montant nominal de 100M€, le Groupe devrait rembourser un montant égal au spot du jour de l'introduction en bourse sans pouvoir excéder 108,875% du montant nominal, soit environ 108,9M€, incluant une prime de réparation « make whole premium » de 8,9M€ de prime de remboursement anticipée. Ce remboursement serait financé par les produits de l'augmentation de capital ;

- d'un second remboursement à compter du 15 juin 2016 du solde (soit 190M€ du nominal) en utilisant la fenêtre proposée dans le contrat du call pour un remboursement à 104,438% du nominal, le Groupe devrait rembourser 198,4M€ (dont 8,4M€ de paiement d'une prime de remboursement anticipé) ; ce remboursement serait financé grâce à l'utilisation du RCF « Revolving Cash Facility ».

Au total, la prime de remboursement serait ainsi de 17,3M€ (étant précisé que des intérêts seraient payés sur les émissions restantes entre l'IPO et juin 2016). Si l'IPO devait avoir lieu mi-avril 2016, les intérêts dus s'élèveraient à 2,8M€.

Au plan comptable, ces primes de remboursement sont comptabilisées en application d'IAS 39.AG8 qui requiert un ajustement de la valeur de la dette par la contrepartie du résultat financier à la date à laquelle le remboursement devient probable.

Le Groupe constate que le premier et le second remboursement sont conditionnés (i) à la réalisation de l'IPO et (ii) à une levée de fonds à l'occasion de l'IPO d'un montant suffisant pour financer ce remboursement. Le Groupe a considéré, qu'à la date d'arrêté des comptes au 31 décembre 2015, qu'il n'a pas une assurance suffisante sur la réalisation effective du projet de cession pour réviser les flux de l'emprunt obligataire, les deux conditions précitées étant dépendantes des conditions de marché à la date de cette opération future.

2.3 Déclaration de conformité et base de préparation

Les principes comptables suivis par le Groupe sont identiques à ceux appliqués pour la préparation des états financiers consolidés du Groupe l'année précédente à l'exception des normes, amendements et interprétations suivants qui ont été appliqués pour la première fois en 2015.

Le Groupe a appliqué au 1er janvier 2015 les deux textes suivants qui n'ont pas eu d'impacts significatifs sur les comptes des exercices et de la période présentés :

Nouvelles normes ou interprétations	Principales dispositions
IFRIC 21 – « *Droits et Taxes* »	Traite de la comptabilisation des passifs relatifs aux droits ou taxes.
Amendement à IAS 19 - « *Avantages du personnel : contributions des employés aux régimes à prestations définies* »	Vise à simplifier la comptabilisation des cotisations qui sont indépendantes du nombre d'années de service des membres du personnel.

L'exercice 2014 a constitué le premier exercice du Groupe, du 27 mars 2013 au 31 décembre 2014, soit une durée de 21 mois. A des fins de comparabilité, les états financiers 2014 présentés au titre des présentes annexes comprennent les éléments de flux de l'ensemble de l'exercice 2014 (21 mois), ainsi que ceux relatifs à la période de 12 mois du 1er janvier 2014 au 31 décembre 2014 (« 2014 – 12 mois), tels qu'ils ont été présentés dans les états financiers 2014.

Les comptes consolidés établis au titre de l'exercice 2015 ont été arrêtés par le Conseil de Surveillance du 17 février 2016.

Les événements survenus entre le 31 décembre 2015 et la date d'arrêté des comptes ont été présentés, conformément à la note IAS 10, dans la Note 8.4 « *Événements postérieurs à la clôture* ».

Tous les montants sont exprimés en milliers d'euros, sauf indication contraire.

Les Comptes consolidés du Groupe pour les exercices clos le 31 décembre 2014 et le 31 décembre 2015 et pour la période « 2014 – 12 mois » ont été établis conformément aux normes comptables internationales « *International Financial Reporting Standards* » (« *IFRS* », cf. note 3.1) telles qu'adoptées par l'Union européenne et d'application obligatoire au 1er janvier 2015, aucune norme ou interprétation n'a fait l'objet d'une application anticipée. Ces normes et interprétations sont disponibles sur le site Internet de l'Union européenne : http://ec.europa.eu/finance/company-reporting/index_fr.htm. (cf. note 2.4 pour le détail des nouveaux textes appliqués et des textes ultérieurement applicables).

Les comptes consolidés ont été établis selon le principe du coût historique, sauf pour les actifs et passifs financiers pour lesquels une évaluation à la juste valeur est requise par les IFRS.

3. RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES

3.1 Nouvelles normes ou interprétations

Les normes, amendements et interprétations dont l'application est obligatoire à partir du 1er janvier 2016 ou à une date ultérieure et qui n'ont pas été appliqués par anticipation par le Groupe sont décrites ci-dessous :

Nouvelles normes ou interprétations	Date d'application
IFRS 9 - « *Instruments financiers* »	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018
IFRS 15 - « *Produits issus des contrats conclus avec des clients* »	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2017
Amendements à IAS 16 et IAS 38, « *Clarification sur les méthodes d'amortissement acceptables* »	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2016
Amendement à IFRS 11 – « *Partenariats* »	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2016
Amendements résultant de la procédure annuelle d'amélioration des normes IFRS (cycle 2012-2014)	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2016
Amendements à IFRS 10 et IAS 28 « ventes ou apports d'actifs entre un investisseur et une entreprise associée ou une co-entreprise	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2016
Amendements IFRS d'IAS 1-projet « disclosure initiative »	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2016
Amendements à IAS 27 - "Mise en équivalence dans les états financiers individuels"	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2016

Sous réserve de leur adoption définitive par l'Union européenne, ces normes et amendements sont d'application obligatoire aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2016 ou à une date ultérieure. L'impact potentiel de la première application de ces textes est actuellement en cours d'étude par le Groupe.

3.2 Méthodes comptables

Dans chacune des Notes annexes de ce document, les méthodes comptables appliquées par le Groupe sont présentées dans une zone de texte en surbrillance.

3.3 Jugements et estimations

La préparation des états financiers exige de la direction qu'elle pose des jugements, des estimations et des hypothèses qui ont une incidence sur les montants des actifs, passifs, produits et charges comptabilisés dans les états financiers.

Les principales estimations et hypothèses se rapportent à :

- L'évaluation des actifs incorporels (Note 6.3)
- L'évaluation des actifs d'impôts différés (Note 5.7.2)
- La détermination des provisions pour risques et charges (Note 6.12)

Un changement des circonstances sur lesquelles sont fondées ces estimations, l'obtention de nouvelles informations ou l'expérience acquise peuvent conduire la direction à réexaminer ces estimations. De fait, les estimations utilisées au 31 décembre 2015 pourraient subir des modifications significatives à l'avenir.

Ces hypothèses qui sous-tendent les principales estimations et les jugements sont décrites dans les Notes annexes de ce rapport.

3.4 Principes de consolidation

Le Groupe applique les normes IFRS 10, « *États financiers consolidés* », IFRS 11, « *Partenariats* » et IFRS 12, « *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités* ».

La norme IFRS 10, qui traite de la comptabilisation des états financiers consolidés, présente un modèle unique de consolidation qui identifie le contrôle comme étant le critère à remplir pour consolider une entité. Un investisseur exerce le contrôle sur une entité détenue s'il est exposé aux rendements variables de l'entité, ou s'il a des droits sur ces rendements variables en raison de son implication dans cette entité, et s'il a la capacité d'utiliser son pouvoir sur l'entité pour influer sur le montant de ces rendements.

Les filiales sont l'ensemble des entités sur lesquelles le Groupe exerce le contrôle.

Les filiales sont consolidées par intégration globale à compter de la date à laquelle le Groupe en obtient le contrôle, et sont déconsolidées dès la date à laquelle elles cessent d'être contrôlées par le Groupe.

Les soldes et opérations intragroupe sont éliminés.

Les sociétés consolidées clôturent leurs comptes au 31 décembre de chaque année et appliquent les règles et méthodes comptables définies par le Groupe.

L’ensemble des filiales détenues par le Groupe sont comprises dans le périmètre de consolidation.

3.5 Conversion des états financiers en devise étrangère

3.5.1 Opérations et soldes

Les états financiers libellés en devises étrangères des entités consolidées par le Groupe sont convertis au taux de change en vigueur à la date de clôture. Le taux de change s'entend par rapport à l'euro, qui est la monnaie de présentation des états financiers du Groupe.

Les états financiers de ces entités qui ont été établis dans une devise fonctionnelle différente sont convertis en euros :

- aux taux de change en vigueur en fin de période pour les actifs et passifs ;

- au taux de change en vigueur à la date de l'opération pour les produits et charges, ou aux taux de change moyens durant la période si ce taux de change est proche des taux de change en vigueur à la date de l'opération

Les écarts de conversion résultant de cette méthode sont ainsi attribuables à l'écart entre le taux de conversion utilisé à la fin de l'année précédente, ou pendant l'année en cours, et le taux utilisé à la fin de l'année suivante.

Les écarts de conversion sont comptabilisés dans les capitaux propres consolidés en « *Autres éléments du résultat global* ».

Les charges, les produits et les flux de l’exercice de 21 mois clos au 31 décembre 2014 et de la période du 1er janvier au 31 décembre 2014 ont été convertis au taux moyen correspondant au nombre de mois d’activité, soit la moyenne de juillet 2013 à décembre 2014 d’une part et la moyenne de janvier à décembre 2014 d’autre part.

Les charges, les produits et les flux de l’exercice clos au 31 décembre 2015 ont été convertis au taux moyen 2015.

3.5.2 Taux de change en vigueur au 31 décembre

Le tableau ci-après présente les taux de change appliqués aux opérations :

		31/12/2015		31/12/2014	
		Clôture	**Moyenne**	**Clôture**	**Moyenne**
			12 mois		*12 mois*
FRANC SUISSE	EUR/CHF	1,0835	1,0676	1,2024	1,2146
EURO	EUR/EUR	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
LIVRE STERLING	EUR/GBP	0,7340	0,7260	0,7789	0,8061
DOLLAR US	EUR/USD	1,0887	1,1096	1,2141	1,3267
DOLLAR CANADIEN	EUR/CAD	1,5116	1,4176	1,4063	1,4656
YUAN CHINOIS	EUR/CNY	7,0608	6,9824	7,5358	8,1730
DOLLAR DE HONG-KONG	EUR/HKD	8,4376	8,6023	9,4170	10,5970
DOLLAR DE SINGAPOUR	EUR/SGD	1,5417	1,5251	1,6058	1,6058
COURONNE DANOISE	EUR/DKK	7,4626	7,4587	7,4453	7,4549
COURONNE NORVÉGIENNE	EUR/NOK	9,6030	8,9417	9,0420	8,3491
COURONNE SUEDOISE	EUR/SEK	9,1895	9,3545	9,3897	9,0934
PATACA	EUR/MOP	8,6900	8,8604	9,6995	9,6995

4. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES

Les regroupements d'entreprises, lorsque le Groupe obtient le contrôle d'une ou plusieurs entreprises, sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition.

Les regroupements d'entreprises sont évalués et présentés selon la norme IFRS 3, « Regroupements d'entreprises ».

Un regroupement d'entreprises doit être finalisé dans un délai de 12 mois à compter de la date d'acquisition. Les coûts encourus au titre de l'acquisition sont passés en charge au cours de la période où ils sont engagés.

Les acquisitions et cessions de participations ne donnant pas le contrôle n'entraînant pas la perte du contrôle sont comptabilisées directement en capitaux propres.

Les principales hypothèses et estimations liées aux regroupements d'entreprises se fondent sur les éléments suivants :

- le choix des méthodes d'évaluation et des hypothèses retenues pour identifier et déterminer le montant des immobilisations incorporelles acquises à travers des regroupements d'entreprises

- l'allocation du goodwill aux unités génératrices de trésorerie (« UGT »).

4.1 Acquisitions réalisées

4.1.1 Acquisitions réalisées en 2015

Néant

4.1.2 Acquisitions réalisées en 2014 : AZ Retail

Dans le cadre du développement de ses activités en Asie, le Groupe a procédé le 30 avril 2014 à l'acquisition de AZ Retail Ltd, son partenaire local à Hong-Kong depuis 2012, qui était détenu par Rue Madame Fashion Group. Le Groupe a levé l'option d'achat dont il bénéficiait afin d'acquérir 100% de la société AZ Retail Ltd pour un montant libellé en HK$ équivalent à 4.742k€.

L’affectation du prix d'acquisition de la contrepartie transférée pour AZ Retail se présente comme suit :

	AZ Retail 30/04/2014
	En k€
Contrepartie transférée (a)	4 742
Immobilisations corporelles	478
Stocks	870
Actifs courants	1 424
Passifs financiers	-1 630
Passif d’impôts différés	-17
Autres passifs non courants	-92
Passifs courants	-98
Juste valeur des actifs nets identifiables acquis (b)	**934**
Goodwill (a) – (b)	**3 808**

Le goodwill comptabilisé, qui s'élève à 40.562 kHK$, soit 3.808k€, et correspondant aux perspectives attendues de croissance locale, est affecté aux UGT sur la base de la contribution de chaque marque à l’activité du Groupe. Il est suivi en HK$ dans les comptes de AZ Retail.

Le montant du résultat de la société acquise depuis la date d’acquisition inclus dans le compte de résultat consolidé 2014 et dans l’état du résultat global consolidé 2014 s’élève à :

- Chiffre d’affaires : 7.655k€
- Chiffre d’affaires net de commissions : 7.655k€
- Résultat net : 218k€
- Gain de change constaté dans l’état du résultat global consolidé : 128k€

Sur une base *pro forma* (en supposant que l'acquisition ait été réalisée au 1er janvier 2014), le chiffre d’affaires net de commissions consolidé 2014 et le résultat net consolidé du Groupe 2014 se seraient élevés à :

- Chiffre d’affaires consolidé *pro forma* : 511.276k€
- Chiffre d’affaires net de commissions *pro forma*: 436.721k€
- Résultat net consolidé *pro forma* : -7.617k€

4.1.3 Acquisitions réalisées en 2013

a) Acquisition du Groupe SMCP

Le 20 juin 2013, SMCP S.A.S. a racheté la totalité des actions du Groupe SMCP. Cette société était jusqu'alors détenue par ses fondateurs, ses dirigeants et LF Invest. La contrepartie versée en numéraire s'est élevée à 503.814k€.

Conformément à la norme IFRS 3, « *Regroupements d'entreprises* », les actifs acquis identifiables et les passifs assumés de Groupe SMCP ont été comptabilisés à la juste valeur à la date d'acquisition.

Affectation du prix d'acquisition de la contrepartie transférée pour le Groupe SMCP :

	GROUPE SMCP
	en k€
Contrepartie transférée (a)	503 814
Marques	236 000
Droit au bail	104 100
Autres immobilisations incorporelles	754
Immobilisations corporelles	42 800
Titre mis en équivalence	6 572
Actif d'impôts différés	8 200
Autres actifs non courants	7 500
Actifs courants	86 315
Disponibilités	11 218
Passifs financiers	-152 082
Passif d'impôts différés	-100 000
Autres passifs non courants	-2 300
Passifs courants	-62 640
Juste valeur des actifs nets identifiables acquis (b)	**186 437**
Goodwill (a) - (b)	**317 377**

La juste valeur des actifs et des passifs a été déterminée de la manière suivante :

- L'estimation de la juste valeur des trois marques acquises (Sandro, Maje et Claudie Pierlot) a été déterminée à partir de la méthode des flux de redevances sur les ventes sur la base du plan d'affaires 2013-2017, avec un taux de redevance compris entre 5 % et 8 %. Le taux d'actualisation utilisé est de 10 %, en supposant un taux de croissance à long terme de 2 %. Compte tenu de la réputation déjà solide de ces marques et de la volonté du Groupe de les maintenir et de les développer à long terme, leur durée de vie a été considérée comme indéterminée au sens de la norme IAS 38, « *Immobilisations incorporelles* ».

- Les droits au bail ont été évalués par la méthode d'estimation directe, sur la base des paramètres suivants :
    - prix actuels du marché (valeur locative par m²) ;
    - valeur des transactions récentes ;
    - informations transmises par les courtiers ;
    - offres reçues.
- Des impôts différés ont été comptabilisés au titre des différences temporaires entre les valeurs attribuées et les valeurs fiscales.
- Un goodwill résiduel de 317.377k€ a été comptabilisé, représentant notamment la capacité des trois marques à une expansion rapide des activités à l'international.

Sur une base *pro forma* (en supposant que l'acquisition ait été réalisée au 1er janvier 2013), le chiffre d'affaires et le chiffre d'affaires net de commissions consolidés du Groupe (hors entités suisses) se seraient élevés respectivement à 409.566k€ et 344.313k€

b) Acquisition des entités suisses précédemment mises en équivalence

Concomitamment à l'acquisition décrite ci-avant, le Groupe a acquis 50 % complémentaires des entités suisses préalablement détenues à 50%, pour un montant de 9.388 k€, entraînant la comptabilisation d'un goodwill de 14.592k€. Ces entités étaient précédemment mises en équivalence. Aucun résultat de cession n'a été constaté du fait de la prise de contrôle, car les titres mis en équivalence par le Groupe ont été inscrits à leur juste valeur dans le cadre de l'acquisition décrite ci-dessus en 4.1.1.

Le montant du résultat de la société acquise depuis la date d'acquisition inclus dans le compte de résultat consolidé et dans l'état du résultat global consolidé s'élève à :

- Chiffre d'affaires : 7.838k€
- Chiffre d'affaires net de commissions: 6.937k€
- Résultat net : 781k€

4.2 Information sectorielle

Selon la norme IFRS 8, « *Information sectorielle* », un secteur opérationnel est une composante d'une entité qui se livre à des activités à partir desquelles elle est susceptible d'acquérir du chiffre d'affaires et d'encourir des charges, y compris du chiffre d'affaires et des charges relatifs à des transactions avec d'autres composantes de la même entité, et :

- dont les résultats opérationnels sont régulièrement examinés par le principal décideur opérationnel de l'entité en vue de prendre des décisions en matière de ressources à affecter au secteur et d'évaluer sa performance ;

- pour laquelle des informations financières isolées sont disponibles.

4.2.1 Les secteurs opérationnels du Groupe

Les activités de SMCP sont gérées à travers trois secteurs opérationnels isolables au sens d'IFRS 8, correspondant aux trois grandes marques, chacune ayant sa clientèle propre :

- Sandro
- Maje
- Claudie Pierlot

Ces trois marques disposent chacune d'une identité propre avec des équipes de création dédiées et jouent un rôle primordial dans la stratégie du Groupe. Elles sont dirigées et gérées par des équipes dirigeantes distinctes qui disposent d'une information financière propre à chaque marque.

Le principal organe opérationnel est le Conseil de Surveillance de SMCP qui examine mensuellement les activités et la performance de chacune des trois marques.

4.2.2 Informations financières par secteur opérationnel

Les tableaux ci-après présentent les informations financières par secteur opérationnel aux 31 décembre 2015 et 2014 (respectivement 12 mois et 21 mois) :

	Sandro	**Maje**	**Claudie Pierlot**	**Autres et Holdings**	**12 mois au 31/12/2015**
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires retail TTC	356 290	295 455	84 932	0	736 677
TVA sur le chiffre d'affaires retail	-49 605	-40 920	-13 505	0	-104 030
Chiffre d'affaires **	328 339	271 907	75 135	0	675 381
Commissions	-44 751	-36 689	-12 828	0	-94 268
Chiffre d'affaires net de commissions	283 588	235 218	62 307	0	581 113
EBITDA	54 523	45 062	7 964	-1 031	106 518
Résultat opérationnel courant	35 046	28 965	5 119	-662	68 467
Goodwill	188 366	128 431	19 978	0	336 775
Immobilisations incorporelles	190 627	131 915	28 798	873	352 213
Immobilisations corporelles	25 843	23 196	7 472	12 598	69 109
Investissements***	14 519	10 640	4 075	10 071	39 306

	Sandro	Maje	Claudie Pierlot	Autres et Holdings	12 mois au 31/12/2014
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires retail TTC	287 187	203 341	67 036		557 564
TVA sur le chiffre d'affaires retail	-41 578	-29 172	-10 850		-81 599
Chiffre d'affaires **	262 639	186 871	58 901	198	508 610
Commissions	-37 946	-26 701	-9 909		-74 555
Chiffre d'affaires net de commissions	224 694	160 171	48 993	198	434 055
EBITDA	41 093	23 879	5 805	2 997	73 774
Résultat opérationnel courant	26 180	15 213	3 699	1 909	47 001
Goodwill	188 088	128 242	19 949	0	336 279
Immobilisations incorporelles	192 050	135 468	27 594	2 606	357 717
Immobilisations corporelles	26 848	23 866	7 950	5 436	64 102
Investissements***	15 058	20 424	4 952	5 205	45 638

	Sandro	Maje	Claudie Pierlot	Autres et Holdings	21 mois au 31/12/2014 *
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires retail TTC	414 500	294 188	92 108	0	800 795
TVA sur le chiffre d'affaires retail	-60 253	-42 491	-14 847	0	-117 591
Chiffre d'affaires **	377 149	272 554	81 324	198	731 226
Commissions	-55 941	-39 556	-13 820	0	-109 317
Chiffre d'affaires net de commissions	**321 208**	**232 999**	**67 504**	**198**	**621 908**
EBITDA	62 081	41 872	7 476	2 853	114 281
Résultat opérationnel courant	**42 408**	**29 125**	**4 990**	**1 798**	**78 320**
Goodwill	188 088	128 242	19 949	0	336 279
Immobilisations incorporelles	190 366	131 415	28 380	2 052	357 717
Immobilisations corporelles	26 104	23 696	7 890	11 419	64 102
Investissements***	27 423	33 647	9 726	7 173	77 968

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

*** Le chiffre d'affaires comprend le chiffre d'affaires Retail et le chiffre d'affaires avec les partenaires.*

**** Les investissements se décomposent de la manière suivante sur l'exercice du 31 décembre 2015 (cf. note 1.4 Tableau des flux de trésorerie consolidés) :*

- acquisition d'immobilisations corporelles : 34.565k€;

- acquisition d'immobilisations incorporelles : 2.035k€;

- acquisition d'instruments financiers : 3.774k€;

- variation des dettes sur fournisseurs d'immobilisation : -1.068k€.

Les charges opérationnelles des holdings sont refacturées au prorata du chiffre d'affaires aux marques avec un mark-up.

4.2.3 Indicateurs clés de performance

Le Conseil de Surveillance de SMCP évalue la performance des trois secteurs pour prendre ses décisions opérationnelles, notamment les indicateurs clés suivants : chiffre d'affaires retail TVA comprise, chiffre d'affaires net de commissions et EBITDA.

Le sous-total « *Chiffre d'affaires net de commissions* » est présenté dans le compte de résultat car il représente le montant de trésorerie nette (après commissions) qui est encaissé par le Groupe sur ses ventes. Son montant et sa variation constituent des indicateurs importants de la performance du Groupe.

L'EBITDA est un indicateur non défini par les normes IFRS et est défini par le Groupe de la manière suivante au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014 :

	exercice 12 mois au **31/12/2015**	*période 12 mois au* **31/12/2014**	*exercice 21 mois au* **31/12/2014 ***
	en k€	*en k€*	*en k€*
Résultat opérationnel courant	**68 467**	**47 001**	**70 179**
Dotations aux amortissements et provisions	38 051	26 773	46 978
EBITDA	**106 518**	**73 774**	**117 157**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

4.2.4 Informations financières par zones géographiques

La zone géographique EMEA, sur laquelle le Groupe opère ses activités, inclut les pays européens à l'exception de la France (principalement le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne, le Suisse et la Belgique) ainsi que le Moyen-Orient (Émirats Arabes Unis notamment). La zone géographique APAC regroupe les activités du Groupe en Asie-Pacifique (notamment Chine continentale, Hong-Kong).

Les tableaux ci-après présentent le chiffre d'affaires net de commissions par région géographique de livraison :

	France	**EMEA**	**Amériques**	**APAC**	**12 mois au 31/12/2015**
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffres d'affaires	334 719	184 638	80 799	75 225	675 381
Commissions	-52 945	-28 104	-9 769	-3 450	-94 268
Chiffre d'affaires net de commissions	**281 774**	**156 534**	**71 030**	**71 775**	**581 113**
Total actif (1)	**292 399**	**81 626**	**33 053**	**34 187**	**441 264**

	France	EMEA	Amériques	APAC	12 mois au 31/12/2014
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffres d'affaires	297 385	127 670	53 036	30 518	508 610
Commissions	-47 445	-19 159	-6 945	-1 005	-74 554
Chiffre d'affaires net de commissions	**249 940**	**108 511**	**46 092**	**29 513**	**434 055**
Total actif (1)	**278 142**	**67 849**	**36 215**	**19 231**	**401 437**

	France	EMEA	Amériques	APAC	21 mois au 31/12/2014*
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffres d'affaires	435 690	182 616	75 077	37 842	731 225
Commissions	-70 480	-27 724	-10 107	-1 005	-109 316
Chiffre d'affaires net de commissions	**365 210**	**154 892**	**64 970**	**36 837**	**621 909**
Total actif (1)	**278 142**	**67 849**	**36 215**	**19 231**	**401 437**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

(1) Les actifs représentent l'ensemble des actifs à l'exception du goodwill et des marques, qui ne font pas l'objet d'une allocation par pays.

Le chiffre d'affaires net de commissions lié à la vente en gros et à la vente en ligne est affecté en fonction du lieu de résidence du client.

4.2.5 Informations par client-clé

Aucun client n'a représenté à lui seul plus de 10 % des ventes du Groupe au cours des exercices clos au 31 décembre 2015 et 2014.

5. INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT

5.1 Chiffre d'affaires net de commissions

Vente de marchandises

Le « chiffre d'affaires » représente le total des ventes (ventes au détail, ventes en grand magasin, ventes à des partenaires locaux,…) net des remises, ristournes, TVA et autres taxes sur la vente, mais avant déduction des droits versés aux grands magasins et commissions versées aux affiliés.

Le chiffre d'affaires net de commissions correspond aux ventes de marchandises (produits finis) après déduction des droits versés aux grands magasins et commissions versées aux affiliés. Le chiffre d'affaires est comptabilisé au compte de résultat lorsque les risques et avantages significatifs inhérents aux marchandises vendues ont été transférés à l'acheteur.

Présentation des activités du Groupe

Le Groupe commercialise ses produits au travers de divers canaux de distribution :

L'activité Retail - comprend le réseau de succursales, y compris les « *outlets* » pour la commercialisation de ses anciennes collections. La reconnaissance du chiffre d'affaires se fait lors pour le montant de la vente directe au client final. Il en est de même pour les concessions ou « *corners* » dans les grands magasins, exploités en propre par le Groupe, même lorsque les grands magasins agissent en tant qu'agent et encaissent le montant de la vente pour le compte du groupe, qu'ils reversent au Groupe après déduction d'une commission (enregistrée dans la ligne « Commissions » du compte de résultat) ;

Le recours à des affiliés (en France et en Espagne) : La reconnaissance de chiffre d'affaires se fait également pour le montant de la vente au client final, et une commission est versée à l'affilié (enregistrée dans la ligne « Commissions » du compte de résultat) ;

Le recours à des partenariats locaux, ou « wholesale/*partnered retail* » (à l'étranger), est utilisé dès que cela s'avère nécessaire pour une bonne implantation locale ou compte tenu de la réglementation applicable. La reconnaissance de chiffre d'affaires se fait lors de la livraison des produits finis aux partenaires locaux;

Les ventes en ligne comprennent les ventes réalisées par le Groupe sur ses propres sites Internet, ainsi que via des plateformes tierces, notamment les sites Internet des grands magasins. La reconnaissance de chiffre d'affaires se fait lors de l'expédition des produits. Les commissions payées aux sites tiers sont enregistrées dans la ligne « Commissions » du compte de résultat.

	exercice 12 mois au **31/12/2015**	*période 12 mois au* **31/12/2014**	*exercice 21 mois au* **31/12/2014 ***
	en k€	*en k€*	*en k€*
Ventes de marchandises	675 225	508 527	731 096
Revenus des prestations de services	156	83	130
Chiffre d'affaires	**675 381**	**508 610**	**731 226**
Commissions	**- 94 268**	**- 74 555**	**- 109 317**
Chiffre d'affaires net de commissions	**581 113**	**434 055**	**621 909**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

Au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014, les ventes par canal de distribution du Groupe se présentent ainsi :

	exercice 12 mois au **31/12/2015**	*période 12 mois au* **31/12/2014**	*exercice 21 mois au* **31/12/2014 ***
	en k€	*en k€*	*en k€*
Vente au détail ("Retail")	632 646	475 963	683 705
- Magasins détenus en propre	*267 829*	*206 084*	*291 875*
- Concessions ("Corner")	*262 364*	*204 611*	*298 665*
- Outlets	*37 421*	*24 817*	*34 745*
- Affiliés	*29 195*	*26 166*	*39 468*
- Internet	*35 837*	*14 285*	*18 951*
Partenariats locaux ("Partnered retail")	42 735	32 646	47 521
Chiffre d'affaires	**675 381**	**508 610**	**731 226**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

5.2 Coût des ventes

	exercice 12 mois au **31/12/2015**	*période 12 mois au* **31/12/2014**	*exercice 21 mois au* **31/12/2014 ***
	en k€	*en k€*	*en k€*
Matières premières consommées	- 51 133	- 37 388	- 58 530
Produits finis consommés	- 63 306	- 45 537	- 57 506
Sous-traitance et frais accessoires	- 45 831	- 34 770	- 51 343
Coût des ventes	**-1 60 270**	**- 117 695**	**- 167 379**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

5.3 Charges de personnel

	exercice 12 mois au **31/12/2015**	*période 12 mois au* **31/12/2014**	*exercice 21 mois au* **31/12/2014 ***
	en k€	*en k€*	*en k€*
Salaires et traitements	- 109 714	-86 681	-121 672
Charges sociales	- 30 549	-26 481	-37 922
Autres charges du personnel	- 2 107	-1 795	-2 446
Participation	- 4 912	-3 335	-4 495
Charges de personnel	**- 147 281**	**- 118 292**	**- 166 535**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

5.4 Autres produits et charges opérationnels

	exercice 12 mois au **31/12/2015**	*période 12 mois au* **31/12/2014**	*exercice 21 mois au* **31/12/2014 ***
	en k€	*en k€*	*en k€*
Autres produits (1)	2 093	2 522	4 837
Gain/(perte) net de change (2)	-2 371	1 586	1 756
Loyers	- 69 485	- 51 025	- 70 181
Autres charges externes (3)	-49 718	-40 521	-57 878
Honoraires	-20 170	-16 899	-23 471
Prestations de service	-14 267	-8 631	-11 708
Achats non stockés de matériel et fournitures	-6 388	-7 272	-11 518
Autres taxes	- 6 737	- 4 054	- 5 548
Autres produits et charges opérationnels	**- 167 045**	**- 124 294**	**- 173 712**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

(1) Les *Autres produits* sur les deux périodes correspondent principalement aux gains générés par les procès en contrefaçon engagés par le Groupe.

(2) Les *Gains/(pertes)* nets de change sur les deux exercices sont relatifs à l'activité opérationnelle du Groupe sur les achats de matières et produits finis et les ventes de produits finis intragroupe.

(3) Les *Autres charges externes* correspondent au transport des ventes et aux dépenses de marketing.

5.5 Autres produits et charges

Les autres produits et charges regroupent les éléments du compte de résultat qui, en raison de leur nature, de leur montant ou de leur fréquence, ne peuvent être considérés comme inhérents à l'activité récurrente du Groupe. Cette rubrique comprend notamment :

(i) les coûts encourus lors de l'acquisition de nouvelles entités ;

(ii) les provisions pour dépréciation des marques, des droits au bail et du goodwill et les éventuelles plus-values ou moins-values comptabilisées lors de la cession d'actifs immobilisés lorsqu'elles sont significatives ;

(iii) les coûts de restructuration, les dépenses engagées au titre de litiges, ou tout autre produit ou charge non récurrent ;

que le Groupe présente de manière distincte pour faciliter la compréhension de la performance opérationnelle courante et permettre au lecteur des comptes de disposer d'éléments utiles dans une approche prévisionnelle des résultats.

	exercice 12 mois au **31/12/2015**	*période 12 mois au* **31/12/2014**	*exercice 21 mois au* **31/12/2014 ***
	en k€	*en k€*	*en k€*
Autres produits	4 631	5 022	6 129
Autres charges	- 15 586	-13 475	-32 864
Autres produits et charges	**- 10 955**	**- 8 453**	**- 26 735**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

Les autres produits et charges se composent des éléments suivants :

	exercice 12 mois au **31/12/2015**	*période 12 mois au* **31/12/2014**	*exercice 21 mois au* **31/12/2014***
	en k€	*en k€*	*en k€*
Coûts de restructuration **(1)**	- 4 536	-5 476	-7 241
Dépréciation des actifs immobilisés **(2)**	-1 356	-2 916	-2 916
Coûts d'acquisition	- 171	-164	-18 742
Autres **(3)**	- 5 197	-225	-69
Résultat de cessions sur actifs immobilisés **(4)**	306	328	234
Autres produits et charges	**- 10 955**	**- 8 453**	**- 28 734**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

(1) Les coûts de restructuration, d'un montant total de 4.536k€ au 31 décembre 2015 et de 5.476k€ au 31 décembre 2014 sur la période de 12 mois clos, sont liés à des réorganisations. Ils sont principalement relatifs à :

- Des coûts relatifs à une nouvelle structure de management en France (coûts de départ de dirigeants et de managers) : de 2.158k€ au 31 décembre 2015 et de 2.022k€ au 31 décembre 2014.

- La mise en place du nouvel entrepôt du Groupe destiné à gérer les produits de ses collections dans la région parisienne en 2015 pour 912k€.

- SMCP USA : courant 2014, le Groupe a procédé au remplacement de l'équipe de management local et engagé une réorganisation de ses activités aux États-Unis. SMCP USA a ainsi décidé la fermeture de certains de ses points de vente, et une provision pour restructuration a été constituée pour un montant de 2.179k€ au 31 décembre 2014 (*cf. note 6.12, « Provisions courantes et non courantes »*). Au 31 décembre 2015, cette provision a été partiellement reprise.

(2) Au 31 décembre 2015, le Groupe a réalisé un test de perte de valeur sur ses droits au bail en France entraînant la constatation d'une dépréciation de 1.028k€.

Au 31 décembre 2014, le Groupe a réalisé un test de perte de valeur sur ses actifs corporels entraînant la constatation d'une dépréciation de 2.916k€ de ses actifs immobilisés

(agencements…) et portant sur un ensemble de magasins ouverts aux États-Unis en 2012 et 2013 chez SMCP USA.

(3) Les autres coûts concernent essentiellement des coûts liés au projet de cession des titres pour 4.413k€ en 2015 (cf. note 2.2.1. Projet de cession des titres SMCP).

(4) Les plus-values ou moins-values nettes réalisées sur la cession d'actifs immobilisés correspondent aux mises au rebut des valeurs nettes comptables des agencements et aux plus ou moins values sur cession de droits au bail des boutiques vendues sur la période considérée pour 306k€ en 2015 et 328k€ en 2014.

5.6 Produits et charges financiers

Les produits et charges financiers regroupent les produits et charges d'intérêt courus sur les créances et les dettes, évalués sur la base du taux d'intérêt effectif (principalement pour les dettes financières à moyen et long terme ainsi que les concours bancaires courants). Ils regroupent également les gains et pertes de change, les gains et pertes sur instruments financiers dérivés et les dividendes perçus. Les produits et charges d'intérêt comprennent également les charges d'intérêt imputées aux avantages à long terme des salariés (IAS 19, « *Avantages du personnel* »), ainsi que l'actualisation des provisions non courantes (IAS 37, « *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels* »).

Les dividendes sont comptabilisés lorsque leur versement est approuvé par les organes de gouvernance appropriés de l'entité qui les verse.

Le résultat financier s'est élevé à -36,2 millions d'euros au 31 décembre 2015 et à -34,0 millions d'euros au 31 décembre 2014. Il se compose principalement des éléments suivants :

- Les charges d'intérêt d'emprunts à hauteur de -41,3 millions d'euros en 2015 et de -40,4 millions d'euros en 2014 ;

- un gain net de change de 4,3 millions d'euros en 2015 et un gain net de change de 6,7 million d'euros en 2014.

5.7 Impôt sur le résultat

La charge d'impôt au titre de l'exercice comprend les impôts exigibles et les impôts différés. Elle est comptabilisée dans le compte de résultat, à l'exception de la part relative aux regroupements d'entreprises ou aux éléments comptabilisés directement en capitaux propres ou dans les autres éléments du résultat global.

Les impôts exigibles sur le résultat imposable de l'exercice représentent la charge fiscale déterminée sur la base des taux d'imposition adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, et l'ensemble des ajustements éventuels des dettes fiscales exigibles calculés pour les exercices antérieurs.

Imposition différée

Les actifs et passifs d'impôts différés ajustent la charge d'impôts exigibles de l'impact des différences temporaires entre la valeur comptable des actifs et passifs des entités consolidées et leur valeur fiscale.

Les impôts différés sont comptabilisés selon la méthode du report variable qui traite des différences temporaires entre la valeur fiscale des actifs et des passifs et leur valeur comptable dans les états financiers consolidés. Toutefois, un actif d'impôts différés n'est pas comptabilisé s'il découle de la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans une transaction qui, d'une part, n'est pas un regroupement d'entreprises, et d'autre part, n'affecte ni le résultat comptable, ni le résultat fiscal à la date de la transaction.

Les impôts différés sont calculés sur la base des taux d'imposition (et des régimes d'imposition) qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture et dont l'application est attendue lors de la réalisation de l'actif d'impôts différés ou du règlement du passif d'impôts différés.

Les actifs d'impôts différés sont comptabilisés lorsqu'il est probable qu'il existera un bénéfice imposable sur lequel pourront être imputées les différences temporaires. Pour les différences temporaires imposables au titre des participations dans les filiales ou les affiliés, les impôts différés sont comptabilisés à moins que le Groupe ne soit en mesure de contrôler la date à laquelle la différence temporaire s'inversera et s'il est probable que la différence temporaire ne s'inversera pas dans un avenir prévisible.

L'impact des changements de taux d'imposition est comptabilisé dans le compte de résultat de l'exercice durant lequel ces changements interviennent.

Les provisions pour impôts qui pourraient naître du transfert des bénéfices non distribuables des filiales sont comptabilisées uniquement s'il existe une intention réelle de transférer ces bénéfices.

5.7.1 Impôt sur les sociétés

L'impôt sur les sociétés comprend la charge d'impôts exigibles pour l'exercice et les impôts différés liés aux différences temporaires :

	exercice 12 mois au **31/12/2015**	*période 12 mois au* **31/12/2014**	*exercice 21 mois au* **31/12/2014 ***
	en k€	*en k€*	*en k€*
Impôts différés	- 1 630	- 7 347	9 986
Impôts exigibles	- 11 783	- 4 451	- 17 681
Impôt sur le résultat	**- 13 413**	**- 11 798**	**- 7 695**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

5.7.2 Situation fiscale différée

En cas de changement du taux d'imposition, les impôts différés sont ajustés au taux probable de taxation des bénéfices futurs Au 31 décembre 2015, les impôts différés ont ainsi été calculés en France sur la base d'un taux d'imposition de respectivement 34,43 % (contre 38,00% au 31 décembre 2014) – cf *infra - analyse de la charge d'impôt*.

a) Impôts différés au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014 :

	31/12/2013*	Variation en compte de résultat	Variation en autres éléments du résultat global	Ecarts de conversion et autres variations	31/12/2014	Variation en compte de résultat	Variation en autres éléments du résultat global	Ecarts de conversion et autres variations	31/12/2015
	en k€				*en k€*				*en k€*
Retraitement des engagements de retraite	343	136	110	-	589	83	9	-	681
Elimination des résultats internes (marges sur stock)	8 531	52	-	586	9 169	256	-	- 667	8 758
Activation de reports déficitaires	10 148	- 2 018	-	383	8 513	- 255	-	479	8 737
Affectation du goodwill aux marques et droits au bail	- 100 195	-	-	-	- 100 195	394	-	-	- 99 801
Annulation frais d'établissement et frais d'acquisition	6 072	- 1 029	-	-	5 043	- 1 672	-	- 0	3 371
Annulation écarts de conversion	- 345	- 3 232	-	-	- 3 577	- 4 932	-	1	- 8 508
Autres retraitements	- 202	- 1 368	- 140	18	- 1 692	4 496	94	125	3 023
Impôts différés nets Actif/(Passif)	**- 75 648**	**- 7 459**	**- 30**	**987**	**- 82 150**	**- 1 630**	**103**	**-62**	**- 83 735**

b) Analyse de la charge d'impôt :

		12 mois au 31/12/2015 *en k€*	12 mois au 31/12/2014 *en k€*	21 mois au 31/12/2014* *en k€*
Résultat avant impôts		**21 304**	**4 504**	**- 5 126**
Taux d'impôt standard en France	(1)	**38,00%**	**38,00 %**	***38,00 %***
Charge d'impôt théorique		**- 8 096**	**- 1 711**	**1 765**
Différence de taux d'impôt pour les résultats obtenus par l'activité exercée dans d'autres pays que celui de l'entreprise consolidante		2 974	879	1 089
Rabot fiscal et sous-capitalisation	(2)	- 3 719	- 2 901	- 4 160
Autres effets		-587	- 1 282	654
Impôts différés actifs non reconnus sur l'exercice	(3)	- 478	- 4 033	- 2 909
Charge d'impôts avant CVAE		**- 9 906**	**- 9 049**	**- 3 561**
CVAE	(4)	- 3 507	- 2 749	- 4 133
Impôt sur le résultat		**- 13 413**	**- 11 798**	**- 7 695**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

(1) Au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014, le taux d'impôt standard en France tient compte de la contribution de solidarité (3,3 %) et de la contribution additionnelle (10,7 %) pour les sociétés dont le chiffres d'affaires est supérieur à 250M€, ces deux taxes étant calculées sur la base de l'impôt sur les sociétés de 33,3 %.

(2) Dont 3,4 millions d'euros au titre de la non déductibilité de charges financières au titre du mécanisme dit du « rabot fiscal ».

(3) Au 31 décembre 2015 et 2014, les impôts différés actifs non reconnus sur l'exercice sont relatifs à SMCP USA. Cette société, après avoir généré un profit en 2013 a constaté une perte importante en 2014 et moindre en 2015, conséquence de la restructuration engagée en 2014 et qui s'est poursuivi en 2015. La société a décidé de ne pas activer les déficits complémentaires tant que la restructuration n'était pas finalisée et que la société ne générait pas à nouveau des bénéfices fiscaux.

(4) La Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprise relative aux sociétés françaises est traitée en "*Impôts sur le résultat*" conformément à IAS 12.

c) Activation des reports fiscaux déficitaires

Le Groupe active les pertes fiscales de ses filiales lorsque les conditions requises par IAS 12 « *Impôt sur le résultat* » sont remplies. Le taux d'imposition appliqué est le taux d'imposition en vigueur à la date de clôture. Les actifs d'impôts différés sont comptabilisés au bilan sur la base des perspectives et des plans d'activité élaborés pour chaque filiale. Toutefois, la contribution additionnelle de 10,7 % s'arrêtant au 30 décembre 2016, le groupe utilisera ses déficits sur des bénéfices fiscaux taxés à 34,43% et non plus à 38%. Le plan quinquennal a été présenté au Conseil de Surveillance du 8 septembre 2015.

Au 31 décembre 2015, les reports déficitaires cumulés du Groupe représentent un actif d'impôts différés s'élevant à 8.602k€ et comprenant principalement les éléments suivants :

- les pertes activées de Claudie Pierlot S.A.S., pour un montant en base de 1.434k€, qui intègrent un actif d'impôts différés de 494k€.

- les pertes activées de SMCP USA, pour un montant en base de 11.581k€, soit un actif d'impôts différés de 4.632k€.

- les pertes activées de SMCP S.A.S., désormais tête du groupe d'intégration fiscale en France, pour un montant en base de 10.095k€, soit un actif d'impôts différés de 3.476k€.

d) Suivi des actifs d'impôts différés non reconnus

Les actifs nets d'impôts différés non reconnus correspondent à des déficits reportables et des différences temporaires et représentent au 31 décembre 2015 un montant en impôt de 11.357k€, relatifs à SMCP USA, tels que présentés ci-dessous:

	cumulé au **31/12/2015** *en k€*	*cumulé au* **31/12/2014** *en k€*
Autres actifs nets d'impôts différés reportable indéfiniment *	**11 357**	**6 862**
Autres actifs nets d'impôts d'échéance entre 1 et 5 ans		
Autres actifs nets d'impôts d'échéance < 1 an		
Total des actifs nets d'impôts différés non reconnus	**11 357**	**6 862**

** Aux États-Unis, les déficits sont reportables sur une durée maximum de 20 ans. Aucun déficit n'arrive à échéance avant le 31 décembre 2031. La société n'active plus ses déficits aux États-Unis depuis 2014 (cf. b) analyse de la charge d'impôt).*

5.8 Résultat par action

Le résultat par action correspond au résultat net – part du Groupe divisé par le nombre moyen pondéré d'actions existantes de la société mère au cours de l'exercice.

Le Groupe présente un résultat par action de base et un résultat par action dilué pour ses actions ordinaires.

Le résultat par action est calculé en divisant le résultat net attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires existantes durant la période. Le résultat par action dilué est calculé en ajustant le résultat attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires et le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires existantes des effets dilutifs de l'ensemble des actions ordinaires potentielles, une donnée qui intègre les options de souscription d'actions et les actions gratuites attribuées aux salariés.

Le tableau ci-après présente le calcul du résultat par action :

	exercice 12 mois au **31/12/2015**	*période 12 mois au* **31/12/2014**	*exercice 21 mois au* **31/12/2014 ***
	en k€	*en k€*	*en k€*
Résultat net – part du Groupe	**7 891**	**- 7 294**	**- 12 821**
Economie de frais financiers liés à la conversion des instruments de dettes, nettes d'impôt	8 050	Non applicable	Non applicable
Résultat net - part du Groupe dilué	**15 941**	Non applicable	Non applicable
Nombre pondéré d'actions de base	281 950 934	281 950 934	281 950 934
Nombre pondéré d'actions dilué	406 950 934	281 950 934	281 950 934
Résultat par action (en euros)	**0,0280**	**- 0,0259**	**- 0,0455**
Résultat par action dilué (en euros)**	**0,0280**	**- 0,0259**	**- 0,0455**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

*** En raison de la perte nette constatée au titre de la période et exercice 2014 – 12 mois et 21 mois, les actions potentielles correspondant à la part convertible des emprunts obligataires n'ont pas été incluses dans le calcul du résultat dilué par action de cet exercice et de cette période. Pour 2015, l'effet des obligations convertibles n'est pas pris en compte car il a un effet relutif.*

6. DÉTAIL DE L'ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE

6.1 Goodwill et immobilisations incorporelles

6.1.1 Goodwill

Lors de la comptabilisation initiale d'une société acquise, le goodwill représente l'écart entre (i) la somme de la contrepartie versée, évaluée à la juste valeur, et du montant comptabilisé pour toutes les participations ne donnant pas le contrôle dans la société acquise et (ii) les actifs identifiables et les passifs assumés de l'entité acquise à la date d'acquisition. Si cet écart est négatif, il est comptabilisé immédiatement au compte de résultat.

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices :

en k€	01/01/2015	Variation de périmètre	Dépréciations / Reprises	Ecarts de conversion	31/12/2015
Goodwill - valeur brute	336 279	-	-	497	336 775
Dépréciations	-	-	-	-	-
Valeur nette du goodwill	**336 279**	**-**	**-**	**497**	**336 775**

en k€	27/03/2013	Variation de périmètre	Dépréciations / Reprises	Ecarts de conversion	31/12/2014
Goodwill - valeur brute		335 777	-	502	336 279
Dépréciations	-	-	-	-	-
Valeur nette du goodwill	**-**	**335 777**	**-**	**502**	**336 279**

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2014, la variation du goodwill du Groupe comprend l'affectation du prix d'acquisition du groupe SMCP et des entités suisses pour 331.969k€, ainsi que l'acquisition d'AZ Retail Ltd à Hong-Kong pour 4.310k€.

6.1.2 Autres immobilisations incorporelles

Marques

Les marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot sont classées en immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée, et par conséquent ne sont pas amorties, dans la mesure où :

les marques sont des marques déposées par leurs propriétaires respectifs et sont protégées par la loi en vigueur, elles sont assorties, au terme de la période d'enregistrement, d'options de renouvellement de la protection juridique d'un coût raisonnable, facilement applicables et ne comportant pas d'obstacles externes ;

les produits de ces marques commercialisés par le Groupe ne sont pas exposés au risque d'obsolescence technologique, ce qui caractérise le marché du luxe accessible sur lequel le Groupe est positionné ; au

contraire, elles sont constamment perçues par le marché comme des marques innovantes dans le contexte national et/ou international dans lequel évolue chacune d'entre elles, elles se distinguent par leur positionnement commercial et par leur notoriété, ce qui leur assure la domination de leurs marchés respectifs, du fait qu'elles sont constamment associées et comparées aux grandes marques de référence ;

dans le contexte concurrentiel relatif, il est possible d'affirmer que les investissements dédiés à l'entretien de ces marques sont proportionnellement modestes en comparaison de l'importance des flux de trésorerie anticipés.

Pour les besoins de l'allocation du prix d'acquisition du Groupe SMCP, la juste valeur des marques a été déterminée à partir de la méthode des flux de redevances sur les ventes sur la base du plan d'affaires 2013-2017. Les marques sont ensuite comptabilisées au coût d'acquisition diminué des dépréciations conformément à la norme IAS 38, « *Immobilisations incorporelles* ».

Droits au bail

En France, le fonds de commerce ou droit au bail représente le montant que le nouveau locataire verse au locataire précédent en contrepartie du droit de louer le bien et des garanties juridiques correspondantes. D'un point de vue juridique, le droit au bail comprend le droit d'être locataire du bien et le droit de céder le droit au bail.

La durée d'utilité du droit au bail est donc jugée non déterminable et le droit au bail n'est donc pas amorti.

En France, le décret de septembre 1953 sur les baux commerciaux vise à protéger la valeur du fonds de commerce. Le droit au bail du locataire est protégé par le décret qui stipule :

la durée minimale du bail est de 9 ans ;

la non-reconduction du bail oblige le bailleur à verser une indemnité d'éviction ;

l'augmentation du loyer est plafonnée lors du renouvellement du bail ou lors de la révision du loyer pendant la durée du bail ;

le locataire a le droit de changer d'activité.

Pour l'allocation du prix d'acquisition de SMCP, la valeur de marché du droit au bail a été déterminée par la direction du développement du Groupe à partir de la valeur locative au m² pondéré (publiée régulièrement par des services spécialisés), méthode couramment utilisée par la profession. Le droit au bail est ensuite comptabilisé au coût d'acquisition diminué des dépréciations conformément à la norme IAS 38, « *Immobilisations incorporelles* ».

Les pertes de valeur sont comptabilisées en résultat dans la rubrique « *Autres produits et charges* ».

A l'étranger, la durée des baux faisant l'objet d'un droit au bail est comprise entre 3 et 15 ans. Le droit au bail n'est généralement pas cessible et est donc amorti sur la durée du bail.

Logiciels

Le coût d'acquisition des licences logicielles est capitalisé sur la base du coût d'acquisition et du coût d'installation. Ces coûts sont amortis sur la durée d'utilité estimée des logiciels, qui est comprise entre trois et sept ans.

Les coûts associés à l'entretien des logiciels informatiques en conditions opérationnelles sont comptabilisés en charges dès l'exercice où ils sont encourus. Les coûts directement liés au développement de logiciels et qui respectent l'ensemble des critères définis dans la norme IAS 38, sont comptabilisés en immobilisations incorporelles.

Les frais de développement des logiciels comptabilisés à l'actif sont amortis sur leur durée de vie utile estimée, qui est d'un an.

Les immobilisations incorporelles sont amorties selon la méthode linéaire sur leur durée de vie utile estimée.

Les durées d'amortissement sont présentées dans le tableau ci-après :

Type d'immobilisation	Période (en années)
Marques	Indéterminée
Droits au bail France	Indéterminée
Droits au bail sauf France	Durée du bail
Licences, logiciels	3-7
Frais de développement informatiques	1

Jugements et estimations

Les principales hypothèses retenues par le Groupe pour fonder son modèle d'évaluation sont (i) la croissance du chiffre d'affaires, (ii) les taux de redevances, (iii) le taux de croissance à long terme utilisé afin de calculer la valeur terminale et (iv) le taux d'actualisation.

Les tableaux ci-après illustrent les mouvements survenus au cours des deux exercices :

en k€	01/01/2015	Variations de périmètre	Acquisitions	Cessions	Dépréciations	Différences de change	Autres	31/12/2015
Marques	236 000	-	-	-	-	-	-	236 000
Droits au bail	116 198	-	1 787	- 2 723	-	463	3 306	119 030
Autres immobilisations incorporelles	8 543	-	1 987	- 25	-	- 546	- 3 306 (1)	6 653
Immobilisations incorporelles	**360 740**	**-**	**3 774**	**- 2 747**	**-**	**- 83**	**- 0**	**361 683**
Dépréciation des marques	-	-	-	-	-	-	-	-
Amort. / dépr. des droits au bail	- 440	-	-	110	- 4 391 (2)	*4*	- 27	- 4 743
Amort. / dépr. des autres immobilisations incorporelles	- 2 583	-	-	19	- 2 098	- 59	- 7	- 4 728
Amort. / dépr. des immobilisations incorporelles	**- 3 023**	**-**	**-**	**130**	**- 6 489**	**- 55**	**- 34**	**- 9 471**
Valeur nette des immobilisations incorporelles	**357 717**	**-**	**3 774**	**- 2 618**	**- 6 489**	**- 138**	**- 34**	**352 213**

(1) il s'agit des reclassements entre immobilisations incorporelles en cours à immobilisations mis en service.

(2) Les dépréciations se décomposent de la manière suivante au 31 décembre 2015 :

- sur les droits au bail français : 1.028k€ de dépréciations et 359k€ de reprises ;

- sur les droits au bail (key money) étrangers: 3.722k€ d'amortissement.

en k€	27/03/2013	Variations de périmètre	Acquisitions	Cessions	Dépréciations	Différences de change	Autres	31/12/2014
Marques	-	236 000		-	-	-	-	236 000
Droits au bail	-	104 100	14 992	- 2 876	-	508	-526	116 198
Autres immobilisations incorporelles	-	754	7 200	- 49	-	43	594	8 542
Immobilisations incorporelles	**-**	**340 854**	**22 192**	**- 2 925**	**-**	**551**	**68**	**360 740**
Dépréciation des marques	-	-	-	-	-	-	-	-
Amort. / dépr. des droits au bail	-	-	-	-	- 440	-	-	- 440
Amort. / dépr. des autres immobilisations incorporelles	-	-	- 168	47	- 2 618	- 37	192	- 2 584
Amort. / dépr. des immobilisations incorporelles	**-**	**-**	**- 168**	**47**	**- 3 058**	**- 37**	**192**	**- 3 023**
Valeur nette des immobilisations incorporelles	**-**	**340 854**	**22 024**	**- 2 877**	**- 3 058**	**514**	**260**	**357 717**

Les marques du Groupe sont constituées des trois marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot et s'élèvent à 236 millions € au 31 décembre 2015.

6.2 Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont initialement comptabilisées à leur coût d'acquisition, diminuées des amortissements et des dépréciations cumulés. Le montant amortissable des immobilisations corporelles comprend le coût d'acquisition de leurs composants diminué de leur valeur résiduelle, qui correspond au prix de cession estimé des actifs au terme de leur durée d'utilité.

Les immobilisations corporelles sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée d'utilité estimée. Le Groupe a estimé cette durée d'utilité de 4 à 5 ans selon le type d'immobilisation. Les frais d'entretien et de réparation sont comptabilisés en résultat à mesure qu'ils sont engagés.

Les principaux taux d'amortissement utilisés sont les suivants :

Type d'immobilisation	Période *(en années)*
Installations, matériel et outillage	2 - 5
Agencements et aménagements divers	2 - 5
Matériel de bureau, mobilier	2 - 5

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices :

en k€	01/01/2015	Variations de périmètre	Acquisitions	Cessions	Dépréciations	Différences de change	Autres	31/12/2015
Terrains	-		-	-	-		-	-
Constructions	50		-	-	-	-	- 50	-
Installations techniques, matériel, outillage	3 179		245	- 210	-	-	-	3 214
Immobilisations corporelles en cours	2 401		8 344	-	-	16	- 1 065	9 696
Avances et acomptes sur immo. corp.	137		661	- 5	-	7	- 649	150
Autres immobilisations corporelles	91 154		24 247	- 3 141	-	4 524	1 764	118 548
Immobilisations corporelles	**96 920**		**33 498**	**- 3 356**	**-**	**4 547**	**- 0**	**131 608**
Amort. / dépr. des constructions	- 8		-	-	-	-	8	-
Amort. / dépr. des installations techniques, matériel, outillage	- 1 369		-	127	- 564	-	-	- 1 806
Amort. / dépr. des autres immobilisations corporelles	- 31 442		-	1 589	- 28 552	- 2 279	- 9	- 60 694
Dépréciation des avances et acomptes sur immo. corp.	-		-	-	-	-	-	-
Amort. / dépr. des immobilisations corporelles	**- 32 819**		**-**	**1 716**	**- 29 116**	**- 2 279**	**- 1**	**- 62 500**
Valeur nette des immobilisations corporelles	**64 102**		**33 498**	**- 1 641**	**- 29 116**	**2 267**	**- 1**	**69 109**

en k€	27/03/2013	Variations de périmètre	Acquisitions	Cessions	Dépréciations	Différences de change	Autres	31/12/2014
Terrains	-	-	-	-	-	-	-	-
Constructions	-	-	50	-	-	-	-	50
Installations techniques, matériel, outillage	-	2 127	499	- 308	-	-	860	3 179
Immobilisations corporelles en cours	-	888	5 517	- 8	-	22	- 4 019	2 401
Avances et acomptes sur immo. corp.	-	-	153	- 19	-	3	-	137
Autres immobilisations corporelles	-	40 263	47 589	- 3 357	0	3 189	3 470	91 154
Immobilisations corporelles	**-**	**43 278**	**53 808**	**- 3 693**	**0**	**3 214**	**311**	**96 920**
		-	-	-	-	-	-	
Amort. / dépr. des constructions		-	-	-	- 8	-	-	- 8
Amort. / dépr. des installations techniques, matériel, outillage	-	-	-	248	- 622	-	- 994	- 1 369
Amort. / dépr. des autres immobilisations corporelles	-	-	- 20	1 601	- 31 887	- 1 437	301	- 31 442
Dépréciation des avances et acomptes sur immo. corp.	-	-	-	-	-	-	-	-
Amort. / dépr. des immobilisations corporelles	**-**	**-**	**- 20**	**1 849**	**- 32 517**	**- 1 437**	**- 693**	**- 32 819**
Valeur nette des immobilisations corporelles	**-**	**43 278**	**53 788**	**- 1 843**	**- 32 517**	**1 777**	**- 381**	**64 102**

L'essentiel des acquisitions effectuées au titre des exercices et de la période présentés correspondent à des investissements dans les réseaux de distribution (agencements).

6.3 Tests de dépréciation immobilisations corporelles, incorporelles et goodwill

Principes

Si des indices de diminution de valeur sont identifiés, à savoir des événements ou un changement des circonstances susceptibles d'avoir une incidence sur la valeur recouvrable des actifs, la norme IAS 36, « *Dépréciation d'actifs* » impose la mise en œuvre d'un test de perte de valeur pour s'assurer que la valeur nette comptable des immobilisations corporelles et incorporelles amortissables ne dépasse pas leur valeur recouvrable.

Pour les actifs non courants ayant une durée de vie indéterminée et les actifs non courants qui n'ont pas encore été mis en service, le test de perte de valeur doit être effectué une fois par an, ou plus fréquemment si des indices de diminution de valeur sont identifiés.

La valeur recouvrable des actifs est testée en comparant leur valeur nette comptable et leur juste valeur diminuée des frais de cession ou, si celle-ci est plus élevée, leur valeur d'utilité.

La valeur d'utilité d'une immobilisation corporelle ou incorporelle (sauf pour les droits au bail) s'appuie sur la valeur des flux de trésorerie futurs estimés résultant de l'utilisation de l'immobilisation, qui sont déterminés sur la base d'un taux d'actualisation net d'impôt et en intégrant les risques liés à la performance de l'actif testé.

La valeur recouvrable des droits au bail a été déterminée par la direction du développement du Groupe à partir de méthodes couramment utilisées par la profession, liées à la valeur locative au m² pondéré (publiée régulièrement par des services spécialisés). Compte tenu des fluctuations potentielles des marchés, la valeur de marché des droits au bail est testée à chaque fois qu'il existe un indice de perte de valeur.

S'il est impossible d'estimer les flux de trésorerie de manière indépendante pour un actif particulier, il convient d'identifier l'unité génératrice de trésorerie à laquelle appartient cet actif et à laquelle il est possible d'associer des flux de trésorerie futurs qui peuvent être déterminés de manière objective et indépendant de ceux générés par d'autres unités opérationnelles. L'identification des unités génératrices de trésorerie a été effectuée en fonction de l'architecture organisationnelle et opérationnelle du Groupe.

Dans le cas où le test de perte de valeur révèle une perte de valeur pour un actif, sa valeur comptable est ramenée à sa valeur recouvrable par la comptabilisation d'une dépréciation au compte de résultat.

Si les facteurs ayant motivé une dépréciation cessent d'exister, la valeur comptable de l'actif (ou l'unité génératrice de trésorerie), exception faite du goodwill, est portée au niveau qui résulte de l'estimation de sa valeur recouvrable, mais sans dépasser la valeur nette comptable qu'aurait eu l'actif si la dépréciation n'avait pas été comptabilisée. La reprise d'une perte de valeur est comptabilisée en résultat.

Affectation des actifs/passifs aux unités génératrices de trésorerie (« UGT ») et estimation de leur valeur

Le Groupe a défini différents types d'UGT aux fins de tests de dépréciation de ses immobilisations corporelles et incorporelles et du goodwill.

Chaque boutique est rattachée à une UGT, sur la base de sa clientèle géographique particulière, des immobilisations corporelles propres à la boutique, et les tests de dépréciation sont réalisés à ce niveau.

Les immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée telles que les marques et certains droits au bail font l'objet de tests séparés.

Le goodwill est soumis à un test de perte de valeur au niveau du secteur opérationnel dans les trois UGT associées au goodwill qui, pour chaque marque, regroupent les boutiques liées à l'UGT, l'organisation de support direct de chaque marque, ainsi qu'une affectation des frais de siège.

Le goodwill est affecté aux trois unités génératrices de trésorerie qui correspondent aux trois marques : Sandro, Maje et Claudie Pierlot.

Le goodwill n'est pas amorti, mais il fait l'objet d'un test de perte de valeur dès lors qu'un indice de perte de valeur est identifié, et au moins une fois par an. Les indices de diminution de valeur sur un goodwill comprennent notamment les évolutions défavorables significatives de nature durable affectant la conjoncture économique ou les hypothèses et les objectifs formulés à la date de l'acquisition.

Une perte de valeur est comptabilisée sur le goodwill lorsque la valeur nette comptable de l'unité génératrice de trésorerie est supérieure à sa valeur recouvrable. Les pertes de valeurs sont comptabilisées en résultat (sous la rubrique « *Autres charges* »).

Les pertes de valeurs liées au goodwill ne peuvent pas être reprises.

Jugements et estimations

Les principaux jugements et les principales estimations concernant les tests de dépréciation se fondent sur les hypothèses suivantes :

- Détermination du niveau approprié de l'UGT

- Évaluation des évolutions économiques et commerciales et de l'environnement concurrentiel pour déterminer le taux d’actualisation et le taux de croissance à l'infini.

- Projection des cash-flows

6.3.1 Test de dépréciation des marques

Pour déterminer la juste valeur des marques, le Groupe utilise la méthode d'exonération des redevances assortie d'un modèle d'actualisation des flux de trésorerie. Le Groupe a estimé le montant des redevances nettes futures ajustées durant une période de cinq ans à partir d'estimations fondées sur le plan d'affaires 2016-2020.

Principales hypothèses

Les principales hypothèses appliquées pour déterminer la juste valeur des marques en 2015 sont les suivantes :

	UGT		
	Sandro	**Maje**	**Claudie Pierlot**
Critères	2015	2015	2015
Base de calcul de la valeur recouvrable	*Méthode d'exonération des redevances*		
Source	*Plan d'activité / actualisation des flux de trésorerie*		
Taux de croissance à l'infini	*2%*	*2%*	*2%*
Taux d'actualisation	*10%*	*10%*	*10%*
Impôt normatif	*34,43%*	*34,43%*	*34,43%*
Taux de redevance	*8%*	*7%*	*5%*
Valeur nette des marques (en M€)	**132**	**90**	**14**
Total valeur nette des marques (en M€)		**236**	

Le taux d'actualisation utilisé pour déterminer la juste valeur est le coût moyen pondéré du capital après impôt du Groupe calculé sur la base suivante :

- Coût du capital : taux sans risque de 3,0 %, égal au rendement moyen des obligations d'État à 10 ans sur une période d'un mois, bêta sectoriel de 0,85, prime de risque de marché de 5,0 % ;

- Coût de la dette : un écart de 0,9 % ;

- Et un ratio dette nette / capitaux propres sectoriel moyen pour pondérer les deux composantes.

Résultats des tests de dépréciation des marques

L'analyse de la sensibilité de la juste valeur des hypothèses clés a été réalisée pour chacune des trois marques du Groupe au 31 décembre 2015, et a porté sur :

- une variation de 1,5 point du taux d'actualisation ou

- une variation de 1 point du taux de croissance à l'infini ou

- une réduction de 1 point du taux de redevance

- une réduction de 5 points du taux de croissance des ventes sur la durée du business plan 2016-2020.

Aucun de ces tests pris individuellement n'entraînerait de dépréciation des marques.

6.3.2 Tests de dépréciation des droits au bail

Principales hypothèses

La direction évalue les droits au bail au moyen de la méthode d'estimation directe, sur la base d'un ou de plusieurs des paramètres suivants :

- prix actuels du marché (valeur locative par m²) ;
- valeur des transactions récentes ;
- informations transmises par les courtiers ;
- offres reçues.

Résultats des tests de dépréciation des droits au bail

La direction a identifié et comptabilisé une diminution de valeur sur les droits au bail en France à hauteur de 1.028k€ au 31 décembre 2015 et de 440k€ au 31 décembre 2014.

6.3.3 Tests de dépréciation du goodwill

Principales hypothèses

Les principales hypothèses utilisées pour déterminer la valeur d'utilité des UGT du goodwill en 2015 étaient les suivantes :

	UGT		
	Sandro	**Maje**	**Claudie Pierlot**
Critères	2015	2015	2015
Base de calcul de la valeur recouvrable	*Valeur d'utilité*		
Source	*Plan d'activité / actualisation des flux de trésorerie*		
Taux de croissance à l'infini	*2%*	*2%*	*2%*
Taux d'actualisation	*8,5%*	*8,5%*	*8,5%*
Impôt normatif	*34,43%*	*34,43%*	*34,43%*
Valeur nette du goodwill (en M€)	**188**	**128**	**20**
Total valeur nette du goodwill (en M€)		**336**	

Outre ces hypothèses, les principales hypothèses-clés du Groupe comprennent :

- L'évolution du CA qui reflète le niveau de marché, l'implantation et le positionnement du Groupe ;
- L'évolution de l'EBITDA intégrant les niveaux de dépenses commerciales nécessaires et en ligne avec l'évolution du CA ;
- Le niveau des dépenses d'investissement et la détermination des éléments de variation du besoin en fonds de roulement ;

Ces hypothèses-clé, issues du plan stratégique à 5 ans revu annuellement par le Conseil de Surveillance, sont le reflet de l'expérience passée du Groupe et intègrent les éléments ayant historiquement affecté l'évolution du Groupe. A cet égard, les perspectives US ont été revues afin de tenir compte des effets attendus des réorganisations effectuées. Ces hypothèses constituent la meilleure appréciation possible de la situation du marché à la date de leur préparation et portent sur l'orientation des marchés pour les années 2016 à 2020.

- Les taux d'actualisation retenus incorporent une prime spécifique reflétant une appréciation des perspectives de développement, du risque pays et de l'environnement économique. Ce taux a été estimé par un expert indépendant et ressort en 2015 à 8,5%.

- Les taux de croissance à l'infini utilisés ont été maintenus à 2%, les effets de la situation économique ne conduisant pas, dans l'appréciation retenue à fin 2014 et 2015, à modifier les perspectives à long terme des marchés du Groupe.

Résultats des tests de dépréciation du goodwill

L'analyse de la sensibilité de la valeur d'utilité de chacune des UGT du goodwill a été réalisée au 31 décembre 2015, et a porté sur :

- une variation de 1,5 point du taux d'actualisation ou ;

- une variation de 1 point du taux de croissance à l'infini ou ;

- une variation de 2 points du taux de marge d'EBITDA.

- une réduction de 5 points du taux de croissance de l'EBITDA sur la durée du business plan (2016-2020).

Aucun de ces tests pris individuellement n'entraînerait de dépréciation des goodwill au 31 décembre 2015.

Les tests de dépréciation du goodwill effectués en 2014 n'ont également conduit à aucune dépréciation au 31 décembre 2014.

6.3.4 Tests de dépréciation immobilisations corporelles

Une reprise de dépréciation de 913k€ a été comptabilisée au 31 décembre 2015. Une dépréciation de 2 916k€ a été comptabilisée au 31 décembre 2014 (cf. note 5.5 – *Autres produits et charges opérationnel*s).

6.4 Actifs financiers

Les actifs financiers s'élèvent à 10.313k€ au 31 décembre 2014 et à 12.640k€ au 31 décembre 2015, et correspondent principalement à des prêts et cautionnements et des SICAV nanties.

6.5 Stocks

Les matières premières et autres approvisionnements sont comptabilisés au plus bas de leur prix d'acquisition et de leur valeur nette de réalisation estimée.

Le coût des marchandises et des produits finis (hors défectueux) est fondé sur le prix d'acquisition ou le coût de production. Le coût de production est déterminé par l'intégration de l'ensemble des coûts directement affectables aux produits.

Les règles de dépréciation sur les anciennes saisons sont les suivantes :

- Une nouvelle collection est lancée tous les six mois (automne-hiver et printemps-été).
- La collection actuelle (N) et les deux dernières saisons (N-1 et N-2) ne sont pas dépréciées.
- Les produits finis et les stocks de matières premières liés à N-3 sont dépréciés à 50 %.
- Les produits finis et les stocks de matières premières liés à N-4 sont dépréciés à 75 %.
- Les produits finis et les stocks de matières premières des collections plus anciennes sont dépréciés à 95 %.

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices présentés :

	31/12/2015 *en k€*			31/12/2014 *en k€*		
	Valeur brute	**Dépréciations**	**Valeur nette**	**Valeur brute**	**Dépréciations**	**Valeur nette**
Stocks de matières premières et autres approv.	23 262	- 2 623	20 639	18 805	- 1 155	17 650
Produits finis	106 644	- 1 542	105 102	81 233	- 1 113	80 120
Total des stocks	**129 906**	**- 4 165**	**125 741**	**100 038**	**- 2 268**	**97 770**

La provision pour dépréciation des stocks reflète l'obsolescence technique et stylistique des stocks du Groupe aux 31 décembre 2015 et 2014.

	31/12/2015 *en k€*	**31/12/2014** *en k€*
Dépréciations cumulées à l'ouverture	**- 2 268**	**- 267**
Dépréciations	- 2 631	- 3 714
Reprises	764	1 743
Différences de change	- 30	- 30
Dépréciations cumulées à la clôture	**- 4 165**	**- 2 268**

6.6 Créances clients et comptes rattachés

Les créances clients et comptes rattachés sont initialement comptabilisés à la juste valeur. Les évaluations ultérieures tiennent compte de la probabilité de recouvrement des créances à travers la comptabilisation d'une perte de valeur spécifique pour créance douteuse déterminée de la manière suivante :

- les créances en contentieux sont dépréciées lorsque des éléments probants certains et précis démontrent l'impossibilité du recouvrement ;

- pour les autres créances douteuses, des pertes de valeur sont comptabilisées pour ajuster les montants recouvrables estimés sur la base des informations disponibles lors de la préparation des états financiers.

La valeur nette comptable des actifs est diminuée *via* l'utilisation d'un compte de provisions pour dépréciation et la perte est comptabilisée en résultat sous la rubrique « *Autres produits et charges opérationnels* ». Les créances irrécouvrables sont constatées en résultat, et les provisions existantes sont reprises.

L'exposition du Groupe est limitée à ses activités de gros et de vente en grands magasins.

Jugements et estimations

Les provisions pour créances douteuses représentent une estimation raisonnable de la perte due au risque spécifique et générique de n'être pas en mesure de collecter les créances clients comptabilisées dans les états financiers.

en k€	01/01/2015	Variations de périmètre	Variations de la valeur brute	Dépréciations	Reprises	Écarts de conversion	31/12/2015
Créances clients et comptes rattachés	31 400	-	4 404	-	-	355	**36 159**
Provisions pour dépréciation	- 380	-	-	- 185	147	-	**- 418**
Créances clients nettes	**31 020**	**-**	**4 404**	**- 185**	**147**	**355**	**35 741**

en k€	27/03/2013	Variations de périmètre	Variations de la valeur brute	Dépréciations	Reprises	Écarts de conversion	31/12/2014
Créances clients et comptes rattachés	**-**	**17 300**	**13 620**	**-**	**-**	**479**	**31 400**
Provisions pour dépréciation	**-**	**-**	**- 221**	**- 174**	**15**	**-**	**- 380**
		-	**-**	**-**	**-**	**-**	
Créances clients nettes	**-**	**17 300**	**13 399**	**- 174**	**15**	**479**	**31 020**

Les créances des grands magasins sont payées à 10 jours. Les créances des partenaires locaux sont payées entre 30 et 45 jours. Une garantie bancaire est mise en place le cas échéant.

6.7 Autres créances

Les autres créances, d'un montant total de 34.460k€ au 31 décembre 2015, comprennent principalement des créances fiscales pour 17.253k€, notamment la taxe sur la valeur ajoutée récupérable par le Groupe auprès des administrations fiscales des pays où il opère, ainsi que 5.364k€ de créances d'IS en France.

Au 31 décembre 2014, les autres créances s'élèvent à 39.788k€ et se composent principalement des créances fiscales pour 12.245k€, notamment la taxe sur la valeur ajoutée récupérable par le Groupe auprès des administrations fiscales des pays où il opère, ainsi que 18M€ de créance d'IS en France.

6.8 Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie se composent d'actifs liquides immédiatement disponibles et d'investissements financiers assortis d'une échéance inférieure ou égale à trois mois à partir de la date d'acquisition. Ces actifs sont très liquides, facilement convertibles en espèces, et soumis à un risque négligeable de changement de valeur.

Les investissements financiers déposés en garantie sont comptabilisés en actifs financiers non courants.

Au 31 décembre 2015, la trésorerie nette des concours bancaires courants du Groupe s'élève à 12.588k€, contre 3.533k€ au 31 décembre 2014 :

	31/12/2015	31/12/2014
	en k€	*en k€*
Trésorerie et équivalents de trésorerie	27 149	16 140
Concours bancaires courants	- 14 560	- 12 608
Trésorerie nette des concours bancaires courants	**12 588**	**3 533**

6.9 Capitaux propres

6.9.1 Capital social

La valeur totale des actions émises par la société mère est entièrement comptabilisée dans les capitaux propres, qui sont des titres représentatifs de son capital social.

Au 31 décembre 2015, le capital social de la Société, entièrement souscrit et libéré, s'est élevé à 84 585 280 euros, soit 281 950 934 actions d'une valeur nominale de 0,30 euro chacune.

Au 31 décembre 2015, la société KKR Retail Partners Midco S.A.R.L. détient indirectement 69,75 % du capital social de SMCP S.A.S., par le biais de sa filiale SOHO Holding France, elle-même détenue à 100%.

Actionnaires	31/12/2014							31/12/2015						
	Actions ordinaires	Actions de préférence A	Actions de préférence B	Actions de préférence D	Nombre total d'actions	Composition du capital social (€)	% du capital	Actions ordinaires	Actions de préférence A	Actions de préférence B	Actions de préférence D	Nombre total d'actions	Composition du capital social (€)	% du capital
Soho Holding France S.A.S.	1 062 695	224 950	195 813 033		**197 100 678**	**59 130 203**	*69,91%*	987 588		194 936 729	750 000	**196 674 317**	**59 002 295**	*69,75%*
Manco 1		1 321 571	1 768 715		**3 090 286**	**927 086**	*1,10%*		1 546 521	2 645 019		**4 191 540**	**1 257 462**	*1,49%*
Manco 2	309 036				**309 036**	**92 711**	*0,11%*	411 161				**411 161**	**123 348**	*0,15%*
Dirigeants	507 546	30 907 676	48 143 954	1 891 758	**81 450 934**	**24 435 280**	*28,89%*	480 528	30 907 676	48 143 954	1 141 758	**80 673 916**	**24 202 175**	*28,61%*
Total capital social	1 879 277	32 454 197	245 725 702	**1 891 758**	**281 950 934**	**84 585 280**	*100%*	**1 879 277**	**32 454 197**	**245 725 702**	**1 891 758**	**281 950 934**	**84 585 280**	**100%**

6.9.2 Droits attachés aux actions

Droit de vote attaché aux Actions

Chaque Action Ordinaire et Action de Préférence B et D dispose, à compter de son émission, d'un droit de vote, proportionnel à la quotité de capital qu'elles représentent. Les Actions de Préférence A et C sont privées de droit de vote. Aucune action C n'a été émise.

Droits financiers attachés aux Actions

Les Actions de Préférence A, B et D donnent droit, par rapport à toute Action Ordinaire, sur toutes les distributions de dividendes (y compris acomptes sur dividendes), à un dividende préciputaire annuel cumulatif calculé sur une base journalière en appliquant au montant A (tel que défini ci-après) un taux annuel égal à 8 %.

6.10 Emprunt obligataire convertible (Obligations 2023)

Le 20 juin 2013, la Société a émis un emprunt obligataire convertible d'un montant global de 125.000k€, chaque obligation convertible ayant une valeur nominale de 1,00 euro chacun. Les obligations convertibles sont remboursables à échéance en 2023. Elles sont rémunérées au taux d'intérêt de 8 %, capitalisé sur une base annuelle, payable à la date d'échéance. Elles ont été intégralement souscrites par KKR Retail Partners (Luxembourg) & Cy S.C.A.

Le détenteur des Obligations Convertibles peut exercer l'option de conversion à compter de la survenance de certains évènements dont l'admission des titres de la Société à la cotation sur un marché règlementé de valeurs mobilières et jusqu'au 30ème jour avant la date d'échéance des Obligations Convertibles. Chaque Obligation Convertible donne droit à une action de préférence, pour un montant nominal de 0,30 euro et une prime de 0,70 euro (i.e. un prix de souscription total de 1 euro). Les actions de préférence donnent droit, sous réserves de certaines conditions, à un dividende prioritaire et un droit de paiement prioritaire, égal au prix de souscription plus tout dividende non payé. Lors de la conversion, le passif financier sera reclassé en capitaux propres et aucune plus-value ou moins-value ne sera comptabilisée.

En cas de survenance de ces mêmes évènements, le détenteur des Obligations Convertibles 2023 pourra également demander le remboursement de ses titres au prix de 1 euro par titre, augmenté des intérêts courus.

Les intérêts courus sur emprunt obligataire convertible s'élèvent respectivement à 6.199k€ et 5.740k€ pour la période 2015 et la période de 12 mois close au 31 décembre 2014. Ces intérêts sont venus augmenter le montant enregistré en dette financière qui s'élève respectivement à 145.800k€ et 135.000k€ au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014.

6.11 Obligations Senior (Obligations 2020: Senior Secured Notes)

La Société a émis le 16 septembre 2013 des obligations pour un montant en principal de 290 millions d'euros, remboursables à échéance le 15 juin 2020. Cet emprunt obligataire est rémunéré au taux d'intérêt de 8,875 %, payable chaque semestre le 1er février et 1er août de chaque année. Les Obligations 2020 sont admises aux négociations sur le marché Euro MTF de la Bourse de Luxembourg.

Les modalités de remboursement anticipé offertes à la Société sont les suivantes :

- A tout moment avant le 15 juin 2016, La Société peut rembourser tout ou partie de l'emprunt en payant une « make whole premium » déterminée comme le montant le plus fort entre :
    - 1% du montant principal, et
    - La différence (si elle est positive) calculée à la date de remboursement entre :
        (i) La valeur actuelle calculée au taux du Bund rate + 50 bp à cette date :
            a. du montant à rembourser au 15 juin 2016 tel que déterminé au paragraphe suivant dans le cas d'un remboursement à compter du 15 juin 2016 (en excluant les intérêts comptabilisés mais non payés), augmenté
            b. des intérêts à courir jusqu'au 15 juin 2016 (en excluant les intérêts comptabilisés mais non payés),
        (ii) Le montant en principal de la dette
- À compter du 15 juin 2016, la Société peut rembourser tout ou partie de l'emprunt obligataire par anticipation, moyennant le paiement d'une prime de remboursement anticipé, dégressive avec le temps, de sorte que le remboursement en principal ainsi payable variera de 104,438 % du pair (en cas de remboursement intervenant dans les 12 mois du 15 juin 2016), à 102,219 % du pair (en cas de remboursement intervenant dans les 12 mois du 15 juin 2017), pour arriver à 100 % du pair (en cas de remboursement intervenant à compter du 15 juin 2018).
- En outre, à tout moment avant le 15 juin 2016, la Société peut rembourser jusqu'à 40 % du montant principal total des Obligations Senior avec le produit d'une émission de titres de capital, à un prix égal au spot du jour de l'introduction en bourse sans pouvoir excéder 108,875% du montant nominal, le montant de remboursement prévu est de 108,9M€, incluant une prime de réparation « make whole premium » de 8,9M€ de prime de remboursement anticipée. Ce remboursement serait financé par les produits de l'augmentation de capital (cf. note 2.2.2 Incidences comptables du remboursement de l'emprunt obligataire envisagé si l'introduction en Bourse est réussie, augmenté des intérêts courus et non payés jusqu'à la date de remboursement, ce remboursement devant intervenir au plus tard 180 jours après la réalisation de l'émission de titres de capital).

Les frais d'émission de 13.999k€ sont venus diminuer le montant nominal de la dette. Ces frais sont amortis sur la durée de l'emprunt. Le taux d'intérêt effectif s'élève à 10,08%.

Les intérêts courus sur emprunt obligataire s'élèvent respectivement à 11.410k€ et 11.345k€ pour la période 2015 et la période de 12 mois close au 31 décembre 2014. L'évolution de la dette financière entre le 31 décembre 2014 et le 31 décembre 2015, qui progresse de 278.371k€ à 280.075k€, s'explique par l'amortissement des *frais d'émission* ainsi que par la capitalisation des intérêts courus.

En outre, le Contrat de Crédit Senior impose le respect d'un engagement financier relatif au ratio d'endettement net (défini comme le rapport entre l'endettement total du Groupe et l'EBITDA consolidé

du Groupe) comme condition à tout tirage dès lors qu'à la dernière date de test l'encours du Crédit utilisé représenterait au moins 25% de l'engagement global au titre du Crédit mais dans tous les cas sans que le non-respect de cet engagement ne puisse donner lieu à un cas de défaut ou cas d'exigibilité anticipée. En vertu dudit engagement, le ratio d'endettement net pour une période de test de 12 mois glissants donnée ne doit pas excéder le ratio indiqué dans la colonne située en face de ladite période dans le tableau suivant :

Période de test expirant le	**Ratio**
31-déc-15	7.82 :1
31-mars-16	7.33 :1
30-juin-16	7.61 :1
30-sept-16	7.47 :1
31-déc-16	7.58 :1
Chaque date de clôture des comptes suivante	7.58 :1

Le Groupe doit respecter chaque année des ratios d'endettement au titre du RCF (« *Revolving Cash Facilities* ») et de ses banques bilatérales, portant sur le niveau de son « *Endettement financier net lié aux opérations* » tel que présenté ci-dessous. Ces ratios sont tous respectés depuis leur mise en place.

Le Groupe calcule chaque trimestre l'endettement financier net consolidé qui est utilisé dans le ratio d'endettement net décrit ci-avant de la manière suivante :

	31/12/2015	**31/12/2014**
	en k€	*en k€*
Trésorerie et équivalents de trésorerie	27 149	16 140
Concours bancaires courants	- 14 560	- 12 608
Trésorerie nette des concours bancaires courants	**12 588**	**3 533**
Dettes financières à court terme	- 32 500	- 63 750
Emprunts auprès des établissements de crédit	- 1 500	-
Autres emprunts et dettes financières	- 2 014	- 1 828
Intérêts courus sur emprunts obligataires	- 11 410	- 11 345
Endettement financier net lié aux opérations	**- 34 836**	**- 73 390**
Emprunts obligataires (Obligations 2020)	- 280 075	- 278 371
Emprunts obligataires convertibles (Obligations 2023)	- 145 800	- 135 000
Intérêts courus sur emprunts obligataires convertibles	- 6 199	- 5 740
Endettement financier net consolidé	**- 466 910**	**- 492 501**

6.12 Provisions courantes et non courantes

Principes

Une provision est comptabilisée lorsque le Groupe a une obligation vis-à-vis d'un tiers dont il résultera pour le Groupe un décaissement probable dont le montant peut être évalué de façon fiable. Lorsqu'il est prévu que la date d'exécution de cette obligation soit supérieure à un an, la provision est comptabilisée en « *Passifs non courants* » et son montant fait l'objet d'une actualisation, dont les effets sont comptabilisés en résultat financier selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Jugements et estimations

Les estimations et jugements principaux concernant les provisions pour passifs éventuels se fondent sur les hypothèses suivantes :

coûts de restructuration : le nombre de salariés, les coûts probables par salarié

litiges et contentieux (ex. : sanctions contractuelles, risques fiscaux) : les hypothèses retenues pour évaluer la situation juridique et les risques sur la base de la probabilité de survenance.

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices présentés :

en k€	01/01/2015	Dotations	Reprises (utilisation)	Reprises (sans objet)	Différences de change	Autres éléments du résultat global	Autres	31/12/2015
Provision pour litiges	14	70	- 22	- 1	-	-	-	**61**
Provision pour risques	-	-	-	-	-	-	-	**-**
Provision pour engagements de retraite	1 549	559	-44	-	-	41	-	**2 105**
Autres provisions pour risques et charges	238	30	- 179	-	15	-	-	**104**
Total des provisions non courantes	**1 801**	**659**	**- 245**	**- 1**	**15**	**41**	**-**	**2 270**
Provision pour litiges	1 124	466	- 484	- 80	1	-	-	**1 027**
Provision pour risques	2 381	-	- 663	-	262	-	-	**1 979**
Autres provisions pour risques et charges	-	-	-	-	-	-	-	**-**
Total des provisions courantes	**3 505**	**466**	**- 1 147**	**- 80**	**262**	**-**	**-**	**3 006**

en k€	27/03/2013	Dotations	Reprises (utilisation)	Reprises (sans objet)	Différences de change	Autres éléments du résultat global	Autres	31/12/2014
Provision pour litiges	-	1 155	- 242	- 95	0	-	- 805	**14**
Provision pour risques	-	8	-	-	-	-	- 8	**-**
Provision pour engagements de retraite	-	1 257	-	-	-	292	-	**1 549**
Autres provisions pour risques et charges	-	1 138	- 914	-	14	-	-	**238**
Total des provisions non courantes	**-**	**3 558**	**- 1 156**	**- 95**	**14**	**292**	**- 813**	**1 801**
Provision pour litiges	-	785	- 466	-	1	-	805	**1 124**
Provision pour risques	-	2 179	-	-	202	-	-	**2 381**
Autres provisions pour risques et charges	-	-	-	-	-	-	-	**-**
Total des provisions courantes	**-**	**2 964**	**- 466**	**-**	**203**	**-**	**805**	**3 505**

Au 31 décembre 2014, SMCP USA a constitué une provision pour restructuration à hauteur de 2.179k€. Celle-ci a été partiellement utilisée au 31 décembre 2015 (cf Note 5.5). Les provisions pour litiges comprennent les provisions pour prudhommes et pour contrôles fiscaux.

6.13 Avantages du personnel

Régimes à cotisations définies

S'agissant des régimes à cotisations définies, le Groupe verse des cotisations, calculées sur la base des salaires, à des organismes externes et n'est soumis à aucune obligation quant au niveau des prestations versées aux bénéficiaires. Les charges sont comptabilisées lorsque les cotisations deviennent exigibles.

Régimes à prestations définies

Les engagements de retraite au titre des régimes à prestations définies sont comptabilisés à la valeur actuelle des obligations découlant de ces régimes à la date de clôture. L'engagement du Groupe au titre des régimes de retraite à prestations définies est calculé tous les ans par des actuaires indépendants, sur la base d'un taux d'actualisation déterminé à partir de la courbe « EUR Composite (AA) » publiée par Bloomberg au 31 décembre 2015.

L'engagement dépend des conditions de départ à la retraite prévues par la convention collective et de l'ancienneté des salariés, dans la mesure où il est déterminé en fonction de leur date éventuelle de départ à la retraite. Cet engagement tient compte de la probabilité que le salarié quitte la Société après avoir acquis le droit à une retraite à taux plein. L'ensemble de ces coûts, y compris les cotisations sociales, sont cumulés et systématiquement comptabilisés en résultat aussi longtemps que le salarié figure dans l'effectif. La provision pour indemnités de départ à la retraite concerne, en vertu des conventions collectives, les indemnités spécifiques au régime français. Elle est estimée sur une base actuarielle selon la méthode des unités de crédit projetées (méthode de répartition des prestations constituées au prorata des années de service) conformément à la norme IAS 19, « *Avantages du personnel* ».

Les écarts actuariels découlant des ajustements liés à l'expérience et des changements d'hypothèses actuarielles sont comptabilisés dans les « Autres éléments du résultat global » et ne sont pas recyclables en résultat.

Les coûts des services passés sont comptabilisés immédiatement en résultat, à moins que les modifications apportées au régime de retraite ne soient subordonnées au maintien en service des membres du personnel pendant une durée déterminée (la période d'acquisition des droits). Dans ce cas, les coûts des services passés sont amortis selon la méthode linéaire sur la période d'acquisition des droits.

La provision pour retraite ne concerne que la France et tient compte des éléments suivants :

- les droits acquis par chaque salarié à la clôture de chaque exercice. Le taux de revalorisation des salaires (hors inflation) est estimé à 1,5% pour les cadres et les agents de maîtrise, et à 1 % pour les autres employés ;
- la probabilité pour chaque salarié qu'il soit encore employé par le Groupe à la date du départ à la retraite (après avoir acquis le droit à une retraite à taux plein) ;
- la résiliation du contrat de travail par le salarié ;
- un taux d'inflation de 2 % et un taux d'actualisation de 2,0 % pour 2015 et de 1,8 % pour 2014.

	31/12/2015	31/12/2014
	en k€	*en k€*
Dette actuarielle à l'ouverture	**1 549**	**949**
Variations de périmètre		
Coûts des services rendus au cours de l'exercice	488	273
Coût financier estimé	26	37
Dette actuarielle à la clôture	**2 063**	**1 259**
Autres éléments du résultat global	42	290
Dette actuarielle et charge de la période	**2 105**	**1 549**
Dette actuarielle	2 105	1 549
Passif inscrit à l'état de situation financière	**2 105**	**1 549**
Coût des services rendus	**488**	**273**
Coûts des services rendus au cours de l'exercice	488	273
Frais financiers nets	**26**	**37**
Coût financier	26	37
Coût net de l'exercice	**514**	**310**

6.14 Autres dettes

Les autres dettes, d'un montant de 59.691k€ au 31 décembre 2015 et de 40.866k€ au 31 décembre 2014, comprennent principalement des impôts et taxes et des dettes sociales, pour 49.980k€ et 37.706k€ respectivement.

6.15 Juste valeur des actifs et passifs financiers

Évaluation à la juste valeur

Selon IFRS 13, « *Évaluation à la juste valeur* », la juste valeur (ou la valeur de marché) est le prix qui serait obtenu sur la vente d'un actif ou payé sur le transfert d'un engagement dans le cadre d'une transaction régulière entre des participants du marché.

La juste valeur d'un actif ou d'un passif est calculée en partant des hypothèses qui seraient utilisées par les participants du marché pour valoriser cet actif ou ce passif, en supposant qu'ils agissent au mieux de leurs intérêts économiques.

L'évaluation à la juste valeur d'un actif non financier tient compte de la capacité d'un participant du marché à obtenir les avantages économiques de cet actif s'il l'utilisait de façon optimale ou le vendait à un autre participant du marché qui l'utiliserait de façon optimale.

Le Groupe a recours à des techniques de valorisation appropriées aux circonstances et pour lesquelles des données suffisantes sont disponibles pour évaluer la juste valeur, en maximisant l'utilisation des données observables pertinentes et en limitant l'utilisation des données non observables.

L'ensemble des actifs et passifs pour lesquels la juste valeur est mesurée ou publiée dans les états financiers sont classés dans la hiérarchie des justes valeurs (voir ci-après) en fonction de la donnée du plus bas niveau qui est significative pour la juste valeur prise dans son ensemble :

- Niveau 1 – cours (non ajusté) atteints par des actifs ou passifs identiques sur des marchés actifs ;

- Niveau 2 – techniques de valorisation pour lesquelles la donnée du plus bas niveau qui est significative pour la juste valeur est directement ou indirectement observable ;

- Niveau 3 – techniques de valorisation pour lesquelles la donnée du plus bas niveau qui est significative pour la juste valeur n'est pas observable.

Dans la catégorie « Actifs financiers non courants » (note 5.5), le Groupe évalue les actifs donnés en garantie à la juste valeur à chaque date de clôture (technique de valorisation de niveau 1).

La juste valeur des instruments financiers dérivés comptabilisée aux 31 décembre 2015 et 31 décembre 2014 a été classée en niveau 2.

La valeur comptable des actifs et des passifs comptabilisés qui sont désignés comme des éléments couverts dans le cadre de couvertures de juste valeur, et qui sont par ailleurs évalués au coût amorti, est ajustée en fonction des variations de juste valeur attribuables aux risques couverts dans des relations de couverture efficaces.

Répartition et juste valeur des actifs et passifs financiers en fonction des catégories d'évaluation définies par IAS 39 :

	Notes	Catégorie (IAS 39)	Hiérarchie des justes valeurs	31/12/2015 en k€ Valeur nette comptable	31/12/2015 en k€ Juste valeur	31/12/2014 en k€ Valeur nette comptable	31/12/2014 en k€ Juste valeur
Actifs donnés en garantie		JV par CdR	1	725	725	797	797
Prêts et créances		P&C		11 915	11 915	9 516	9 516
Actifs financiers non courants	6.4			**12 640**	**12 640**	**10 313**	**10 313**
Autres actifs non courants		P&C		**423**	**423**	**2 318**	**2 318**
Créances clients et comptes rattachés	6.6	P&C		**35 741**	**35 741**	**31 020**	**31 020**
Instruments dérivés éligibles à la comptabilité de couverture		JV par AERG/ JV par CdR	2	686	686	338	338
Autres instruments dérivés non éligibles à la comptabilité de couverture		JV par CdR	2	54	54	-	-
Autres actifs financiers courants	6.4	P&C		**15**	**15**	**233**	**233**
Trésorerie et équivalents de trésorerie	6.8	P&C		**27 149**	**27 149**	**16 140**	**16 140**
Emprunts obligataires (Obligation 2020)	6.11	Coût amorti	2	**280 075**	**311 460**	**278 371**	**313 200**
Emprunts obligataires convertibles (Obligations 2023)	6.10	Coût amorti	2	**151 999**	**163 247**	**140 740**	**152 655**
Autres passifs financiers		Coût amorti		**1 556**	**1 556**	**45**	**45**
Intérêts courus sur emprunts obligataires		JV par CdR	2	-	-	11 345	11 345
Autres intérêts courus		Coût amorti		13 368	13 368	1 783	1 783
Passifs portant intérêts (partie à court terme)	6.11			**13 368**	**13 368**	**13 128**	**13 128**
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		Coût amorti		**79 911**	**79 911**	**52 979**	**52 979**
Concours bancaires		Coût amorti		14 560	14 560	12 608	12 608
Dettes financières à court terme		Coût amorti		32 500	32 500	63 750	63 750
Concours bancaires et dettes financières à court terme	6.11			**47 060**	**47 060**	**76 358**	**76 358**
Instruments dérivés éligibles à la comptabilité de couverture		JV par AERG/ JV par CdR	2	701	701	388	388
Autres instruments dérivés non éligibles à la comptabilité de couverture		JV par CdR	2	9	9	- 41	- 41
Autres passifs	5.13			**710**	**710**	**429**	**429**

Aux 31 décembre 2015 et 31 décembre 2014, les justes valeurs des emprunts obligataires (High Yield) ont été estimées à la valeur de marché, et en tenant compte de l'évolution du risque de crédit pour l'emprunt obligataire convertible.

6.16 Instruments financiers et gestion du risque de marché

6.16.1 Organisation de la gestion du risque de change, du risque de taux d'intérêt et du risque de marché

Le Groupe utilise principalement les instruments financiers pour couvrir les risques résultant de ses activités et protéger ses actifs.

La gestion du risque de change, du risque de taux d'intérêt ainsi que des instruments financiers est centralisée.

Le Groupe a mis en œuvre une politique stricte, ainsi que des règles rigoureuses pour gérer, évaluer et surveiller ces risques de marché.

6.16.2 Risque de change

Le Groupe est exposé principalement aux évolutions du dollar US et du CNY, dans la mesure où une partie importante des achats est réalisée dans cette devise, et que la devise de reporting comptable est l'euro. Toutefois, le Groupe a mis en place une politique de centralisation de la gestion du risque de change et de sa trésorerie, dont l'objectif est de limiter cette exposition et les coûts de change, en essayant au maximum d'adosser le produit des ventes réalisé en zone dollar avec les achats réalisés dans cette même devise auprès des fournisseurs et façonniers en Asie, afin de désensibiliser la marge nette au risque de change. Par ailleurs, pour les autres devises, la politique du Groupe est de convertir tous les excédents non nécessaires aux financements de la croissance future dans la devise de reporting (euro) à la fin de chaque mois, afin de réduire au maximum la sensibilité du Groupe à ces autres expositions.

Dans cette perspective, le Groupe anticipe ses excédents et couvre par des ventes à termes simples ou options vanille ses flux futurs certains selon une gestion prudente. Le Groupe opère également une couverture de ses comptes courants en devises finançant les investissements de ses filiales en zone devises par des swaps à termes couvrant l'intégralité des engagements court-termes de ses filiales. Le Groupe demeure cependant exposé à une sensibilité au risque de change compte tenu des investissements réalisés dans des pays dont la devise fonctionnelle est différente de la devise de reporting (boutiques & fonds de commerce aux États-Unis, en Grande-Bretagne, etc.), pour lesquels le Groupe n'a pas souhaité se refinancer dans la monnaie concernée.

6.16.3 Risque de taux d’intérêt

Le Groupe se refinance principalement *via* une dette à long terme à taux fixe (8,875% sur le High Yield et 8% sur l’emprunt obligataire convertible) comptabilisée au coût amorti et n’est pas sensible, sur cette dette, à l’évolution des taux d’intérêt. En ce qui concerne les lignes de refinancement à court terme, celles-ci sont à taux variable indexées sur l’Euribor.

6.16.4 Sensibilité au risque de taux d'intérêt

Compte tenu des engagements financiers du Groupe au 31 décembre 2015, une hausse de 0,5 % des taux d'intérêt aurait un impact de 253k€.

6.16.5 Instruments dérivés utilisés pour gérer le risque de change

Opérations en devises étrangères et couverture des risques de change

Les transactions réalisées par les sociétés consolidées et libellées dans une devise différente de leur devise fonctionnelle sont converties au taux de change en vigueur à la date des différentes transactions.

Les créances clients, dettes fournisseurs et dettes libellées dans une devise différente de la devise fonctionnelle des entités sont converties au taux de change en vigueur à la date de clôture. Les plus-values et moins-values latentes résultant de cette conversion sont comptabilisées :

- dans le coût des ventes dans le cas des opérations commerciales ;

- dans le résultat financier net dans le cas des transactions financières.

Les gains et pertes de change résultant de la conversion des opérations intragroupe ou des créances et dettes libellées dans une devise différente de la devise fonctionnelle des entités sont comptabilisés en résultat.

Le Groupe a recours à des instruments financiers pour réduire son exposition aux risques de change.

Les instruments financiers dérivés sont initialement comptabilisés à la juste valeur à la date de signature du contrat dérivé, et sont par la suite réévalués à leur juste valeur. La méthode de comptabilisation des gains ou pertes en résultant dépend de la désignation, ou non, de l'instrument dérivé en tant qu'instrument de couverture et, dans ce cas, de la nature de l'élément couvert. Le Groupe identifie certains instruments financiers dérivés en tant que couverture d'un risque particulier associé à un passif comptabilisé ou à une opération future jugée hautement probable (couverture de flux de trésorerie).

Le Groupe documente, au moment de la transaction, la relation entre l'instrument de couverture et l'élément couvert, ainsi que l'objectif de la gestion des risques et la stratégie de couverture. Le Groupe documente également l'évaluation, tant au commencement de l'opération de couverture qu'à titre permanent, du caractère hautement efficace des instruments dérivés utilisés pour compenser les variations de juste valeur ou des flux de trésorerie des éléments couverts.

Une part importante des ventes des sociétés du Groupe à leurs clients et à leurs propres filiales de distribution, ainsi qu'une partie de leurs achats, sont libellés dans une devise différente de leur devise fonctionnelle. Les instruments de couverture sont utilisés pour atténuer les risques résultant des fluctuations des devises dans les opérations prévues sur des périodes futures (opérations de couverture de flux de trésorerie).

Les flux de trésorerie futurs libellés en devises sont estimés dans le cadre du processus budgétaire et sont couverts progressivement, dans la limite d'un horizon qui n'excède pas un an. De fait, selon l'évolution des marchés, les risques de change identifiés sont couverts par des contrats à terme ou des instruments de nature optionnelle.

31/12/2015	Montant nominal couvert	Juste valeur (« mark-to-market »)	Impact en autres éléments du résultat global	Impact en compte de résultat	Comptabilité de couverture
	en k Devises	*en k€*	*en k€*	*en k€*	
USD vendeur	- 900	- 16	- 15	- 1	CFH
USD vendeur	- 1 145	- 37	-	- 37	FVH
USD vendeur	- 3 005	- 63	-	- 63	Trading
GBP vendeur	7 620	254	289	- 35	CFH
GBP vendeur	1 205	6	-	6	FVH
CHF vendeur	9 320	106	75	31	CFH
CHF vendeur	1 690	27	-	27	FVH
HKD vendeur	42 500	- 71	- 62	- 9	CFH
HKD vendeur	8 000	4	-	4	FVH
CNY vendeur	60 500	- 222	- 248	25	CFH
CNY vendeur	- 23 000	- 83	-	- 83	FVH
CNH acheteur	20 600	7	-	7	FVH
Contrats à terme	**-**	**- 86**	**39**	**- 126**	
USD vendeur	1 200	- 11	-	- 14	CFH
USD vendeur	1 300	- 7	-	- 5	Trading
GBP vendeur	4 000	160	76	24	CFH
GBP vendeur	2 050	- 28	-	32	Trading
CHF vendeur	900	4	- 1	- 2	CFH
CHF vendeur	450	- 7	-	1	Trading
HKD vendeur	12 500	1	- 13	- 12	CFH
HKD vendeur	8 500	- 27	-	- 2	Trading
CNY vendeur	35 000	- 128	- 67	- 86	CFH
CNY vendeur	13 000	6	-	- 18	FVH
CNY vendeur	16 000	- 51	-	- 1	Trading
Tunnels *(zero-cost collars)*	**-**	**- 87**	**- 5**	**- 82**	
USD	8 200	- 5	-	- 5	FVH
CHF vendeur	7 585	13	-	13	FVH
CAD vendeur	450	10	-	10	FVH
GBP vendeur	11 820	169	-	169	FVH
HKD vendeur	101 250	- 13	-	- 13	FVH
NOK vendeur	18 260	29	-	29	FVH
SGD vendeur	2 690	- 15	-	- 15	FVH
CNH vendeur	13 500	20	-	20	FVH
SEK vendeur	3 450	- 4	-	- 4	FVH
Swaps de change		**204**	**-**	**204**	
Total		**30**	**34**	**- 4**	

31/12/2014	Montant nominal couvert	Juste valeur (« mark-to-market »)	Impact en autres éléments du résultat global	Impact en compte de résultat	Comptabilité de couverture
	en k Devises	*en k€*	*en k€*	*en k€*	
USD acheteur	5 350	115	236	- 122	CFH
GBP vendeur	1 450	- 48	- 43	- 5	CFH
HKD vendeur	-				
Contrats à terme	**-**	**67**	**193**	**- 127**	
	-				
USD acheteur	1 900	97	92	5	CFH
GBP vendeur	1 300	- 24	- 3	- 21	CFH
Tunnels *(zero-cost collars)*	**-**	**73**	**89**	**- 16**	
	-				
USD	29 500	- 101	-	- 101	
GBP	10 690	- 131	-	- 131	
Swaps de change		**- 231**	**-**	**- 231**	
USD					
GBP					
Options *(plain vanilla)*		**-**	**-**	**-**	
Total		**- 92**	**282**	**- 374**	

La couverture de flux de trésorerie est un instrument utilisé pour couvrir les achats et les ventes liés à nos collections printemps/été et automne/hiver.

Analyse de sensibilité au risque de change

Une hausse (baisse) de l'euro par rapport au dollar US au 31 décembre aurait affecté la valorisation des instruments financiers libellés en devises et aurait entraîné une hausse (baisse) des capitaux propres et du résultat comme le montre le tableau ci-après. Cette analyse se fonde sur des variations de change que le Groupe juge raisonnables à la date de clôture. Pour les besoins de cette analyse, il est supposé que toutes les autres variables, et notamment les taux d'intérêt, restent constantes et il n'est pas tenu compte de l'impact sur les ventes et les achats anticipés.

31/12/2015	Capitaux propres		Compte de résultat	
en k€	*Hausse*	*Baisse*	*Hausse*	*Baisse*
USD (variation +/-10 %)	-48	-18	-1 198	918
GBP (variation +/-10 %)	-1 033	1 930	-1 797	1 946
CHF (variation +/-10 %)	-830	1 014	-826	930
HKD (variation +/-10 %)	-704	559	-1 396	1 285
CNY (variation +/-10 %)	914	-1 558	-752	363
CAD (variation +/-10 %)	-	-	-20	40
SGD (variation +/-10 %)	-	-	-188	158
NOK (variation +/-10 %)	-	-	-160	218
SEK (variation +/-10 %)	-	-	-41	34
Sensibilité nette des flux de trésorerie	**-1 702**	**1 927**	**-6 378**	**5 890**

31/12/2014	Capitaux propres		Compte de résultat	
en k€	*Hausse*	*Baisse*	*Hausse*	*Baisse*
USD (variation +/-10 %)	703	-45	-3 207	2 771
GBP (variation +/-10 %)	-327	199	-1 576	1 236
Sensibilité nette des flux de trésorerie	**375**	**154**	**-4 783**	**4 006**

Une hausse (baisse) de l'euro par rapport aux différentes devises au 31 décembre aurait affectée la présentation des comptes consolidés comme le montre le tableau ci après. Cette analyse se fonde sur le taux de change en vigueur à la date de clôture sur les principaux états financiers libellés en devises étrangères des entités consolidées au 31 décembre 2015.

31/12/2015	Capitaux propres		Compte de résultat	
en k€	*Hausse*	*Baisse*	*Hausse*	*Baisse*
USD (variation +/-10 %)	1 828	-2 234	644	-787
GBP (variation +/-10 %)	-590	721	-197	241
HKD (variation +/-10 %)	-28	34	-111	136
CNY (variation +/-10 %)	68	-84	-549	670
Sensibilité au taux de change	1 279	-1 563	-213	261

6.16.6 Risque de liquidité

L'exposition du Groupe au risque de liquidité peut être appréciée par rapport au montant de ses emprunts à court terme, hors instruments dérivés, nets de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

Au 31 décembre 2015, le Groupe disposait de lignes de crédit confirmées et non utilisées d'un montant total de 83,8 millions d'euros.

Le niveau de liquidité du Groupe est fonction du montant de ses placements, de sa capacité à lever des emprunts à long terme, de la qualité de ses relations avec les banques, matérialisée ou non par des lignes de crédit confirmées.

Le tableau ci-après présente l'échéancier contractuel des décaissements, nominal et intérêts (hors instruments dérivés) comptabilisé aux 31 décembre 2015 et 2014.

Au 31 décembre 2015, la dette financière du Groupe se composait principalement des obligations senior (*Senior Secured Notes*) de 290 millions d'euros, portant intérêt à 8,875 % et à échéance 2020, souscrites le 17 juin 2013 au moment de l'acquisition de Groupe SMCP.

en k€	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**2020**	**> 5 ans**	**Total**
Emprunts obligataires (Obligations 2020)					290 000		290 000
Intérêts courus sur emprunts obligataires	25 738	25 738	25 738	25 738	22 449		125 401
Emprunts obligataires convertibles (Obligations 2023)*						269 865	269 865
Autres emprunts et dettes financières	2 980	505				45	3 530
Concours bancaires et dettes financières à court terme	47 060						47 060
Endettement financier brut	**75 778**	**26 243**	**25 738**	**25 738**	**312 449**	**269 910**	**735 856**
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	79 911						79 911
Autres dettes	58 691						58 691
Autres passifs financiers	**138 602**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**138 602**
Total des passifs financiers au 31 décembre 2015	**214 380**	**26 243**	**25 738**	**25 738**	**312449**	**269 910**	**874 458**

en k€	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**> 5 ans**	**Total**
Emprunts obligataires (Obligations 2020)						290 000	290 000
Intérêts courus sur emprunts obligataires	25 738	25 738	25 738	25 738	25 738	22 449	151 139
Emprunts obligataires convertibles (Obligations 2023)*						269 865	269 865
Autres emprunts et dettes financières	1 783					45	1 828
Concours bancaires et dettes financières à court terme	76 359						76 359
Endettement financier brut	**103 880**	**25 738**	**25 738**	**25 738**	**25 738**	**582 359**	**789 191**
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	52 979						52 979
Autres dettes	40 866						40 866
Autres passifs financiers	**93 942**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**93 942**
Total des passifs financiers au 31 décembre 2014	**197 822**	**25 738**	**25 738**	**25 738**	**25 738**	**582 359**	**883 133**

** Dont intérêts capitalisés pour 145 millions d'euros.*

6.16.7 Risque de crédit

Le Groupe est exposé à un risque de crédit limité. Une part importante de son activité est la vente au détail pour laquelle les clients règlent leurs achats au comptant. Les boutiques et les affiliés sont facturés une ou deux fois par mois et le règlement intervient dans un délai de quelques jours. Les grands magasins partenaires sont facturés à chaque livraison et le règlement intervient soit à la livraison soit à une date ultérieure.

Compte tenu des canaux de distribution des trois marques de SMCP, une part importante des marchandises est payée à la livraison (sur le point de vente ou en boutique). Nos affiliés ou nos grands magasins partenaires ont des délais de paiement courts.

7. ENGAGEMENTS HORS BILAN

7.1 Engagements reçus

	31/12/2015	31/12/2014
	en k€	*en k€*
Sûretés	2 323	1 755
Lignes de crédit non tirées	83 800	55 000
Engagements reçus	**86 123**	**56 755**

7.2 Engagements donnés

	31/12/2015	31/12/2014
	en k€	*en k€*
Opérations de marché	-	-
Lettre de crédit documentaire	8 280	9 204
Nantissement de fonds de commerce **(1)**	39 552	40 431
Sûretés	-	-
Engagements de garantie	10 865	8 480
Engagements donnés	**58 697**	**58 115**

(1) SMCP S.A.S. a négocié des prêts à moyen terme d'un montant total de 45 millions d'euros et d'une durée de trois ans dont les échéances sont en 2016 et 2017. Ces prêts à moyen terme sont garantis par un nantissement de fonds de commerce.

Les engagements donnés au titre des contrats de location simple aux 31 décembre 2015 et 31 décembre 2014 sont les suivants :

	31/12/2015	31/12/2014
	en k€	*en k€*
Contrats de location simple	**235 633**	**208 397**
< 1 an	58 461	40 642
1 à 5 ans	124 002	102 775
> 5 ans	53 171	64 980

En France, les baux des boutiques sont d'une durée de 9 ans avec une possibilité de sortie à la 3ème et 6ème année. Aux États-Unis, les baux sont d'une durée de 10 ans avec généralement pas de possibilité de sortie anticipée. En revanche, en Asie, les baux sont d'une courte durée entre 2 et 3 ans.

8. AUTRES INFORMATIONS

8.1 Effectifs

	Effectifs opérationnels (1)		Effectifs opérationnels moyens en équivalent temps plein (2)	
	31/12/2015	**31/12/2014**	**31/12/2015**	**31/12/2014**
France	2 107	1 924	1 908	1 747
Europe (hors France)	956	836	776	682
Amérique	429	416	353	358
Asie	384	221	374	214
Effectif total	**3 876**	**3 397**	**3 411**	**3 001**

(1) Les effectifs opérationnels du Groupe comprennent les personnes employées par l'une des sociétés du Groupe dans le cadre de contrats à durée indéterminée (CDI) ou à durée déterminée (CDD) et inscrits dans les registres du personnel au 31 décembre, quelle que soit la durée du travail. Sont compris les salariés en congé maternité ou adoption, les salariés en détachement auprès d'une autre entité du Groupe et les salariés en congé sabbatique (plus de six mois) qui ont été remplacés. Sont exclus les sous-traitants, les travailleurs temporaires, les stagiaires, les apprentis et les personnes bénéficiant d'une formation en alternance, les salariés détachés auprès de sociétés n'appartenant pas au Groupe et les salariés en congé sabbatique (plus de six mois) qui n'ont pas été remplacés.

(2) Le nombre moyen de salariés en équivalent temps plein (ETP) indique l'effectif opérationnel à la fin de chaque mois durant la période, ajusté du nombre de salariés à temps partiel en utilisant le taux individuel de présence, ainsi que les salariés présents pendant seulement une partie de la période, divisé par le nombre de mois de la période.

8.2 Honoraires versés aux commissaires aux comptes

Conformément à l'article R233-14 §17 du Code de commerce, le montant des honoraires comptabilisés aux commissaires aux comptes au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014 s'élevait respectivement à 2.011k€ et à 646k€. Il se décomposait comme suit :

Commissariat aux comptes des états financiers consolidés de SMCP S.A.S. et de ses filiales :

	exercice 12 mois au **31/12/2015**	*période 12 mois au* **31/12/2014**	*exercice 21 mois au* **31/12/2014 ***
	en k€	*en k€*	*en k€*
KPMG	986	264	497
E&Y	1 025	382	613
Autres	-	-	22
Total honoraires **	**2 011**	**646**	**1 132**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

*** dont 1.118k€ de diligences d'audit liées au projet de cession de titres.*

8.3 Transactions avec des entreprises associées et des parties liées

D'après la norme IAS 24, « *Information relative aux parties liées* », une partie liée est une personne physique ou morale qui est liée à l'entité qui présente ses états financiers.

Cela peut être n'importe laquelle des personnes suivantes :

- une personne ou une société qui exerce un contrôle sur le Groupe
- une entreprise associée du Groupe
- une coentreprise
- un membre important de l'équipe dirigeante de la Société (ou un membre de sa famille)

Une transaction avec une partie liée implique un transfert de marchandises, de prestations de services ou d'obligations entre le Groupe et la partie liée.

Dans le cas du Groupe, les transactions avec les parties liées sont les suivantes :

- transactions avec une société qui exerce un contrôle sur le Groupe ou avec des entreprises associées,
- transactions avec les principaux membres des organes de direction et de surveillance du Groupe (ou des membres proches de leurs familles).

8.3.1 Transactions avec des sociétés qui exercent un contrôle sur le Groupe ou avec des entreprises associées

Les transactions avec une société qui exerce un contrôle sur le Groupe ou avec des entreprises associées sont celles qui sont intervenues entre le Groupe et (a) KKR Retail Partner Midco S.A.R.L. (« KKR »), ainsi que (b) les entités détenues directement ou indirectement par KKR.

Il n'y a pas eu de transactions effectuées entre le Groupe et Soho Holding France au titre des périodes 2015 et 2014.

8.3.2 Transactions avec KKR

KKR a facturé au Groupe des frais de gestion d'un montant de 500k€ au titre de 2015, identique à celui de 2014.

Les obligations convertibles en actions pour 125.000k€, intégralement souscrites par KKR, portent intérêt capitalisés pour un total de 26.999 k€ au 31 décembre 2015 et 15.740k€ au 31 décembre 2014.

8.3.3 Transactions avec des entités détenues directement ou indirectement par KKR

KKR Capstone, entité détenue par KKR, a facturé au Groupe des frais de conseil d'un montant de 583k€ au titre de 2015 et 927k€ au titre de 2014.

8.3.4 Transactions avec des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe

a) Transactions avec des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe ou leurs proches

Certains membres des organes de direction et de surveillance du Groupe ou leurs proches sont également membres d'autres sociétés sur lesquelles ils exercent un contrôle ou une influence significative. Certaines de ces sociétés ont enregistré des transactions avec le Groupe au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014 telles que présentées ci-dessous :

	31/12/2015 (12 mois)				
	Prestations de conseil	**Indemnités de résiliation**	**Prestations mandataire social**	**Charges locatives**	**Contrats d'affiliation**
	(1)	**(2)**		**(3)**	**(4)**
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
*Société Elie Kouby SASU, dirigée par Elie Kouby***	*785*	*398*			
*Société Evelyne Chétrite SASU, dirigée par Evelyne Chétrite***	*250*		*705*		
*Société Judith Milgrom, dirigée par Judith Milgrom***	*250*		*705*		
*AMJM - Société dirigée par Alain Moyal & Judith Milgrom***				*613*	
*Société dirigée par Lévana Gampel, fille de Judith Milgrom***					*607*
*LESKO - Société dirigée par Elie Kouby***					*575*
Total de la période	**1 285**	**398**	**1 410**	**613**	**1 182**
Total transactions de la période			**4 888**		

	31/12/2014 (12 mois)					31/12/2014 (21 mois)				
	Prestations de conseil	**Indemnités de résiliation**	**Prestations mandataire social**	**Charges locatives**	**Contrats d'affiliation**	**Prestations de conseil**	**Indemnités de résiliation**	**Prestations mandataire social**	**Charges locatives**	**Contrats d'affiliation**
	(1)	**(2)**		**(3)**	**(4)**	**(1)**	**(2)**		**(3)**	**(4)**
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
*Société Elie Kouby SASU, dirigée par Elie Kouby***	*548*		*124*			*594*		*519*		
*Société Frédéric Biousse SASU, dirigée par Frédéric Biousse***	*395*	*1 312*	*124*			*441*	*1 312*	*519*		
*Société Evelyne Chétrite SASU, dirigée par Evelyne Chétrite***	*250*		*525*			*375*		*878*		
*Société Judith Milgrom, dirigée par Judith Milgrom***	*250*		*512*			*375*		*865*		
*AMJM - Société dirigée par Alain Moyal & Judith Milgrom***				*875*					*1 661*	
*Société dirigée par Lévana Gampel, fille de Judith Milgrom***					*199*					*1 135*
*LESKO - Société dirigée par Elie Kouby***					*144*					*747*
Total de la période	**1 443**	**1 312**	**1 285**	**875**	**343**	**1 785**	**1 312**	**2 781**	**1 661**	**1 882**
Total transactions de la période			**5 259**					**9 421**		

(1) Prestations de conseil portant sur la stratégie, le positionnement du groupe et la création des collections

(2) Indemnité de résiliation des conventions de prestations de conseil.

(3) Baux relatifs au Siège Maje et à une boutique Maje, situés à Paris

(4) Contrats d'affiliation relatifs à deux boutiques Maje situées à Paris et une boutique Sandro située à Toulouse, et établis avec des sociétés dirigées respectivement par un membre de la famille d'une des dirigeantes du Groupe et par l'un des dirigeants du Groupe.

b) Rémunération des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe

La rémunération totale comptabilisée aux membres du Directoire et du Conseil de surveillance au titre de leurs fonctions au sein du Groupe se décompose comme suit :

	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2014 *
	en k€	*en k€*	*en k€*
Salaire fixe brut	3 789	3 535	4 635
Salaire variable	3 162	1 197	1 584
Charges sociales	2 466	1 723	2 338
Indemnités de rupture	850	315	459
Avantages en nature	145	170	191
Total avantages à court terme	**10 415**	**6 940**	**9 207**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

La part des provisions pour retraite constituées au profit des dirigeants aux 31 décembre 2015 et 31 décembre 2014 est présentée dans le tableau ci-après :

	31/12/2015	31/12/2014	31/12/2014 *
	en k€	*en k€*	*en k€*
Indemnités de départ à la retraite	187	66	66
Total indemnités de départ à la retraite	**187**	**66**	**66**

** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

Par ailleurs, le Groupe a négocié des indemnités de départ avec certains de ces dirigeants qui leur seront versées en cas de départ du Groupe. Le montant total des engagements s'élevait à 658k€ au 31 décembre 2015 et à 2.210k€ au 31 décembre 2014.

8.4 Périmètre de consolidation

Le périmètre de consolidation au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014 est présenté dans le tableau ci-après :

Société	31/12/2015		31/12/2014	
	% intérêt*	Méthode de consolidation	% intérêt*	Méthode de consolidation
SMCP S.A.S.	**100,00 %**	**IG**	**100,00 %**	**IG**
GROUPE SMCP	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP LOGISTIQUE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP DEVELOPPEMENT	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP SERVICES	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SANDRO ANDY	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP BELGIQUE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP DEUTSCHLAND	100,00 %	IG	100,00 %	IG
PAP SANDRO ESPANA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SANDRO FRANCE	-	absorbée	100,00 %	IG
SANDRO ITALIA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP UK	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SANDRO SUISSE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP IRELAND	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE BOUTIQUE	-	absorbée	100,00 %	IG
SMCP LUXEMBOURG	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE GERMANY	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE SPAIN	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE STORES	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE SUISSE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJBEL	100,00 %	IG	100,00 %	IG
CLAUDIE PIERLOT	100,00 %	IG	100,00 %	IG
CLAUDIE PIERLOT SUISSE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
341 SMCP	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP USA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP CANADA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP ASIA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP SHANGHAI TRADING CO.	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP NETHERLANDS	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMS	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP HONG-KONG	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP FASHION SINGAPORE PTE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
AZ RETAIL	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP DENMARK	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP NORWAY	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP MACAU	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP SWEDEN	100,00 %	IG	100,00 %	IG

** le % d'intérêt est identique au % de contrôle*

Abréviations utilisées : « IG » = Intégration globale, « NC » = Non consolidé

8.5 Événements postérieurs à la clôture

Le groupe a créé une filiale, SMCP Portugal, afin de démarrer une activité dans ce pays au cours du premier semestre 2016.

20.1.6.2 Rapport des commissaires aux comptes pour l'exercice clos le 31 décembre 2015

« Aux Associés,

En exécution de la mission qui nous a été confiée par vos assemblées générales, nous vous présentons notre rapport relatif à l'exercice clos le 31 décembre 2015, sur :

- *le contrôle des comptes consolidés de la société SMCP Holding S.A.S., tels qu'ils sont joints au présent rapport ;*
- *la justification de nos appréciations ;*
- *la vérification spécifique prévue par la loi.*

Les comptes consolidés ont été arrêtés par le conseil de surveillance. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

I. Opinion sur les comptes consolidés

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans les comptes consolidés. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

Nous certifions que les comptes consolidés de l'exercice sont, au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, réguliers et sincères et donnent une image fidèle du patrimoine, de la situation financière, ainsi que du résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans la consolidation.

II. Justification des appréciations

En application des dispositions de l'article L. 823-9 du Code de commerce relatives à la justification de nos appréciations, nous portons à votre connaissance les éléments suivants :

Les marques et le goodwill font l'objet de tests de dépréciation annuels, selon la méthode et les modalités décrites dans les notes 6.3.1 et 6.3.3 aux états financiers consolidés. Nous avons examiné les modalités de mise en œuvre de ces tests, ainsi que les données et les hypothèses utilisées. Nous avons vérifié que les notes 6.3.1 et 6.3.3 aux états financiers consolidés fournissent une information appropriée, notamment en ce qui concerne l'analyse de sensibilité.

Les appréciations ainsi portées s'inscrivent dans le cadre de notre démarche d'audit des comptes consolidés, pris dans leur ensemble, et ont donc contribué à la formation de notre opinion exprimée dans la première partie de ce rapport.

III. Vérification spécifique

Nous avons également procédé, conformément aux normes d'exercice professionnel applicables en France, à la vérification spécifique prévue par la loi des informations relatives au groupe, données dans le rapport de gestion.

Nous n'avons pas d'observation à formuler sur leur sincérité et leur concordance avec les comptes consolidés.

Paris-La-Défense, le 3 mars 2016

Les Commissaires aux Comptes

KPMG Audit *Département de KPMG SA*	*ERNST & YOUNG et Autres*
Valéry Foussé	*Jean-Philippe Bertin »*

20.1.7 Comptes consolidés de SMCP Holding S.A.S. pour l'exercice de vingt et un mois clos le 31 décembre 2014, la période de douze mois close le 31 décembre 2014 et la période de neuf mois close le 31 décembre 2013 et rapport correspondant des commissaires aux comptes

20.1.7.1 Comptes consolidés pour l'exercice de vingt et un mois clos le 31 décembre 2014, la période de douze mois close le 31 décembre 2014 et la période de neuf mois close le 31 décembre 2013

1. ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS 507
1.1. ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIERE CONSOLIDEE 507
1.1.1. ACTIF 507
1.2. PASSIF ET CAPITAUX PROPRES 508
1.3. COMPTE DE RESULTAT CONSOLIDE 509
1.4. ÉTAT DU RESULTAT GLOBAL CONSOLIDE 510
1.5. TABLEAU DES FLUX DE TRESORERIE CONSOLIDES 511
1.6. TABLEAU DE VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES 512
2. INFORMATIONS GÉNÉRALES 513
2.1. PRESENTATION DU GROUPE 513
2.2. FAITS SIGNIFICATIFS 513
2.3. DECLARATION DE CONFORMITE ET BASE DE PREPARATION 513
3. RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES 515
3.1. NOUVELLES NORMES OU INTERPRETATIONS 515
3.2. METHODES COMPTABLES 516
3.3. JUGEMENTS ET ESTIMATIONS 516
3.4. PRINCIPES DE CONSOLIDATION 516
3.5. CONVERSION DES ETATS FINANCIERS EN DEVISE ETRANGERE 517
3.5.1. OPERATIONS ET SOLDES 517
3.5.2. TAUX DE CHANGE EN VIGUEUR AU 31 DECEMBRE 518
4. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES 519
4.1. ACQUISITIONS REALISEES EN 2013 519
4.1.1. ACQUISITION DU GROUPE SMCP 519
4.1.2. ACQUISITION DES ENTITES SUISSES PRECEDEMMENT MISES EN EQUIVALENCE 521
4.2. ACQUISITIONS REALISEES EN 2014 521
4.2.1. ACQUISITION D'AZ RETAIL 521
4.3. INFORMATION SECTORIELLE 522
4.3.1. LES SECTEURS OPERATIONNELS DU GROUPE 522
4.3.2. INFORMATIONS FINANCIERES PAR SECTEUR OPERATIONNEL 523
4.3.3. INDICATEURS CLES DE PERFORMANCE 524
4.3.4. INFORMATIONS FINANCIERES PAR ZONES GEOGRAPHIQUES 525
4.3.5. INFORMATIONS PAR CLIENT CLE 526
5. INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT 527
5.1. CHIFFRE D'AFFAIRES NET DE COMMISSIONS 527
5.2. COUT DES VENTES 528
5.3. CHARGES DE PERSONNEL 529
5.4. AUTRES PRODUITS ET CHARGES OPERATIONNELS 529
5.5. AUTRES PRODUITS ET CHARGES 530
5.6. PRODUITS ET CHARGES FINANCIERS 531
5.7. IMPOT SUR LE RESULTAT 532
5.7.1. IMPOT SUR LES SOCIETES 533
5.7.2. SITUATION FISCALE DIFFEREE 533
A) IMPOTS DIFFERES AU 31 DECEMBRE 2013 ET AU 31 DECEMBRE 2014 533
B) ANALYSE DE LA CHARGE D'IMPOT 534

C) ACTIVATION DES REPORTS FISCAUX DEFICITAIRES 534
D) SUIVI DES DEFICITS NON ACTIVES 535
5.8. RESULTAT PAR ACTION 535
6. DÉTAIL DE L'ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE 536
6.1. GOODWILL ET IMMOBILISATIONS INCORPORELLES 536
6.1.1. GOODWILL 536
6.1.2. AUTRES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES 536
6.2. IMMOBILISATIONS CORPORELLES 540
6.3. TESTS DE DEPRECIATION IMMOBILISATIONS CORPORELLES, INCORPORELLES ET GOODWILL 542
6.3.1. TEST DE DEPRECIATION DES MARQUES 543
6.3.2. TESTS DE DEPRECIATION DES DROITS AU BAIL 544
6.3.3. TESTS DE DEPRECIATION DU GOODWILL 545
6.3.4. TESTS DE DEPRECIATION IMMOBILISATIONS CORPORELLES 546
6.4. ACTIFS FINANCIERS 546
6.5. STOCKS 546
6.6. CREANCES CLIENTS ET COMPTES RATTACHES 547
6.7. AUTRES CREANCES 548
6.8. TRESORERIE ET EQUIVALENTS DE TRESORERIE 548
6.9. CAPITAUX PROPRES 550
6.9.1. CAPITAL SOCIAL 550
6.10. EMPRUNT OBLIGATAIRE CONVERTIBLE 551
6.11. OBLIGATIONS SENIOR (SENIOR SECURED NOTES) 551
6.12. PROVISIONS COURANTES ET NON COURANTES 553
6.13. AVANTAGES DU PERSONNEL 555
6.14. AUTRES DETTES 556
6.15. JUSTE VALEUR DES ACTIFS ET PASSIFS FINANCIERS 556
6.16. INSTRUMENTS FINANCIERS ET GESTION DU RISQUE DE MARCHE 558
6.16.1. ORGANISATION DE LA GESTION DU RISQUE DE CHANGE, DU RISQUE DE TAUX D'INTERET ET DU RISQUE DE MARCHE 558
6.16.2. RISQUE DE CHANGE 558
6.16.3. RISQUE DE TAUX D'INTERET 558
6.16.4. SENSIBILITE AU RISQUE DE TAUX D'INTERET 559
6.16.5. INSTRUMENTS DERIVES UTILISES POUR GERER LE RISQUE DE CHANGE 559
6.16.6. RISQUE DE LIQUIDITE 561
6.16.7. RISQUE DE CREDIT 562
7. ENGAGEMENTS HORS BILAN 563
7.1. ENGAGEMENTS REÇUS 563
7.2. ENGAGEMENTS DONNES 563
8. AUTRES INFORMATIONS 564
8.1. EFFECTIFS 564
8.2. HONORAIRES VERSES AUX COMMISSAIRES AUX COMPTES 564
8.3. TRANSACTIONS AVEC DES ENTREPRISES ASSOCIEES ET DES PARTIES LIEES 565
8.3.1. TRANSACTIONS AVEC DES SOCIETES QUI EXERCENT UN CONTROLE SUR LE GROUPE OU AVEC DES ENTREPRISES ASSOCIEES 565
8.3.2. TRANSACTIONS AVEC DES MEMBRES DES ORGANES DE DIRECTION ET DE SURVEILLANCE DU GROUPE 566
8.4. PERIMETRE DE CONSOLIDATION 568
8.5. ÉVENEMENTS POSTERIEURS A LA CLOTURE 569

1. ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

1.1 État de la situation financière consolidée

1.1.1 Actif

	Notes	31/12/2014 *en k€* **Net**	31/12/2013* *en k€* **Net**
Goodwill	6.1.1	336 279	331 969
Marques	6.1.2	236 000	236 000
Autres immobilisations incorporelles	6.1.2	121 717	115 736
Immobilisations corporelles	6.2	64 102	54 710
Actifs financiers non courants	6.4	10 313	8 066
Autres actifs non courants		2 318	1
Actif d'impôts différés	5.7.2	18 036	24 547
Actif non courant		**788 765**	**771 030**
Stocks	6.5	97 770	78 695
Créances clients et comptes rattachés	6.6	31 020	22 261
Autres créances	6.7	39 788	11 878
Autres actifs financiers courants	6.4	233	18
Trésorerie et équivalents de trésorerie	6.8	16 140	12 919
Actif courant		**184 951**	**125 772**
Total actif		**973 716**	**896 801**

** 6 mois d'activite – cf. note 2.3 declaration de conformite et base de preparation*

1.2 Passif et capitaux propres

	Notes	31/12/2014 *en k€* Net	31/12/2013* *en k€* Net
Capital social	6.9	84 585	84 000
Primes		197 366	196 000
Réserves et report à nouveau		-0	-0
Autres éléments du résultat global		-3 665	-865
Résultat net – part du Groupe**		-12 821	-5527
Capitaux propres – part du groupe		**265 465**	**273 608**
Participations ne donnant pas le contrôle		0	0
Total des capitaux propres		**265 465**	**273 608**
Emprunts obligataires	6.11	278 371	276 797
Emprunts obligataires convertibles	6.11	140 740	130 315
Autres passifs financiers		45	45
Provisions et autres passifs non courantes	6.12	252	500
Produits constatés d'avance		273	-
Provisions pour engagements de retraites à prestations définies	6.13	1 549	949
Passif d'impôts différés	5.7.2	100 186	100 195
Passif non courant		**521 416**	**508 800**
Passifs financiers portant intérêts (partie à court terme)	6.11/6.15	13 128	14 637
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		52 979	46 035
Concours bancaires et dettes financières à court terme	6.8/6.11	76 358	17 271
Provisions courantes	6.12	3 505	835
Autres dettes	6.14	40 866	35 615
Passif courant		**186 836**	**114 393**
Total passif et capitaux propres		**973 716**	**896 801**

** 6 mois d'activité – cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

*** Le résultat net part du groupe au 31/12/2014 correspond au résultat de l'exercice 21 mois*

1.3 Compte de résultat consolidé

	Notes	*période 12 mois au* **31/12/2014** *en k€*	*période 9 mois au* **31/12/2013*** *en k€*	*période 21 mois au* **31/12/2014**** *en k€*
Chiffre d'affaires		508 610	222 616	731 226
Commissions		-74 555	-34 762	-109 318
Chiffre d'affaires net de commissions	5.1	**434 055**	**187 853**	**621 908**
Coût des ventes		-117 695	-49 684	-167 379
Marge brute		**316 359**	**138 169**	**454 529**
Autres produits opérationnels	5.4	7 065	3 505	10 570
Charges de personnel	5.3	-118 292	-48 243	-166 535
Autres charges opérationnelles	5.4	-131 358	-52 924	-184 282
Dotations aux amortissements		-26 773	-9 188	-35 961
Résultat opérationnel courant		**47 001**	**31 320**	**78 321**
Autres produits	5.5	5 022	1 107	6 129
Autres charges	5.5	-13 475	-21 389	-34 864
Résultat opérationnel		**38 548**	**11 038**	**49 587**
Produits financiers		12 408	444	12 853
Coût de l'endettement financier		-40 437	-20 755	-61 192
Autres charges financières		-6 016	-357	-6 373
Résultat financier	5.6	**-34 044**	**-20 669**	**-54 713**
Résultat avant impôt		**4 504**	**-9 630**	**-5 126**
Impôt sur le résultat	5.7	-11 798	4 103	-7 695
Résultat net		**-7 294**	**-5 526**	**-12 821**
Revenant aux actionnaires de la Société		-7 294	-5 526	-12 821
Revenant aux participations ne donnant pas le contrôle		-	-	-
Résultat net – part du Groupe		**-7 294**	**-5 526**	**-12 821**
Résultat par action – part du Groupe (€)	5.8	**-0,0259**	**-0,0196**	**-0,0455**
Résultat dilué par action – part du Groupe (€)	5.8	**-0,0259**	**-0,0196**	**-0,0455**

** 6 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation »*

*** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation »*

La *conversion du Compte de résultat consolidé et de l'État du résultat global s'effectue au taux moyen de chacune des périodes – cf. Note 3.5.1 – Opérations et soldes.*

1.4 État du résultat global consolidé

	période 12 mois au	*période 9 mois au*	*période 21 mois au*
	31/12/2014	**31/12/2013***	**31/12/2014****
	en k€	*en k€*	*en k€*
Résultat net	**-7 294**	**-5 526**	**-12 821**
Écarts actuariels sur régimes de retraite à prestations définies	-290	-2	-292
Effet d'impôt	110	-	110
Éléments non recyclables en résultat	**-180**	**-2**	**-182**
Gains/pertes sur instruments financiers dérivés (couvertures de flux de trésorerie)	370	-88	282
Effet d'impôt	-140	31	-109
Écarts de change résultant de la conversion des activités à l'étranger	-2 855	-806	-3 661
Éléments recyclables en résultat	**-2 625**	**-863**	**-3488**
Résultat global total	**-10 099**	**-6 391**	**-16 491**
Dont :			
Revenant aux actionnaires de la Société	-10 099	-6 391	-16 491
Revenant aux participations ne donnant pas le contrôle	-	-	-

1.5 Tableau des flux de trésorerie consolidés

	12 mois clos au **31/12/2014** *en k€*	*9 mois clos au* **31/12/2013*** *en k€*	*21 mois clos au* **31/12/2014**** *en k€*
Résultat avant impôts	**4 504**	**-9 630**	**-5 126**
Dotations aux amort. et dépréc. des immobilisations corporelles	21 736	7 865	29 601
Dotations aux amort. et dépréc. des immobilisations incorporelles	2 270	608	2 878
Autres dépréciations	2 767	715	3 482
Autres produits sans contrepartie en trésorerie	-5 022	-1 107	-6 129
Autres charges sans contrepartie en trésorerie	13 475	21 389	34 864
Résultat financier	-12 408	-445	-12 853
Coût de l'endettement financier	40 437	20 755	61 192
Autres charges financières	6 016	357	6 373
Sous-total***	**73 774**	**40 508**	**114 282**
(Augment.) dimin. des créances clients et autres débiteurs et charges constatées	-16 841	5 567	-11 274
(Augmentation) diminution des stocks	-20 028	-20 691	-40 719
Augmentation (diminution) des dettes fournisseurs et autres créditeurs	7 924	-10 909	-2 985
Besoin en fonds de roulement	**-28 945**	**-26 033**	**-54 978**
Impôt sur le résultat payé	-29 580	-9 751	-39 331
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles	**15 250**	**4 724**	**19 974**
Acquisition d'immobilisations corporelles	-33 230	-20 855	-54 085
Cession d'immobilisations corporelles	1 138	78	1 216
Acquisition d'instruments financiers	-2 097	-82 893	-84 990
Cession d'instruments financiers	1 161	469	1 630
Acquisition d'immobilisations incorporelles	-9 682	-8 974	-18 656
Cession d'immobilisations incorporelles	4 130	955	5 085
Acquisition de filiales nettes de la trésorerie acquise****	-4 626	-499 034	-503 660
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement	**-43 206**	**-610 254**	**-653 460**
Augmentations de capital	1 951	280 000	281 951
Intérêts financiers reçus	-	2	2
Incidence des variations de périmètre	41	-	41
Emission d'emprunts obligataires	-	276 000	276 000
Emission d'emprunts obligataires convertibles	-	125 000	125 000
Augmentation des dettes financières à long terme	1 671	-	1 671
Diminution des dettes financières à long terme	-431	-83 073	-83 504
Augmentation des dettes financières à court terme	52 668	26 654	79 322
Autres produits et charges financiers	-306	464	158
Intérêts financiers versés	-31 074	-13 538	-44 612
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	**24 520**	**611 509**	**636 029**
Variation nette de la trésorerie	**-3 436**	**5 979**	**2 543**
Écarts de change nets	822	169	991
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture	12 919	-	-
Soldes créditeurs de banques à l'ouverture	-6 771	-	-
Trésorerie à l'ouverture	**6 148**	**-**	**-**
Trésorerie et équivalents de trésorerie à clôture	16 140	12 919	16 140
Soldes créditeurs de banques à la clôture	-12 608	-6 771	-12 608
Trésorerie à la clôture	**3 533**	**6 148**	**3 533**

** 6 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

*** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation ».*

**** correspond au Résultat opérationnel courant, avant les Autres produits et Autres charges et avant les Dotations aux amortissements.*

***** En 2014, correspond à l'acquisition d'AZ Retail, pour 4,742k€ net du cash acquis de 116k€ (cf Note 4.2 Acquisitions réalisées en 2014). En 2013, correspond à l'acquisition de Groupe SMCP pour 503,814k€ dont 12,567k€ de cash acquis, et à l'acquisition des entités suisses pour 9,388k€ dont 1,601k€ de cash acquis (cf Note 4.1 Acquisitions réalisées en 2013).*

1.6 Tableau de Variations des capitaux propres

en k€	Capital social	Primes	Réserves et report à nouveau	Autres éléments du résultat global	Résultat net - Part du Groupe	Capitaux propres		
						Total Part du groupe	Participations ne donnant pas le contrôle	Total des capitaux propres
Solde au 27 mars 2013								
Résultat net période 2013	-	-	-	-	(5 526)	(5 526)	-	(5 526)
Écarts actuariels cumulés sur régimes de retraite à prestations définies, nets d'impôts	-	-	-	(2)	-	(2)	-	(2)
Écarts de change résultant de la conversion des activités à l'étranger	-	-	-	(806)	-	(806)	-	(806)
Autres éléments du résultat global	-	-	-	(57)	-	(57)	-	(57)
Résultat global total	**-**	**-**	**-**	**(865)**	**(5 526)**	**(6 391)**	**-**	**(6 391)**
Augmentation de capital	84 000	196 000	-	-	-	280 000	-	280 000
Total des opérations avec les actionnaires	**84 000**	**196 000**	**-**	**-**	**-**	**280 000**	**-**	**280 000**
Solde au 31 décembre 2013	**84 000**	**196 000**	**-**	**(865)**	**(5 526)**	**273 609**	**-**	**273 609**
Mouvements de l'exercice clos le 31 décembre 2014								
Résultat net période 2014	-	-	-	-	(7 294)	(7 294)	-	(7 294)
Écarts actuariels cumulés sur régimes de retraite à prestations définies, nets d'impôts	-	-	-	(180	-	(180)	-	(180)
Écarts de change résultant de la conversion des activités à l'étranger	-	-	-	(2 850)	-	(2 850)	-	(2 850)
Autres éléments du résultat global	-	-	-	230	-	230	-	230
Résultat global total	**-**	**-**		**(2 800)**	**(7 294)**	**(10 094)**		**(10 094)**
Dividendes versés						-		-
Augmentation de capital	585	1 366	-	-	-	1 951	-	1 951
Total des opérations avec les actionnaires	**585**	**1 366**	**-**	**-**	**-**	**1 951**	**-**	**1 951**
Solde au 31 décembre 2014	**84 585**	**197 366**	**-**	**(3 665)**	**(12 821)**	**265 465**	**-**	**265 465**

2. INFORMATIONS GÉNÉRALES

2.1 Présentation du Groupe

SMCP S.A.S. (la « Société ») a été constituée en France le 27 mars 2013 sous la forme d'une Société par actions simplifiée. Le siège social de la Société est établi au 49, rue Étienne Marcel, 75001 Paris.

Le Groupe consolidé (le « Groupe ») comprend la société mère, SMCP S.A.S., et ses filiales (telles que présentées dans la Note 8.4 « *Périmètre de consolidation* »).

SMCP S.A.S. est détenue indirectement par KKR Retail Partner Midco S.A.R.L (« KKR ») via sa filiale détenue à 100% Soho Holding France, qui détient 69,91% des actions de SMCP S.A.S.. KKR S.A.R.L. est une société à responsabilité limitée de droit luxembourgeois, établie au 59, rue de Rollingergrund, L-2440 Luxembourg.

Le 20 juin 2013, SMCP S.A.S. s'est porté acquéreur de 100 % du capital du Groupe SMCP. Trois marques réputées de mode contemporaine française, Sandro, Maje et Claudie Pierlot, sont détenues par le Groupe SMCP, acteur de premier plan du secteur du luxe accessible.

Les principales activités du Groupe sont la création et la commercialisation de vêtements et d'accessoires de mode sous les marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot, dans des boutiques de mode éponymes. Par ailleurs, le Groupe est propriétaire du réseau de boutiques Suite 341, qui commercialise les produits des trois marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot.

Au 31 décembre 2014, SMCP exploitait 979 boutiques, dont 805 gérées en propre et 174 gérées à travers des partenariats. Ses marques sont présentes à l'international dans 33 pays.

2.2 Faits significatifs

Au cours de la période close le 31 décembre 2013, le Groupe, bénéficiant d'une solide position sur le marché français, a poursuivi son développement à l'international en ouvrant 195 points de vente (hors partenariats) dans le monde, dont 124 en Europe (52 en France), 50 aux États-Unis, 11 en Asie et 10 au Canada. Le Groupe a également procédé, en juin 2013, à l'acquisition auprès de son partenaire suisse, SMS Holding, de 50% du capital des entités suisses, précédemment détenues à 50% et mises en équivalence.

Au cours de la période close au 31 décembre 2014, le Groupe a poursuivi son expansion en Asie. Il a ainsi créé les sociétés SMCP Fashion Singapore, SMCP Hong Kong et SMCP Macau, toutes les trois détenues à 100% par SMCP Asia. De plus, le Groupe a procédé en avril 2014 à l'acquisition d'AZ Retail Limited, son partenaire local à Hong-Kong depuis 2012 (cf *Note 4.2.1 – Acquisition d'AZ Retail*).

2.3 Déclaration de conformité et base de préparation

Les comptes consolidés du premier exercice du Groupe portaient sur la période allant du 27 mars 2013 au 31 décembre 2014, soit une durée de 21 mois. Dans le contexte de la préparation du Document de Base requis en vue de l'admission des actions de la Société sur le marché réglementé Euronext Paris, le Groupe a présenté les éléments de flux sur l'ensemble de l'exercice (21 mois), ainsi que sur deux périodes distinctes à l'intérieur de cet exercice : (i) une période de 9 mois du 27 mars 2013 (date de

création de SMCP S.A.S.) au 31 décembre 2013 (« 2013 – 9 mois ») et (ii) une période de 12 mois du 1er janvier 2014 au 31 décembre 2014 (« 2014 – 12 mois). Un Etat de la situation financière au 31 décembre 2013 est également présenté.

Les événements survenus entre le 31 décembre 2014 et le 19 janvier 2016 ont été présentés, conformément à la note IAS 10, dans la Note 8.5 « *Événements postérieurs à la clôture* » et affectent uniquement la période « 2014 – 12 mois ». Les hypothèses de clôture des comptes de la période « 9-mois 2013 » n'ont pas été modifiées.

L'acquisition du Groupe SMCP étant intervenue le 21 juin 2013, le compte de résultat consolidé et le tableau des flux pour la période « 2013 – 9 mois » ne présentent que six mois et neuf jours d'activité opérationnelle.

Les comptes consolidés établis pour les deux périodes décrites ci-dessus ont été arrêtés par le Conseil de Surveillance du 19 janvier 2016.

Tous les montants sont exprimés en milliers d'euros, sauf indication contraire.

Les Comptes consolidés du Groupe pour l'exercice clos le 31 décembre 2014 et pour les périodes «2013 – 9 mois» et « 2014 – 12 mois » ont été établis conformément aux normes comptables internationales « *International Financial Reporting Standards* » (« *IFRS* », cf. note 3.1) telles qu'adoptées par l'Union européenne et d'application obligatoire au 1er janvier 2014, aucune norme ou interprétation n'a fait l'objet d'une application anticipée. Ces normes et interprétations sont disponibles sur le site internet de l'Union européenne : http://ec.europa.eu/finance/company-reporting/index_fr.htm. (cf. note 2.4 pour le détail des nouveaux textes appliqués et des textes ultérieurement applicables).

Les comptes consolidés ont été établis selon le principe du coût historique, sauf pour les actifs et passifs financiers pour lesquels une évaluation à la juste valeur est requise par les IFRS.

Les Normes, amendements et interprétations entrant en vigueur et appliqués au 1er janvier 2014 n'ont pas eu d'impact significatif sur les comptes et sont décrites au paragraphe 3.1 ci-dessous.

3. RÈGLES ET MÉTHODES COMPTABLES

3.1 Nouvelles normes ou interprétations

Nouvelles normes ou interprétations
IFRS 10 – *États financiers consolidés*
IFRS 11 – *Partenariats*
IFRS 12 – *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités*
Amendements à IFRS 10, IFRS 12 et IAS 27 – *Entités d'investissement*
Amendements à IAS 28 – *Participations dans des entreprises associées et des co-entreprises*
Amendements à IAS 32 – *Compensation des actifs et passifs financiers*
Amendements à IAS 36 – *Informations à fournir relative à la valeur recouvrable des actifs non financiers*
Amendements à IAS 39 – *Novation de dérivés et maintien de la comptabilité de couverture*

Les normes, amendements et interprétations dont l'application est obligatoire à partir du 1er janvier 2015 ou à une date ultérieure et qui n'ont pas été appliqués par anticipation par le Groupe sont décrites ci-dessous :

Nouvelles normes ou interprétations	Date d'application
IFRIC 21 – « *Droits et Taxes* »	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2015
Amendement à IAS 19 - « *Avantages du personnel : contributions des employés aux régimes à prestations définies* »	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2015
IFRS 9 - « *Instruments financiers* »	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2018
IFRS 15 - « *Produits des activités ordinaires tirés des contrats conclus avec des clients* »	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2017
Amendements à IAS 16 et IAS 38, « *Clarification sur les méthodes d'amortissement acceptables* »	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2016
Amendement à IFRS 11 – « *Partenariats* »	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2016
Amendements résultant de la procédure annuelle d'amélioration des normes IFRS (cycles 2010-2012, 2011-2013 et 2012-2014	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2015
Amendements à IFRS 10 et IAS 28	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2016
Amendements à IAS 27 - "Mise en équivalence dans les états financiers individuels"	Exercices ouverts à compter du 1er janvier 2016

Sous réserve de leur adoption définitive par l'Union européenne, ces normes et amendements sont d'application obligatoire aux exercices ouverts à compter du 1er janvier 2015 ou à une date ultérieure. L'impact potentiel de la première application de ces textes est actuellement en cours d'étude par le Groupe.

3.2 Méthodes comptables

Dans chacune des Notes annexes de ce document, les méthodes comptables appliquées par le Groupe sont présentées dans une zone de texte en surbrillance.

3.3 Jugements et estimations

La préparation des états financiers exige de la direction qu'elle pose des jugements, des estimations et des hypothèses qui ont une incidence sur les montants des actifs, passifs, produits et charges comptabilisés dans les états financiers.

Les principales estimations et hypothèses se rapportent à :

- L'évaluation des actifs incorporels (Note 6.3)
- L'évaluation des actifs d'impôts différés (Note 5.7.2)
- La détermination des provisions pour risques et charges (Note 6.12)

Un changement des circonstances sur lesquelles sont fondées ces estimations, l'obtention de nouvelles informations ou l'expérience acquise peuvent conduire la direction à réexaminer ces estimations. De fait, les estimations utilisées au 31 décembre 2014 pourraient subir des modifications significatives à l'avenir.

Ces hypothèses qui sous-tendent les principales estimations et les jugements sont décrites dans les Notes annexes de ce rapport.

3.4 Principes de consolidation

Le Groupe applique les normes IFRS 10, « *États financiers consolidés* », IFRS 11, « *Partenariats* » et IFRS 12, « *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités* ».

La norme IFRS 10, qui traite de la comptabilisation des états financiers consolidés, présente un modèle unique de consolidation qui identifie le contrôle comme étant le critère à remplir pour consolider une entité. Un investisseur exerce le contrôle sur une entité détenue s'il est exposé aux rendements variables de l'entité, ou s'il a des droits sur ces rendements variables en raison de son implication dans cette entité, et s'il a la capacité d'utiliser son pouvoir sur l'entité pour influer sur le montant de ces rendements.

Les filiales sont l'ensemble des entités sur lesquelles le Groupe exerce le contrôle.

Les filiales sont consolidées par intégration globale à compter de la date à laquelle le Groupe en obtient le contrôle, et sont déconsolidées dès la date à laquelle elles cessent d'être contrôlées par le Groupe.

Les soldes et opérations intragroupe sont éliminés.

Les sociétés consolidées clôturent leurs comptes au 31 décembre de chaque année et appliquent les règles et méthodes comptables définies par le Groupe.

L'ensemble des filiales détenues par le Groupe sont comprises dans le périmètre de consolidation.

3.5 Conversion des états financiers en devise étrangère

3.5.1 Opérations et soldes

Les états financiers libellés en devises étrangères des entités consolidées par le Groupe sont convertis au taux de change en vigueur à la date de clôture. Le taux de change s'entend par rapport à l'euro, qui est la monnaie de présentation des états financiers du Groupe.

Les états financiers de ces entités qui ont été établis dans une devise fonctionnelle différente sont convertis en euros :

- aux taux de change en vigueur en fin de période pour les actifs et passifs ;

- au taux de change en vigueur à la date de l'opération pour les produits et charges, ou aux taux de change moyens durant la période si ce taux de change est proche des taux de change en vigueur à la date de l'opération

Les écarts de conversion résultant de cette méthode sont ainsi attribuables à l'écart entre le taux de conversion utilisé à la fin de l'année précédente, ou pendant l'année en cours, et le taux utilisé à la fin de l'année suivante.

Les écarts de conversion sont comptabilisés dans les capitaux propres consolidés en « *Autres éléments du résultat global* ».

Les charges, les produits et les flux de chacune des deux périodes ont été convertis au taux moyen correspondant au nombre de mois d'activité, soit la moyenne de juillet à décembre 2013 d'une part et la moyenne de janvier à décembre 2014 d'autre part.

3.5.2 Taux de change en vigueur au 31 décembre

Le tableau ci-après présente les taux de change appliqués aux opérations :

		31/12/2014		31/12/2013	
		Clôture	**Moyenne**	**Clôture**	**Moyenne**
					Juillet-déc.
FRANC SUISSE	EUR/CHF	1,2024	1,2146	1,2276	1,2320
EURO	EUR/EUR	1,0000	1,0000	1,0000	1,0000
LIVRE STERLING	EUR/GBP	0,7789	0,8061	0,8337	0,8472
DOLLAR US	EUR/USD	1,2141	1,3267	1,3791	1,3424
DOLLAR CANADIEN	EUR/CAD	1,4063	1,4656	1,4671	1,4016
YUAN CHINOIS	EUR/CNY	7,5358	8,1730	8,3491	8,1998
DOLLAR DE HONG-KONG	EUR/HKD	9,4170	10,5970	10,6932	10,4096
DOLLAR DE SINGAPOUR	EUR/SGD	1,6058	1,6058	NA	NA
COURONNE DANOISE	EUR/DKK	7,4453	7,4549	NA	NA
COURONNE NORVÉGIENNE	EUR/NOK	9,0420	8,3491	NA	NA
PATACA	EUR/MOP	9,6995	9,6995	NA	NA

4. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES

Les regroupements d'entreprises, lorsque le Groupe obtient le contrôle d'une ou plusieurs entreprises, sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition.

Les regroupements d'entreprises sont évalués et présentés selon la norme IFRS 3, « Regroupements d'entreprises ».

Un regroupement d'entreprises doit être finalisé dans un délai de 12 mois à compter de la date d'acquisition. Les coûts encourus au titre de l'acquisition sont passés en charge au cours de la période où ils sont engagés.

Les acquisitions et cessions de participations ne donnant pas le contrôle n'entraînant pas la perte du contrôle sont comptabilisées directement en capitaux propres.

Les principales hypothèses et estimations liées aux regroupements d'entreprises se fondent sur les éléments suivants :

- le choix des méthodes d'évaluation et des hypothèses retenues pour identifier et déterminer le montant des immobilisations incorporelles acquises à travers des regroupements d'entreprises

- l'allocation du goodwill aux unités génératrices de trésorerie (« *UGT* »).

4.1 Acquisitions réalisées en 2013

4.1.1 Acquisition du Groupe SMCP

Le 20 juin 2013, SMCP S.A.S. a racheté la totalité des actions du Groupe SMCP. Cette société était jusqu'alors détenue par ses fondateurs, ses dirigeants et LF Invest. La contrepartie versée en numéraire s'est élevée à 503 814k€.

Conformément à la norme IFRS 3, « *Regroupements d'entreprises* », les actifs acquis identifiables et les passifs assumés de Groupe SMCP ont été comptabilisés à la juste valeur à la date d'acquisition.

Affectation du prix d'acquisition de la contrepartie transférée pour le Groupe SMCP :

	GROUPE SMCP
	en k€
Contrepartie transférée (a)	**503 814**
Marques	236 000
Droits au bail	104 100
Autres immobilisations incorporelles	754
Immobilisations corporelles	42 800
Titres mis en équivalence	6 572
Actif d'impôts différés	8 200
Autres actifs non courants	7 500
Actifs courants	86 315
Disponibilités	11 218
Passifs financiers	-152 082
Passifs d'impôts différés	-100 000
Autres passifs non courants	-2 300
Passifs courants	-62 640
Juste valeur des actifs nets identifiables acquis (b)	**186 437**
Goodwill (a) – (b)	**317 377**

La juste valeur des actifs et des passifs a été déterminée de la manière suivante :

- L'estimation de la juste valeur des trois marques acquises (Sandro, Maje et Claudie Pierlot) a été déterminée à partir de la méthode des flux de redevances sur les ventes sur la base du plan d'affaires 2013-2017, avec un taux de redevance compris entre 5 % et 8 %. Le taux d'actualisation utilisé est de 10 %, en supposant un taux de croissance à long terme de 2 %. Compte tenu de la réputation déjà solide de ces marques et de la volonté du Groupe de les maintenir et de les développer à long terme, leur durée de vie a été considérée comme indéterminée au sens de la norme IAS 38, « *Immobilisations incorporelles* ».

- Les droits au bail ont été évalués par la méthode d'estimation directe, sur la base des paramètres suivants :

    - prix actuels du marché (valeur locative par m²) ;
    - valeur des transactions récentes ;
    - informations transmises par les courtiers ;
    - offres reçues.

- Des impôts différés ont été comptabilisés au titre des différences temporaires entre les valeurs attribuées et les valeurs fiscales.

- Un goodwill résiduel de 317 377k€ a été comptabilisé, représentant notamment la capacité des trois marques à une expansion rapide des activités à l'international.

Sur une base *pro forma* (en supposant que l'acquisition ait été réalisée au 1er janvier 2013), le chiffre d'affaires et le chiffre d'affaires net de commissions consolidés du Groupe (hors entités suisses) se seraient élevés respectivement à 409 566k€ et 344 313k€

4.1.2 Acquisition des entités suisses précédemment mises en équivalence

Concomitamment à l'acquisition décrite ci-avant, le Groupe a acquis 50 % complémentaires des entités suisses préalablement détenues à 50%, pour un montant de 9 388 k€, entraînant la comptabilisation d'un goodwill de 14 592k€. Ces entités étaient précédemment mises en équivalence. Aucun résultat de cession n'a été constaté du fait de la prise de contrôle, car les titres mis en équivalence par le Groupe ont été inscrits à leur juste valeur dans le cadre de l'acquisition décrite ci-dessus en 4.1.1.

Le montant du résultat de la société acquise depuis la date d'acquisition inclus dans le compte de résultat consolidé et dans l'état du résultat global consolidé s'élève à :

- Chiffre d'affaires : 7 838k€
- Chiffre d'affaires net de commissions: 6 937k€
- Résultat net : 781k€

4.2 Acquisitions réalisées en 2014

4.2.1 Acquisition d'AZ Retail

Dans le cadre du développement de ses activités en Asie, le Groupe a procédé le 30 avril 2014 à l'acquisition de AZ Retail Ltd, son partenaire local à Hong-Kong depuis 2012, qui était détenue par Rue Madame Fashion Group. Le Groupe a levé l'option d'achat dont il bénéficiait afin d'acquérir 100% de la société AZ Retail Ltd pour un montant libellé en HK$ équivalent à 4 742k€.

L'affectation du prix d'acquisition de la contrepartie transférée pour AZ Retail se présente comme suit :

	AZ Retail
	en k€
Contrepartie transférée (a)	**4 742**
Immobilisations corporelles	478
Stocks	870
Actifs courants	1 424
Passifs financiers	-1 630
Passifs d'impôts différés	-17
Autres passifs non courants	-92
Passifs courants	-98
Juste valeur des actifs nets identifiables acquis (b)	**934**
Goodwill (a) – (b)	**3 808**

Le goodwill comptabilisé, qui s'élève à 40 562 kHK$, soit 3 808k€, et correspondant aux perspectives attendues de croissance locale, est affecté aux UGT sur la base de la contribution de chaque marque à l'activité du Groupe. Il est suivi en HK$ dans les comptes de AZ Retail.

Le montant du résultat de la société acquise depuis la date d'acquisition inclus dans le compte de résultat consolidé et dans l'état du résultat global consolidé s'élève à :

- Chiffre d'affaires : 7 655k€
- Chiffre d'affaires net de commissions : 7 655k€
- Résultat net : 218k€
- Gain de change constaté dans l'état du résultat global consolidé : 128k€

Sur une base *pro forma* (en supposant que l'acquisition ait été réalisée au 1er janvier 2014), le chiffre d'affaires net de commissions consolidé et le résultat net consolidé du Groupe se seraient élevés à :

- Chiffre d'affaires consolidé *pro forma* : 511 276k€
- Chiffre d'affaires net de commissions *pro forma*: 436 721k€
- Résultat net consolidé *pro forma* : -7 617k€

4.3 Information sectorielle

Selon la norme IFRS 8, « *Information sectorielle* », un secteur opérationnel est une composante d'une entité qui se livre à des activités à partir desquelles elle est susceptible d'acquérir du chiffre d'affaires et d'encourir des charges, y compris du chiffre d'affaires et des charges relatifs à des transactions avec d'autres composantes de la même entité, et :

- dont les résultats opérationnels sont régulièrement examinés par le principal décideur opérationnel de l'entité en vue de prendre des décisions en matière de ressources à affecter au secteur et d'évaluer sa performance ;
- pour laquelle des informations financières isolées sont disponibles.

4.3.1 Les secteurs opérationnels du Groupe

Les activités de SMCP sont gérées à travers trois secteurs opérationnels isolables au sens d'IFRS 8, correspondant aux trois grandes marques, chacune ayant sa clientèle propre :

- Sandro
- Maje
- Claudie Pierlot

Ces trois marques disposent chacune d'une identité propre avec des équipes de création dédiées et jouent un rôle primordial dans la stratégie du Groupe. Elles sont dirigées et gérées par des équipes dirigeantes distinctes qui disposent d'une information financière propre à chaque marque.

Le principal organe opérationnel est le Conseil de Surveillance de SMCP qui examine mensuellement les activités et la performance de chacune des trois marques.

4.3.2 Informations financières par secteur opérationnel

Les tableaux ci-après présentent les informations financières par secteur opérationnel au 31 décembre 2014 (12 mois), au 31 décembre 2013 et au 31 décembre 2014 (21 mois) :

	Sandro	**Maje**	**Claudie Pierlot**	**Autres et Holdings**	**12 mois au 31/12/2014**
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires retail TTC	287 187	203 341	67 036		557 564
TVA sur le chiffre d'affaires	*-41 578*	*-29 172*	*-10 850*		*-81 599*
Chiffre d'affaires **	262 639	186 871	58 901	198	508 610
Commissions	-37 946	-26 701	-9 909		-74 555
Chiffre d'affaires net de commissions	**224 694**	**160 171**	**48 993**	**198**	**434 055**
EBITDA	41 093	23 879	5 805	2 997	73 774
Résultat opérationnel courant	**26 180**	**15 213**	**3 699**	**1 909**	**47 001**
Goodwill	188 088	128 242	19 949	0	336 279
Immobilisations incorporelles	192 050	135 468	27 594	2 606	357 717
Immobilisations corporelles	26 848	23 866	7 950	5 436	64 102
Investissements	15 058	20 424	4 952	5 205	45 638

	Sandro	**Maje**	**Claudie Pierlot**	**Autres et Holdings**	**9 mois au 31/12/2013***
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires retail TTC	127 313	90 847	25 072		243 232
TVA sur le chiffre d'affaires	*-18 675*	*-13 319*	*-3 997*		*-35 991*
Chiffre d'affaires **	114 509	85 683	22 423		222 616
Commissions	-17 995	-12 855	-3 912		-34 762
Chiffre d'affaires net de commissions	**96 514**	**72 828**	**18 511**		**187 854**
EBITDA	20 988	17 994	1 670	-144	40 508
Résultat opérationnel courant	**16 228**	**13 913**	**1 292**	**-112**	**31 320**
Goodwill	185 678	126 598	19 693	0	331 969
Immobilisations incorporelles	190 488	132 438	27 144	1 665	351 736
Immobilisations corporelles	25 098	18 278	7 425	3 910	54 710
Investissements	12 365	13 223	4 774	1 968	32 330

	Sandro	**Maje**	**Claudie**	**Autres et**	**9 mois au**

			Pierlot	Holdings	31/12/2014***
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires retail TTC	414 500	294 188	92 108		800 795
TVA sur le chiffre d'affaires	*-60 253*	*-42 491*	*-14 847*		*-117 591*
Chiffre d'affaires **	377 149	272 554	81 324	198	731 226
Commissions	-55 941	-39 556	-13 820		-109 317
Chiffre d'affaires net de commissions	**321 208**	**232 999**	**67 504**	**198**	**621 909**
EBITDA	62 081	41 872	7 476	2 853	114 281
Résultat opérationnel courant	**42 408**	**29 125**	**4 990**	**1 798**	**78 320**
Goodwill	188 088	128 242	19 949		336 279
Immobilisations incorporelles	192 050	135 468	27 594	2 606	357 717
Immobilisations corporelles	26 848	23 866	7 950	5 436	64 102
Investissements	27 423	33 647	9 726	7 173	77 968

** 6 mois d'activité – cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

*** Le chiffre d'affaires comprend le chiffre d'affaires Retail et le chiffre d'affaires avec les partenaires.*

**** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

Les charges opérationnelles des holdings sont refacturées au prorata du chiffre d'affaires aux marques avec un mark-up.

Au titre de la période 2013, qui était sa première année d'activité, SMCP S.A.S. a supporté des charges conséquentes d'honoraires non récurrentes et non refacturables, amenant à un effet négatif sur l'EBITDA de cette période.

4.3.3 Indicateurs clés de performance

Le Conseil de Surveillance de SMCP évalue la performance des trois secteurs pour prendre ses décisions opérationnelles, notamment les indicateurs clés suivants : chiffre d'affaires TVA comprise, chiffre d'affaires net de commissions et EBITDA.

Le sous-total « Chiffre d'affaires net de commissions » est présenté dans le compte de résultat car il représente le montant de trésorerie nette (après commissions) qui est encaissé par le Groupe sur ses ventes. Son montant et sa variation constituent des indicateurs importants de la performance du Groupe.

L'EBITDA est un indicateur non défini par les normes IFRS et est défini par le Groupe de la manière suivante au 31 décembre 2014 et au 31 décembre 2013 :

	période 12 mois au **31/12/2014**	*période 9 mois au* **31/12/2013***	*période 21 mois au* **31/12/2014****
	en k€	*en k€*	*en k€*
Résultat opérationnel courant	**47 001**	**31 320**	**78 320**
Dotations aux amortissements	26 773	9 188	35 961
EBITDA	**73 774**	**40 508**	**114 281**

** 6 mois d'activité – cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

*** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

4.3.4 Informations financières par zones géographiques

La zone géographique EMEA, sur laquelle le Groupe opère ses activités, inclut les pays européens à l'exception de la France (principalement le Royaume-Uni, l'Espagne, l'Allemagne, le Suisse et la Belgique) ainsi que le Moyen-Orient (Émirats Arabes Unis notamment).

La zone géographique APAC regroupe les activités du Groupe en Asie-Pacifique (notamment Chine, Hong-Kong).

Les tableaux ci-après présentent le chiffre d'affaires net de commissions par région géographique de livraison :

	France	**EMEA**	**Amériques**	**APAC**	**12 mois au 31/12/2014**
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires	297 385	127 670	53 036	30 518	508 610
Commissions	-47 445	-19 159	-6 945	-1 005	-74 554
Chiffre d'affaires net de commissions	**249 940**	**108 511**	**46 092**	**29 513**	**434 055**
Total actif (1)	**278 142**	**67 849**	**36 215**	**19 231**	**401 437**

	France	**EMEA**	**Amériques**	**APAC**	**9 mois au 31/12/2013***
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires	138 305	54 946	22 041	7 325	222 616
Commissions	-23 035	-8 565	-3 162		-34 762
Chiffre d'affaires net de commissions	**115 270**	**46 381**	**18 878**	**7 325**	**187 854**
Total actif (1)	**239 058**	**51 722**	**33 842**	**4 210**	**328 832**

	France	EMEA	Amériques	APAC	21 mois au 31/12/2014**
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Chiffre d'affaires	435 690	182 616	75 077	37 842	731 225
Commissions	-70 480	-27 724	-10 107	-1 005	-109 316
Chiffre d'affaires net de commissions	**365 210**	**154 892**	**64 970**	**36 837**	**621 908**
				19 231	
Total actif (1)	**278 142**	**67 849**	**36 215**		**401 437**

** 6 mois d'activité – cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

*** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

(1) Les actifs représentent l'ensemble des actifs à l'exception du goodwill et des marques, qui ne font pas l'objet d'une allocation par pays.

Le chiffre d'affaires net de commissions lié à la vente en gros et à la vente en ligne est affecté en fonction du lieu de résidence du client.

4.3.5 Informations par client clé

Aucun client n'a représenté à lui seul plus de 10 % des ventes du Groupe au cours des périodes closes au 31 décembre 2013 et 2014.

5. INFORMATIONS SUR LE COMPTE DE RÉSULTAT

5.1 Chiffre d'affaires net de commissions

Vente de marchandises

Le « chiffre d'affaires » représente le total des ventes (ventes au détail et ventes en grand magasin) net des remises, ristournes, TVA et autres taxes sur la vente, mais avant déduction des droits versés aux grands magasins et commissions versées aux affiliés.

Le chiffre d'affaires net de commissions correspond aux ventes de marchandises (produits finis) après déduction des droits versés aux grands magasins et commissions versées aux affiliés (IAS 18). Le chiffre d'affaires est comptabilisé au compte de résultat lorsque les risques et avantages significatifs inhérents aux marchandises vendues ont été transférés à l'acheteur.

Présentation des activités du Groupe

Le Groupe commercialise ses produits au travers de divers canaux de distribution :

L'activité Retail - comprend le réseau de succursales, y compris les « *outlets* » pour la commercialisation de ses anciennes collections. La reconnaissance de chiffre d'affaires se fait lors pour le montant de la vente directe au client final. Il en est de même pour les concessions ou « *corners* » dans les grands magasins, exploités en propre par le Groupe, même lorsque les grands magasins agissent en tant qu'agent et encaissent le montant de la vente pour le compte du groupe, qu'ils reversent au Groupe après déduction d'une commission (enregistrée dans la ligne « Commissions » du compte de résultat) ;

Le recours à des affiliés (en France et en Espagne) : La reconnaissance de chiffre d'affaires se fait également pour le montant de la vente au client final, et une commission est versée à l'affilié (enregistrée dans la ligne « Commissions » du compte de résultat) ;

Le recours à des partenariats locaux, ou « wholesale/*partnered retail* » (à l'étranger), est utilisé dès que cela s'avère nécessaire pour une bonne implantation locale ou compte tenu de la réglementation applicable. La reconnaissance de chiffre d'affaires se fait lors de la livraison des produits finis aux partenaires locaux;

Les ventes en ligne comprennent les ventes réalisées par le Groupe sur ses propres sites Internet, ainsi que via des plateformes tierces, notamment les sites Internet des grands magasins. La reconnaissance de chiffre d'affaires se fait lors de l'expédition des produits. Les commissions payées aux sites tiers sont enregistrées dans la ligne « Commissions » du compte de résultat.

	période 12 mois au **31/12/2014**	*période 9 mois au* **31/12/2013***	*période 21 mois au* **31/12/2014****
	en K€	*en K€*	*en K€*
Ventes de marchandises	508 527	222 569	731 096
Revenus des prestations de services	83	47	130
Chiffre d'affaires	**508 610**	**222 616**	**731 226**
Commissions	**-74 555**	**- 34 763**	**-109 317**
Chiffre d'affaires net de commissions	**434 055**	**187 853**	**621 909**

** 6 mois d'activité — cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

*** 18 mois d'activité — cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

Au 31 décembre 2014 et au 31 décembre 2013, les ventes par canal de distribution du Groupe se présentent ainsi :

	période 12 mois au **31/12/2014**	*période 9 mois au* **31/12/2013***	*période 21 mois au* **31/12/2014****
	en K€	*en K€*	*en K€*
Ventes au détail (" *Retail*")	475 963	207 741	683 705
- Magasins détenus en propre	*206 084*	*85 791*	*291 875*
- Concessions ("Corners")	*204 611*	*94 054*	*298 665*
- Outlets	*24 817*	*9 928*	*34 745*
- Affiliés	*26 166*	*13 302*	*39 468*
- Internet	*14 285*	*4 667*	*18 951*
Partenariats locaux *("Partnered retail*")	32 646	14 874	47 521
Chiffre d'affaires	**508 610**	**222 616**	**731 226**

** 6 mois d'activité — cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

*** 18 mois d'activité — cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

5.2 Coût des ventes

	période 12 mois au **31/12/2014**	*période 9 mois au* **31/12/2013***	*période 21 mois au* **31/12/2014****
	en K€	*en K€*	*en K€*
Matières premières consommées	*-37388*	*-21 142*	*-58 530*
Produits finis consommés	-45 537	-11 969	-57 506
Sous-traitance et frais accessoires	*- 34 770*	*-16 573*	*-51 343*
Coût des ventes	**-117 695**	**-49 684**	**-167 379**

5.3 Charges de personnel

	période 12 mois au **31/12/2014**	*période 9 mois au* **31/12/2013***	*période 21 mois au* **31/12/2014****
	en K€	*en K€*	*en K€*
Salaires et traitements	-86 681	-34 991	-121 672
Charges sociales	-26 481	-11 441	-37 922
Autres charges du personnel	**-1 795**	**-651**	**-2 446**
Participation	**-3 335**	**-1 160**	**-4 495**
Charges de personnel	**-118 292**	**-48 243**	**-166 535**

** 6 mois d'activité - cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

*** 18 mois d'activité - cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

5.4 Autres produits et charges opérationnels

	période 12 mois au **31/12/2014**	*période 9 mois au* **31/12/2013***	*période 21 mois au* **31/12/2014****
	en K€	*en K€*	*en K€*
Autres produits (1)	2 522	2 315	4 837
Gain net de change (2)	1 586	170	1 756
Loyers	-51 025	-19 156	-70 181
Autres charges externes (3)	-40 521	-17 357	-57 878
Honoraires	-16 899	-6 572	-23 471
Prestations de service	-8 631	-3 077	-11 708
Achats non stockés de matériel et fournitures	-7 272	-4 246	-11 518
Autres taxes	-4 054	-1 494	-5 548
Autres produits et charges opérationnelles	**-124 294**	**-49 419**	**-173 712**

** 6 mois d'activité - cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

*** 18 mois d'activité - cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

(1) Les *Autres produits* sur les deux périodes correspondent principalement aux gains générés par les procès en contrefaçon engagés par le Groupe.

(2) Les *Gains nets de change* sur les deux périodes sont relatifs à l'activité opérationnelle du Groupe sur les achats de matières et produits finis et les ventes de produits finis intragroupe.

(3) Les *Autres charges externes* correspondent au transport des ventes et aux dépenses de marketing.

5.5 Autres produits et charges

Les autres produits et charges regroupent les éléments du compte de résultat qui, en raison de leur nature, de leur montant ou de leur fréquence, ne peuvent être considérés comme inhérents à l'activité récurrente du Groupe. Cette rubrique comprend notamment :

(i) les coûts encourus lors de l'acquisition de nouvelles entités ;

(ii) les provisions pour dépréciation des marques, des droits au bail et du goodwill et les éventuelles plus-values ou moins-values comptabilisées lors de la cession d'actifs immobilisés lorsqu'elles sont significatives ;

(iii) les coûts de restructuration, les dépenses engagées au titre de litiges, ou tout autre produit ou charge non récurrent ;

que le Groupe présente de manière distincte pour faciliter la compréhension de la performance opérationnelle courante et permettre au lecteur des comptes de disposer d'éléments utiles dans une approche prévisionnelle des résultats.

	période 12 mois au **31/12/2014**	*période 9 mois au* **31/12/2013***	*période 21 mois au* **31/12/2014****
	en k€	*en k€*	*en k€*
Autres produits	5 022	1 107	6 129
Autres charges	-13 475	-21 389	-34 864
Autres produits et charges	**-8 453**	**-20 282**	**-28 735**

** 6 mois d'activité - cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

*** 18 mois d'activité - cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

Les autres produits et charges se composent des éléments suivants :

	période 12 mois au **31/12/2014**	*période 9 mois au* **31/12/2013***	*période 21 mois au* **31/12/2014****
	en k€	*en k€*	*en k€*
Coûts de restructuration (1)	-5 476	-1 765	-7 241
Dépréciation des actifs immobilisés (2)	-2 916	-	-2 916
Coûts d'acquisition (3)	-164	-18 578	-18 742
Autres	-225	156	-69
Résultat de cessions sur actifs immobilisés (4)	328	-94	234
Autres produits et charges	**-8 453**	**-20 282**	**-28 735**

** 6 mois d'activité - cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

*** 18 mois d'activité - cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

(1) Les coûts de restructuration, d'un montant total de 5 476k€ au 31 décembre 2014 et de 1 765k€ au 31 décembre 2013, sont liés à des réorganisations qui ont été comptabilisées dans les « *Autres charges* » afin de favoriser une analyse claire de la performance opérationnelle du Groupe. Ils sont principalement relatifs à :

- Des coûts relatifs à une nouvelle structure de management en France (coûts de départ de dirigeants et de managers) : de 3 297k€ au 31 décembre 2014 et de 1 600k€ au 31 décembre 2013.

- SMCP USA : courant 2014, le Groupe a procédé au remplacement de l'équipe de management local et engagé une réorganisation de ses activités aux États-Unis. SMCP USA a ainsi décidé la fermeture de certains de ses points de vente, et une provision pour restructuration a été constituée pour un montant de 2 179k€ au 31 décembre 2014 (*cf. note 6.12, « Provisions courantes et non courantes »*).

(2) Au 31 décembre 2014, le Groupe a réalisé un test de perte de valeur sur ses actifs corporels entraînant la constatation d'une dépréciation de 2 916k€ de ses actifs immobilisés (agencements…) et portant sur un ensemble de magasins ouverts aux États-Unis en 2012 et 2013 chez SMCP USA.

(3) Les coûts d'acquisition en 2013 correspondent aux honoraires des divers intermédiaires, avocats et conseils engagés lors de l'achat de Groupe SMCP par SMCP S.A.S..

(4) Les plus-values ou moins-values nettes réalisées sur la cession d'actifs immobilisés correspondent aux mises au rebut des valeurs nettes comptables des agencements et aux plus ou moins values sur cession de droits au bail des boutiques vendues sur la période considérée pour +328k€ en 2014 et -94k€ en 2013.

5.6 Produits et charges financiers

Les produits et charges financiers regroupent les produits et charges d'intérêt courus sur les créances et les dettes, évalués sur la base du taux d'intérêt effectif (principalement pour les dettes financières à moyen et long terme ainsi que les concours bancaires courants). Ils regroupent également les gains et pertes de change, les gains et pertes sur instruments financiers dérivés et les dividendes perçus. Les produits et charges d'intérêt comprennent également les charges d'intérêt imputées aux avantages à long terme des salariés (IAS 19, « *Avantages du personnel* »), ainsi que l'actualisation des provisions non courantes (IAS 37, « *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels* »).

Les dividendes sont comptabilisés lorsque leur versement est approuvé par les organes de gouvernance appropriés de l'entité qui les verse.

Le résultat financier s'est élevé à -21 millions d'euros au 31 décembre 2013 et à -34,9 millions d'euros au 31 décembre 2014. Il se compose principalement des éléments suivants :

- Les charges d'intérêt d'emprunts à hauteur de -21,1 millions d'euros en 2013 et de 41,3 millions d'euros en 2014 ;

- un gain de change de 0,4 million d'euros en 2013 et de 6,4 millions d'euros en 2014.

5.7 Impôt sur le résultat

La charge d'impôt au titre de l'exercice comprend les impôts exigibles et les impôts différés. Elle est comptabilisée dans le compte de résultat, à l'exception de la part relative aux regroupements d'entreprises ou aux éléments comptabilisés directement en capitaux propres ou dans les autres éléments du résultat global.

Les impôts exigibles sur le résultat imposable de l'exercice représentent la charge fiscale déterminée sur la base des taux d'imposition adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, et l'ensemble des ajustements éventuels des dettes fiscales exigibles calculés pour les exercices antérieurs.

Imposition différée

Les actifs et passifs d'impôts différés ajustent la charge d'impôts exigibles de l'impact des différences temporaires entre la valeur comptable des actifs et passifs des entités consolidées et leur valeur fiscale.

Les impôts différés sont comptabilisés selon la méthode du report variable qui traite des différences temporaires entre la valeur fiscale des actifs et des passifs et leur valeur comptable dans les états financiers consolidés. Toutefois, un actif d'impôts différés n'est pas comptabilisé s'il découle de la comptabilisation initiale d'un actif ou d'un passif dans une transaction qui, d'une part, n'est pas un regroupement d'entreprises, et d'autre part, n'affecte ni le résultat comptable, ni le résultat fiscal à la date de la transaction.

Les impôts différés sont calculés sur la base des taux d'imposition (et des régimes d'imposition) qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture et dont l'application est attendue lors de la réalisation de l'actif d'impôts différés ou du règlement du passif d'impôts différés.

Les actifs d'impôts différés sont comptabilisés lorsqu'il est probable qu'il existera un bénéfice imposable sur lequel pourront être imputées les différences temporaires. Pour les différences temporaires imposables au titre des participations dans les filiales ou les affiliés, les impôts différés sont comptabilisés à moins que le Groupe ne soit en mesure de contrôler la date à laquelle la différence temporaire s'inversera et s'il est probable que la différence temporaire ne s'inversera pas dans un avenir prévisible.

L'impact des changements de taux d'imposition est comptabilisé dans le compte de résultat de l'exercice durant lequel ces changements interviennent.

Les provisions pour impôts qui pourraient naître du transfert des bénéfices non distribuables des filiales sont comptabilisées uniquement s'il existe une intention réelle de transférer ces bénéfices.

5.7.1 Impôt sur les sociétés

L'impôt sur les sociétés comprend la charge d'impôts exigibles pour l'exercice et les impôts différés liés aux différences temporaires :

	période 12 mois au **31/12/2014**	*période 9 mois au* **31/12/2013***	*période 21 mois au* **31/12/2014****
	en k€	*en k€*	*en k€*
Impôts différés	-7 347	17 333	9 986
Impôts exigibles	-4 451	-13 230	-17 681
Impôt sur le résultat	**-11 798**	**4 103**	**-7 695**

** 6 mois d'activité - cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

*** 18 mois d'activité - cf. note 2.3 Déclaration de conformité et base de préparation*

5.7.2 Situation fiscale différée

Au 31 décembre 2014 et au 31 décembre 2013, les impôts différés ont été calculés sur la base d'un taux d'imposition de respectivement 38,00 % et 36,10% (cf *infra – analyse de la charge d'impôt*). En cas de changement du taux d'imposition, les impôts différés sont ajustés au cours de l'exercice durant lequel ce changement intervient. Cet ajustement est comptabilisé en résultat.

a) Impôts différés au 31 décembre 2013 et au 31 décembre 2014 :

	Variation en compte de résultat	**Variation en autres éléments du résultat global**	**Ecarts de conversion et autres variations**	**31/12/2013**	**Variation en compte de résultat**	**Variation en autres éléments du résultat global**	**Ecarts de conversion et autres variations**	**31/12/2014**
				en k€				*en k€*
Retraitement des engagements de retraite	10		333	343	136	110		589
Elimination des résultats internes (marges sur stock)	2 028		6 503	8 531	52		586	9 169
Activation de reports déficitaires	8 943		1 205	10 148	-2 018		383	8 513
Affectation du goodwill aux marques et droits au bail			-100 195	-100 195				-100 195
Annulation frais d'établissement	6 048		24	6 072	-1 029			5 043
Annulation écarts de conversion	-300		-45	-345	-3 232			-3 577
Autres retraitements	-376	31	143	-202	-1 368	-140	18	-1 692
Impôts différés nets Actif/(Passif)	**16 353**	**31**	**-92 032**	**-75 648**	**-7 459**	**-30**	**987**	**-82 150**

b) Analyse de la charge d'impôt :

		12 mois au **31/12/2014** *en k€*	*9 mois au* **31/12/2013*** *en k€*	*21 mois au* **31/12/2014** *en k€*
Résultat avant impôts		**4 504**	**-9 630**	**-5 126**
Taux d'impôt standard en France	(1)	***38,00%***	***36,10%***	***38,00%***
Charge d'impôt théorique		**-1 711**	**3 476**	**1 765**
Différence de taux d'impôt pour les résultats obtenus par l'activité exercée dans d'autres pays que celui de l'entreprise consolidante	(2)	879	210	1 089
Charges ou produits définitivement non déductibles ou non imposables		-2 901	-1 259	-4 160
Effets liés aux différences temporelles		-1 282	1 936	654
Impôts différés actifs non reconnus sur l'exercice		-4 033	1 124	-2 909
Charge d'impôts avant CVAE		**-9 049**	**5 487**	**-3 561**
CVAE	(3)	-2 749	-1 384	-4 133
Impôt sur le résultat		**-11 798**	**4 103**	**-7 695**

** 6 mois d'activité – cf. Note 2.3 « Déclaration de conformité et base de préparation »*

(1) Au 31 décembre 2014 et au 31 décembre 2013, le taux d'impôt standard en France tient compte de la contribution de solidarité (3,3 %) et de la contribution additionnelle (10,7 %) pour les sociétés dont le chiffres d'affaires est supérieur à 250M€, ces deux taxes étant calculées sur la base de l'impôt sur les sociétés de 33,3 %.

(2) Au 31 décembre 2014, les impôts différé actifs non reconnus sur l'exercice sont relatifs à SMCP USA. Cette société, après avoir généré un profit en 2013 a constaté une perte importante en 2014, conséquence de la restructuration engagée en 2014 et qui se poursuivra en 2015. La société a décidé de ne pas activer les déficits complémentaires tant que la restructuration n'était pas finalisée et que la société ne générait pas à nouveau des bénéfices fiscaux.

(3) La Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprise relative aux sociétés françaises est traitée en "*Impôts sur le résultat*" conformément à IAS 12.

c) Activation des reports fiscaux déficitaires

Le Groupe active les pertes fiscales de ses filiales lorsque les conditions requises par IAS 12 « *Impôt sur le résultat* » sont remplies. Le taux d'imposition appliqué est le taux d'imposition en vigueur à la date de clôture. Les actifs d'impôts différés sont comptabilisés au bilan sur la base des perspectives et des plans d'activité élaborés pour chaque filiale. Le plan quinquennal a été approuvé par le Conseil de Surveillance du 18 novembre 2014 et le budget a été approuvé par le Conseil de surveillance le 17 décembre 2014.

Au 31 décembre 2014, les reports déficitaires cumulés du Groupe représentent un actif d'impôts différés s'élevant à 8 471k€ et comprenant principalement les éléments suivants :

- les pertes activées de Claudie Pierlot S.A.S., pour un montant en base de 3 741k€, qui intègrent un actif d'impôts différés de 1 422k€.

- les pertes activées de SMCP USA, pour un montant en base de 10 385k€, soit un actif d'impôts différés de 4 154k€

- les pertes activées de SMCP S.A.S., désormais tête du groupe d'intégration fiscale en France, pour un montant en base de 7 023k€, soit un actif d'impôts différés de 2 669k€.

d) Suivi des déficits non activés

Les actifs nets d'impôts différés non reconnus correspondent à des déficits reportables générés et représentent au 31 décembre 2014 un montant en impôt de 2.360 k€, relatifs à SMCP USA, tels que présentés ci-dessous :

	Au titre de **31/12/2014**
	en k€
Autres actifs nets d'impôts d'échéance > 5 ans	2 360
Autres actifs nets d'impôts d'échéance entre 1 et 5 ans	
Autres actifs nets d'impôts d'échéance < 1 an	
Total des actifs nets d'impôts différés non reconnus	**2 360**

5.8 Résultat par action

Le résultat par action correspond au résultat net – part du Groupe divisé par le nombre moyen pondéré d'actions existantes de la société mère au cours de l'exercice.

Le Groupe présente un résultat par action de base et un résultat par action dilué pour ses actions ordinaires.

Le résultat par action est calculé en divisant le résultat net attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires de la Société par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires existantes durant la période. Le résultat par action dilué est calculé en ajustant le résultat attribuable aux détenteurs d'actions ordinaires et le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires existantes des effets dilutifs de l'ensemble des actions ordinaires potentielles, une donnée qui intègre les options de souscription d'actions et les actions gratuites attribuées aux salariés.

Le tableau ci-après présente le calcul du résultat par action :

	période 12 mois au **31/12/2014**	*période 9 mois au* **31/12/2013***	*période 21 mois au* **31/12/2014****
Résultat net - part du Groupe (en k€)	-7 294	-5 526	-12,821
Nombre pondéré d'actions de base	281 950 934	280 000 000	281 950 934
Résultat par action (en euros)	**-0,0259**	**-0,0196**	**-0,0455**
Résultat par action dilué (en euros)***	**-0,0259**	**-0,0196**	**-0,0455**

6. DÉTAIL DE L'ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE

6.1 Goodwill et immobilisations incorporelles

6.1.1 Goodwill

Lors de la comptabilisation initiale d'une société acquise, le goodwill représente l'écart entre (i) la somme de la contrepartie versée, évaluée à la juste valeur, et du montant comptabilisé pour toutes les participations ne donnant pas le contrôle dans la société acquise et (ii) les actifs identifiables et les passifs assumés de l'entité acquise à la date d'acquisition. Si cet écart est négatif, il est comptabilisé immédiatement au compte de résultat.

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices présentés :

En k€	27/03/2013	Acquisitions*	Dépréciations / Reprises	Ecarts de conversion	Autres variations	31/12/2013
Goodwill - valeur brute	-	331 969	-		0	331 969
Dépréciations	-	-	-		-	-
Valeur nette du goodwill	-	**331 969**	-		**0**	**331 969**

En k€	27/03/2014	Acquisitions**	Dépréciations / Reprises	Ecarts de conversion	Autres variations	31/12/2014
Goodwill - valeur brute	331 969	3 808	-	502	0	336 279
Dépréciations	-	-	-		-	-
Valeur nette du goodwill	**331 969**	**3 808**	-	**502**	**0**	**336 279**

** Acquisition de 100 % du capital du Groupe SMCP et 50 % capital des entités suisses.*

*** Acquisition de 100% du capital de AZ Retail Ltd, partenaire du Groupe basé à Hong Kong.*

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2014, la variation du goodwill du Groupe s'élève à 4 310k€ et est relative à l'acquisition d'AZ Retail Ltd à Hong-Kong. La situation à la clôture de l'exercice 2013 tient compte de la finalisation de l'affectation du prix d'acquisition du Groupe SMCP et des entités suisses.

6.1.2 Autres immobilisations incorporelles

Marques

Les marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot sont classées en immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée, et par conséquent ne sont pas amorties, dans la mesure où :

- les marques sont des marques déposées par leurs propriétaires respectifs et sont protégées par la loi en vigueur, elles sont assorties, au terme de la période d'enregistrement, d'options de renouvellement de la protection juridique d'un coût raisonnable, facilement applicables et ne comportant pas d'obstacles externes ;

- les produits de ces marques commercialisés par le Groupe ne sont pas exposés au risque d'obsolescence technologique, ce qui caractérise le marché du luxe accessible sur lequel le Groupe est positionné ; au contraire, elles sont constamment perçues par le marché comme des marques innovantes dans le contexte national et/ou international dans lequel évolue chacune d'entre elles, elles se distinguent par leur positionnement commercial et par leur notoriété, ce qui leur assure la domination de leurs marchés respectifs, du fait qu'elles sont constamment associées et comparées aux grandes marques de référence ;

- dans le contexte concurrentiel relatif, il est possible d'affirmer que les investissements dédiés à l'entretien de ces marques sont proportionnellement modestes en comparaison de l'importance des flux de trésorerie anticipés.

Pour les besoins de l'allocation du prix d'acquisition du Groupe SMCP, la juste valeur des marques a été déterminée à partir de la méthode des flux de redevances sur les ventes sur la base du plan d'affaires 2013-2017. Les marques sont ensuite comptabilisées au coût d'acquisition diminué des dépréciations conformément à la norme IAS 38, « *Immobilisations incorporelles* ».

Droits au bail

Le fonds de commerce ou droit au bail représente le montant que le nouveau locataire verse au locataire précédent en contrepartie du droit de louer le bien et des garanties juridiques correspondantes. D'un point de vue juridique, le droit au bail comprend le droit d'être locataire du bien et le droit de céder le droit au bail.

La durée d'utilité du droit au bail est donc jugée non déterminable et le droit au bail n'est donc pas amorti.

En France, le décret de septembre 1953 sur les baux commerciaux vise à protéger la valeur du fonds de commerce. Le droit au bail du locataire est protégé par le décret qui stipule :

- la durée minimale du bail est de 9 ans ;

- la non-reconduction du bail oblige le bailleur à verser une indemnité d'éviction ;

- l'augmentation du loyer est plafonnée lors du renouvellement du bail ou lors de la révision du loyer pendant la durée du bail ;

- le locataire a le droit de changer d'activité.

Pour l'allocation du prix d'acquisition de SMCP, la valeur de marché du droit au bail a été déterminée par la direction du développement du Groupe à partir de la valeur locative au m² pondéré (publiée régulièrement par des services spécialisés), méthode couramment utilisée par la profession. Le droit au bail est ensuite comptabilisé au coût d'acquisition diminué des dépréciations conformément à la norme IAS 38, « *Immobilisations incorporelles* ».

Les pertes de valeur sont comptabilisées en résultat dans la rubrique « *Autres produits et charges* ».

Logiciels

Le coût d'acquisition des licences logicielles est capitalisé sur la base du coût d'acquisition et du coût d'installation. Ces coûts sont amortis sur la durée d'utilité estimée des logiciels, qui est comprise entre trois et sept ans.

Les coûts associés à l'entretien des logiciels informatiques en conditions opérationnelles sont comptabilisés en charges dès l'exercice où ils sont encourus. Les coûts directement liés au développement de logiciels et qui respectent l'ensemble des critères définis dans la norme IAS 38, sont comptabilisés en immobilisations incorporelles.

Les frais de développement des logiciels comptabilisés à l'actif sont amortis sur leur durée de vie utile estimée, qui est d'un an.

Les immobilisations incorporelles sont amorties selon la méthode linéaire sur leur durée de vie utile estimée.

Les durées d'amortissement sont présentées dans le tableau ci-après :

Type d'immobilisation	Période (en années)
Marques	Indéterminée
Droits au bail	Indéterminée
Licences, logiciels	3-7
Frais de développement informatiques	1

Jugements et estimations

Les principales hypothèses retenues par le Groupe pour fonder son modèle d'évaluation sont (i) la croissance du chiffre d'affaires, (ii) les taux de redevances, (iii) le taux de croissance à long terme utilisé afin de calculer la valeur terminale et (iv) le taux d'actualisation.

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices présentés :

en k€	27/03/2013	Variation de périmètre	Acquisitions	Cessions	Dépréciations	Différence de change	Autres	31/12/2013
Marques	-	236 000	-	-	-	-	-	236 000
Droits au bail	-	104 100	9 501	-320	-	47		113 328
Autres immobilisations incorporelles	-	754		2 428	-	-32	-	3 150
Immobilisations incorporelles	-	**340 854**	**11 929**	**-320**	-	**15**	-	**352 478**
Dépréciation des marques	-	-	-	-	-	-	-	-
Dépréciation des droits au bail	-	-	-	-	-	-	-	-
Amort./ dépr. des autres immobilisations incorporelles	-	-	-	-	-773	14	-	-759
Amort./ dépr. des immobilisations incorporelles	-	-	-	-	**-773**	**14**	**-0**	**-759**
Capital souscrit, non versé	-	-	8	-	-	-0	10	17
Valeur nette des immobilisations incorporelles	-	**340 854**	**11 937**	**-320**	**-773**	**28**	**10**	**351 736**

en k€	27/03/2014	Variation de périmètre	Acquisitions	Cessions	Dépréciations	Différence de change	Autres	31/12/2014
Marques	236 000	-	-	-	-	-	-	236 000
Droits au bail	113 328	-	5 491	-2 556	-	461	-526	116 198
Autres immobilisations incorporelles	3 150	-	4 764	-49	-	75	592	8 533
Immobilisations incorporelles	**352 478**	-	**10 255**	**-2 605**	-	**536**	**66**	**360 730**
Dépréciation des marques	-	-	-	-	-	-	-	-
Dépréciation des droits au bail	-	-	-	-	**-440**	-	-	**-440**
Amort./ dépr. des autres immobilisations incorporelles	-759	-	-168	47	-1 845	-51	192	-2 583
Amort./ dépr. des immobilisations incorporelles	**-759**	-	**-168**	**47**	**-2 285**	**-51**	**192**	**-3 023**
Capital souscrit, non versé	17	-	-	-	-	0	-8	10
Valeur nette des immobilisations incorporelles	**351 736**	-	**10 087**	**-2 557**	**-2 285**	**485**	**250**	**357 717**

Les marques du Groupe sont constituées des trois marques Sandro, Maje et Claudie Pierlot et s'élèvent à 236 millions € au 31 décembre 2014.

6.2 Immobilisations corporelles

Les immobilisations corporelles sont initialement comptabilisées à leur coût d'acquisition, diminuées des amortissements et des dépréciations cumulés. Le montant amortissable des immobilisations corporelles comprend le coût d'acquisition de leurs composants diminué de leur valeur résiduelle, qui correspond au prix de cession estimé des actifs au terme de leur durée d'utilité.

Les immobilisations corporelles sont amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire sur leur durée d'utilité estimée. Les frais d'entretien et de réparation sont comptabilisés en résultat à mesure qu'ils sont engagés.

Les principaux taux d'amortissement utilisés sont les suivants :

Type d'immobilisation	**Période** *(en années)*
Installations, matériel et outillage	5
Agencements et aménagements divers	4 - 9
Matériel de bureau, mobilier	4 - 6

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices présentés :

en k€	**27/03/ 2013**	**Variations de périmètre**	**Acquisitions**	**Cessions**	**Déprécia-tions**	**Différences de change**	**Autres**	**31/12/2013**
Terrains								
Constructions			50					50
Installations techniques, matériel, outillage		2 127	94	- 225			- 1 767	230
Immobilisations corporelles en cours		888	927	- 8		0	- 388	1 419
Avances et acomptes sur immo. corp.								
Autres immobilisations corporelles		39 785	19 235	- 629	0	- 731	2 952	60 613
Immobilisations corporelles		**42 800**	**20 306**	**- 862**	**0**	**- 730**	**797**	62 312
Amort. / dépr. des constructions					- 1			- 1
Amort. / dépr. des installations techniques, matériel, outillage				209	- 7		34	235
Amort. / dépr. des autres immobilisations corporelles				420	- 7 857	225	- 624	- 7 835
Dépréciation des avances et acomptes sur immo. corp.								
Amort. / dépr. des immobilisations corporelles				**629**	**- 7 865**	**225**	**- 590**	- 7 601
Valeur nette des immobilisations corporelles		**42 800**	**20 306**	**- 233**	**- 7 865**	**- 505**	**207**	54 710

en k€	**01/01/ 2014**	**Variations de périmètre**	**Acquisitions**	**Cessions**	**Déprécia-tions**	**Différences de change**	**Autres**	**31/12/2014**
Terrains								
Constructions	50							50
Installations techniques, matériel, outillage	230		405	- 83			-1 767	3 179
Immobilisations corporelles en cours	1 419		4 590			22	-3 631	2 401
Avances et acomptes sur immo. corp.			153	- 19		3		137
Autres immobilisations corporelles	60 613	478	28354	-2 728		3 919	518	91 154
Immobilisations corporelles	62 312	**478**	**33 502**	**-2 830**		**3 945**	**-486**	**96 920**
Amort. / dépr. des constructions					-7			-8
Amort. / dépr. des installations techniques, matériel, outillage	235			39	-615		-1 028	-1 369
Amort. / dépr. des autres immobilisations corporelles	- 835		-20	1 181	-24 030	-1 663	925	-31 442
Dépréciation des avances et acomptes sur immo. corp.								
Amort. / dépr. des immobilisations corporelles	-7 601		-20	**1 220**	**-24 652**	**-1 663**	**-103**	**-32 819**
Valeur nette des immobilisations corporelles	54 710	**478**	**33 482**	**-1 610**	**-24 652**	**2 282**	**-589**	**64 102**

L'essentiel des acquisitions effectuées au titre des deux périodes correspondent à des investissements dans les réseaux de distribution (agencements).

6.3 Tests de dépréciation immobilisations corporelles, incorporelles et goodwill

Principes

Si des indices de diminution de valeur sont identifiés, à savoir des événements ou un changement des circonstances susceptibles d'avoir une incidence sur la valeur recouvrable des actifs, la norme IAS 36, « *Dépréciation d'actifs* » impose la mise en œuvre d'un test de perte de valeur pour s'assurer que la valeur nette comptable des immobilisations corporelles et incorporelles amortissables ne dépasse pas leur valeur recouvrable.

Pour les actifs non courants ayant une durée de vie indéterminée et les actifs non courants qui n'ont pas encore été mis en service, le test de perte de valeur doit être effectué une fois par an, ou plus fréquemment si des indices de diminution de valeur sont identifiés.

La valeur recouvrable des actifs est testée en comparant leur valeur nette comptable et leur juste valeur diminuée des frais de cession ou, si celle-ci est plus élevée, leur valeur d'utilité.

La valeur d'utilité d'une immobilisation corporelle ou incorporelle (sauf pour les droits au bail) s'appuie sur la valeur des flux de trésorerie futurs estimés résultant de l'utilisation de l'immobilisation, qui sont déterminés sur la base d'un taux d'actualisation net d'impôt et en intégrant les risques liés à la performance de l'actif testé.

La valeur recouvrable des droits au bail a été déterminée par la direction du développement du Groupe à partir de méthodes couramment utilisées par la profession, liées à la valeur locative au m² pondéré (publiée régulièrement par des services spécialisés). Compte tenu des fluctuations potentielles des marchés, la valeur de marché des droits au bail est testée à chaque fois qu'il existe un indice de perte de valeur

S'il est impossible d'estimer les flux de trésorerie de manière indépendante pour un actif particulier, il convient d'identifier l'unité génératrice de trésorerie à laquelle appartient cet actif et à laquelle il est possible d'associer des flux de trésorerie futurs qui peuvent être déterminés de manière objective et indépendant de ceux générés par d'autres unités opérationnelles. L'identification des unités génératrices de trésorerie a été effectuée en fonction de l'architecture organisationnelle et opérationnelle du Groupe.

Dans le cas où le test de perte de valeur révèle une perte de valeur pour un actif, sa valeur comptable est ramenée à sa valeur recouvrable par la comptabilisation d'une dépréciation au compte de résultat.

Si les facteurs ayant motivé une dépréciation cessent d'exister, la valeur comptable de l'actif (ou l'unité génératrice de trésorerie), exception faite du goodwill, est portée au niveau qui résulte de l'estimation de sa valeur recouvrable, mais sans dépasser la valeur nette comptable qu'aurait eu l'actif si la dépréciation n'avait pas été comptabilisée. La reprise d'une perte de valeur est comptabilisée en résultat.

Affectation des actifs/passifs aux unités génératrices de trésorerie (« UGT ») et estimation de leur valeur

Le Groupe a défini différents types d'UGT aux fins de tests de dépréciation de ses immobilisations corporelles et incorporelles et du goodwill.

Chaque boutique est rattachée à une UGT, sur la base de sa clientèle géographique particulière, des immobilisations corporelles propres à la boutique, et les tests de dépréciation sont réalisés à ce niveau.

Les immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée telles que les marques et certains droits au bail font l'objet de tests séparés.

Le goodwill est soumis à un test de perte de valeur au niveau du secteur opérationnel dans les trois UGT associées au goodwill qui, pour chaque marque, regroupent les boutiques liées à l'UGT, l'organisation de support direct de chaque marque, ainsi qu'une affectation des frais de siège.

Le goodwill est affecté aux trois unités génératrices de trésorerie qui correspondent aux trois marques : Sandro, Maje et Claudie Pierlot.

Le goodwill n'est pas amorti, mais il fait l'objet d'un test de perte de valeur dès lors qu'un indice de perte de valeur est identifié, et au moins une fois par an. Les indices de diminution de valeur sur un goodwill comprennent notamment les évolutions défavorables significatives de nature durable affectant la conjoncture économique ou les hypothèses et les objectifs formulés à la date de l'acquisition.

Une perte de valeur est comptabilisée sur le goodwill lorsque la valeur nette comptable de l'unité génératrice de trésorerie est supérieure à sa valeur recouvrable. Les pertes de valeurs sont comptabilisées en résultat (sous la rubrique « *Autres charges* »).

Les pertes de valeurs liées au goodwill ne peuvent pas être reprises.

Jugements et estimations

Les principaux jugements et les principales estimations concernant les tests de dépréciation se fondent sur les hypothèses suivantes :

- Détermination du niveau approprié de l'UGT

- Évaluation des évolutions économiques et commerciales et de l'environnement concurrentiel pour déterminer le taux d’actualisation et le taux de croissance à l'infini.

- Projection des cash-flows

A fin 2013, compte tenu de la proximité de l’acquisition de Groupe SMCP, le Groupe a considéré que la juste valeur payée dans la transaction décrite dans les notes 4.1.1 et 4.1.2 était suffisante pour supporter les valeurs comptables de l’ensemble des actifs non courants acquis lors de cette transaction.

6.3.1 Test de dépréciation des marques

Pour déterminer la juste valeur des marques, le Groupe utilise la méthode d'exonération des redevances assortie d'un modèle d'actualisation des flux de trésorerie. Le Groupe a estimé le montant des redevances nettes futures ajustées durant une période de cinq ans à partir d'estimations fondées sur le budget 2014 et le plan d'affaires 2015-2019.

Principales hypothèses

Les principales hypothèses appliquées pour déterminer la juste valeur des marques en 2014 sont les suivantes :

	UGT		
	Sandro	**Maje**	**Claudie Pierlot**
Critères	2014	2014	2014
Base de calcul de la valeur recouvrable	*Méthode d'exonération des redevances*		
Source	*Plan d'activité / actualisation des flux de trésorerie*		
Taux de croissance à l'infini	*2%*	*2%*	*2%*
Taux d'actualisation	*10%*	*10%*	*10%*
Impôt normatif	*34,43%*	*34,43%*	*34,43%*
Taux de redevance	*8%*	*7%*	*5%*
Valeur nette des marques (en millions d'euros)	**132**	**90**	**14**
Total valeur nette des marques (en millions d'euros)		**236**	

Le taux d'actualisation utilisé pour déterminer la juste valeur est le coût moyen pondéré du capital après impôt du Groupe calculé sur la base suivante :

- Coût du capital : taux sans risque de 2,1%, égal au rendement moyen des obligations d'État à 10 ans sur une période d'un mois, bêta sectoriel de 1,03, prime de risque de marché de 5,5% ;

- Coût de la dette : un écart de 0,9% ;

- Et un ratio dette nette / capitaux propres sectoriel moyen pour pondérer les deux composantes.

Résultats des tests de dépréciation des marques

L'analyse de la sensibilité de la juste valeur des hypothèses clés a été réalisée pour chacune des trois marques du Groupe.

Au 31 décembre 2014, une variation de 1 point du taux d'actualisation ou du taux de croissance à l'infini ou une réduction de 5 points du taux de croissance des ventes, ou une réduction de 1 point du taux de redevance n'entraînerait pas de dépréciation des marques.

Les taux de croissance annuels retenus de chiffre d'affaires sont compris entre 12% et 17% selon les marques et les années.

6.3.2 Tests de dépréciation des droits au bail

Principales hypothèses

La direction évalue les droits au bail au moyen de la méthode d'estimation directe, sur la base d'un ou de plusieurs des paramètres suivants :

o prix actuels du marché (valeur locative par m²) ;

o valeur des transactions récentes ;

o informations transmises par les courtiers ;

o offres reçues

Résultats des tests de dépréciation des droits au bail

Au 31 décembre 2014, la direction a identifié et comptabilisé une diminution de valeur sur les droits au bail à hauteur de 440k€.

6.3.3 Tests de dépréciation du goodwill

Principales hypothèses

Les principales hypothèses utilisées pour déterminer la valeur d'utilité des UGT du goodwill en 2014 étaient les suivantes :

	UGT		
	Sandro	**Maje**	**Claudie Pierlot**
Critères	2014	2014	2014
Base de calcul de la valeur recouvrable Source	*Valeur d'utilité* *Plan d'activité / actualisation des flux de trésorerie*		
Taux de croissance à l'infini	*2%*	*2%*	*2%*
Taux d'actualisation	*10%*	*10%*	*10%*
Impôt normatif	*34,43%*	*34,43%*	*34,43%*
Valeur nette du goodwill (en M€)	**188**	**128**	**20**
Total valeur nette du goodwill (en M€)		**336**	

Outre ces hypothèses, les principales hypothèses-clés du Groupe comprennent :

- L'évolution du CA qui reflète le niveau de marché, l'implantation et le positionnement du Groupe

- L'évolution de l'EBITDA intégrant les niveaux de dépenses commerciales nécessaires et en ligne avec l'évolution du CA

- Le niveau des dépenses d'investissement et la détermination des éléments de variation du besoin en fonds de roulement.

Ces hypothèses-clé, issues du plan stratégique à 5 ans revu annuellement par le Conseil de Surveillance, sont le reflet de l'expérience passée du Groupe et intègrent les éléments ayant historiquement affecté l'évolution du Groupe. A cet égard, les perspectives US ont été revues afin de tenir compte des effets attendus des réorganisations effectuées. Ces hypothèses constituent la meilleure appréciation possible de la situation du marché à la date de leur préparation et portent sur l'orientation des marchés pour les années 2015 à 2019.

Les taux d'actualisation et de croissance à l'infini utilisés ont été revus de la manière suivante :

- Les taux d'actualisation retenus incorporent une prime spécifique reflétant une appréciation des perspectives de développement, du risque pays et de l'environnement économique, demeurent stables, à un taux de 10% ;

- Les taux de croissance à l'infini utilisés ont été maintenus à 2%, les effets de la situation économique ne conduisant pas, dans l'appréciation retenue à fin 2014, à modifier les perspectives à long terme des marchés du Groupe.

Résultats des tests de dépréciation du goodwill

Les tests de dépréciation du goodwill effectués en 2014 n'ont conduit à aucune dépréciation au 31 décembre 2014.

L'analyse de la sensibilité de la valeur d'utilité de chacune des UGT du goodwill a été réalisée.

Au 31 décembre 2014, une variation de 1 point du taux d'actualisation ou une variation de 1 point du taux de croissance long-terme ou une réduction de 5 points du taux de croissance de l'EBITDA n'entraînerait pas de dépréciation du goodwill.

Les taux de croissance annuels de l'EBITDA retenus sont compris entre 14% et 25% selon les marques et les années.

6.3.4 Tests de dépréciation immobilisations corporelles

Une dépréciation de 2 916 k€ a été comptabilisée au 31 décembre 2014 (cf. note 5.5 – *Autres produits et charges opérationnel*s).

6.4 Actifs financiers

Les actifs financiers s'élèvent à 10 546k€ au 31 décembre 2014 et à 8 084k€ au 31 décembre 2013, et correspondent principalement à des SICAV nanties.

6.5 Stocks

Les matières premières et autres approvisionnements sont comptabilisés au plus bas de leur prix d'acquisition et de leur valeur nette de réalisation estimée.

Le coût des marchandises et des produits finis est fondé sur le prix d'acquisition ou le coût de production. Le coût de production est déterminé par l'intégration de l'ensemble des coûts directement affectables aux produits.

Les règles de dépréciation sur les anciennes saisons sont les suivantes :

- Une nouvelle collection est lancée tous les six mois (automne-hiver et printemps-été).

- La collection actuelle (N) et les deux dernières saisons (N-1 et N-2) ne sont pas dépréciées.

- Les produits finis et les stocks de matières premières liés à N-3 sont dépréciés à 50 %.

- Les produits finis et les stocks de matières premières liés à N-4 sont dépréciés à 75 %.

- Les produits finis et les stocks de matières premières des collections plus anciennes sont dépréciés à 95 %.

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices présentés :

	31/12/2014 *en k€*			31/12/2014 *en k€*		
	Valeur Brute	Dépréciations	Valeur nette	Valeur brute	Dépréciations	Valeur nette
Stocks de matières premières et autres approv.	18 805	-1 155	17 650	14 275	-78	14 197
Produits finis	81 233	-1 113	80 120	64 687	-189	64 498
Total des stocks	**100 038**	**-2 268**	**97 770**	**78 962**	**-267**	**78 695**

La provision pour dépréciation des stocks reflète l'obsolescence technique et stylistique des stocks du Groupe aux 31 décembre 2013 et 2014.

	31/12/2014 *en k€*	**31/12/2013** *en k€*
Dépréciations cumulées à l'ouverture	**-267**	-
Dépréciations	-3 714	-875
Reprises	1 743	605
Différences de change	-30	3
Dépréciations cumulées à la clôture	**-2 268**	**-267**

6.6 Créances clients et comptes rattachés

Les créances clients et comptes rattachés sont initialement comptabilisés à la juste valeur. Les évaluations ultérieures tiennent compte de la probabilité de recouvrement des créances à travers la comptabilisation d'une perte de valeur spécifique pour créance douteuse déterminée de la manière suivante :

- les créances en contentieux sont dépréciées lorsque des éléments probants certains et précis démontrent l'impossibilité du recouvrement ;

- pour les autres créances douteuses, des pertes de valeur sont comptabilisées pour ajuster les montants recouvrables estimés sur la base des informations disponibles lors de la préparation des états financiers.

La valeur nette comptable des actifs est diminuée *via* l'utilisation d'un compte de provisions pour dépréciation et la perte est comptabilisée en résultat sous la rubrique « *Autres produits et charges opérationnels* ». Les créances irrécouvrables sont constatées en résultat, et les provisions existantes sont reprises.

L'exposition du Groupe est limitée à ses activités de gros et des ventes en grand magasin.

Jugements et estimations

Les provisions pour créances douteuses représentent une estimation raisonnable de la perte due au risque spécifique et générique de n'être pas en mesure de collecter les créances clients comptabilisées dans les états financiers.

en k€	27/03/ 2013	Variations de périmètre	Variations de la valeur	Dépréciations	Reprises	Ecarts de conversion	Autres variations	31/12/2013
Créances clients et comptes rattachés		17 300	5 368			- 62		22 607
Provisions pour dépréciation			- 221	- 125				- 346
Créances clients nettes		**17 300**	**5 147**	**- 125**		**- 62**		**22 261**

en k€	27/03/ 2014	Variations de périmètre	Variations de la valeur	Dépréciations	Reprises	Ecarts de conversion	Autres variations	31/12/2014
Créances clients et comptes rattachés	22 607		8 252			541		31 400
Provisions pour dépréciation	- 346			- 49	15			- 380
Créances clients nettes	**22 261**		**8 252**	**- 49**	15	**541**		**31 020**

Les créances des grands magasins sont payées à 10 jours. Les créances des partenaires locaux sont payées entre 30 et 45 jours. Une garantie bancaire est mise en place le cas échéant.

6.7 Autres créances

Les autres créances, d'un montant total de 39 788k€ au 31 décembre 2014, comprennent principalement les créances fiscales pour 12 245k€, notamment la taxe sur la valeur ajoutée récupérable par le Groupe auprès des administrations fiscales des pays où il opère, et 18m€ de créance d'IS en France.

Au 31 décembre 2013, les autres créances s'élèvent à 11 878k€ et comprennent principalement 6 161k€ de créances fiscales, notamment la taxe sur la valeur ajoutée récupérable par le Groupe auprès des administrations fiscales des pays où il opère.

6.8 Trésorerie et équivalents de trésorerie

La trésorerie et les équivalents de trésorerie se composent d'actifs liquides immédiatement disponibles et d'investissements financiers assortis d'une échéance inférieure ou égale à trois mois à partir de la date d'acquisition. Ces actifs sont très liquides, facilement convertibles en espèces, et soumis à un risque négligeable de changement de valeur.

Les investissements financiers déposés en garantie sont comptabilisés en actifs financiers non courants.

Au 31 décembre 2014, la trésorerie nette des concours bancaires courants du Groupe s'élève à 3 533k€, contre 6 148k€ au 31 décembre 2013 :

	31/12/2014 *en k€*	**31/12/2013** *en k€*
Trésorerie et équivalent de trésorerie	16 140	12 919
Concours bancaires courants	- 12 608	- 6 771
Trésorerie nette des concours bancaires courants	**3 533**	**6 148**

6.9 Capitaux propres

6.9.1 Capital social

La valeur totale des actions émises par la société mère est entièrement comptabilisée dans les capitaux propres, qui sont des titres représentatifs de son capital social.

Au 31 décembre 2014, le capital social de la Société, entièrement souscrit et libéré, s'est élevé à 84 585 280 euros, soit 281 950 934 actions d'une valeur nominale de 0,30 euro chacune. Toutes les actions sont assorties des mêmes droits de vote à l'assemblée générale et de la même participation aux résultats.

Au 31 décembre 2014, la société KKR Retail Partners Midco S.A.R.L. détient indirectement 69,91 % du capital social de SMCP S.A.S., par le biais de sa filiale SOHO Holding France, elle-même détenue à 100%.

				31/12/2013							31/12/2014		
Actionnaires	**Actions ordinaires**	**Actions de préférence A**	**Actions de préférence B**	**Nombre total d'actions**	**Composition du capital social (€)**	**% du capital**	**Actions ordinaires**	**Actions de préférence A**	**Actions de préférence B**	**Actions de préférence D**	**Nombre total d'actions**	**Composition du capital social (€)**	**% du capital**
Soho Holding France S.A.S.	1 135 023	534 254	196 226 987	**197 896 264**	**59 368 879**	*70,19%*	1 062 695	224 950	195 813 033		**197 100 678**	**59 130 203**	*69,91%*
Manco 1		1 012 267	1 354 761	**2 367 028**	**710 108**	*0,84%*		1 321 571	1 768 715		**3 090 286**	**927 086**	*1,10%*
Manco 2	236 708			**236 708**	**71 012**	*0,08%*	309 036				**309 036**	**92 711**	*0,11%*
Dirigeants	448 370	30 907 676	48 143 954	**79 500 000**	**23 850 000**	*28,20%*	507 546	30 907 676	48 143 954	1 891 758	**81 450 934**	**24 435 280**	*28,89%*
Total capital social	1 820 101	32 454 197	245 725 702	**280 000 000**	**84 000 000**	*100%*	**1 879 277**	**32 454 197**	**245 725 702**	**1 891 758**	**281 950 934**	**84 585 280**	*100%*

Au 1er juillet 2014, les actionnaires de SMCP S.A.S. ont décidé d'émettre de nouvelles actions avec suppression du droit préférentiel de souscription, attribuées à deux nouveaux dirigeants du Groupe.

Droits attachés aux actions

Droit de vote attaché aux Actions

Chaque Action Ordinaire et Action de Préférence B et D dispose, à compter de son émission, d'un droit de vote, proportionnel à la quotité de capital qu'elles représentent. Les Actions de Préférence A et C sont privées de droit de vote. Aucune action C n'a été émise.

Droits financiers attachés aux Actions

Les Actions de Préférence A, B et D donnent droit, par rapport à toute Action Ordinaire, sur toutes les distributions de dividendes (y compris acomptes sur dividendes), à un dividende préciputaire annuel cumulatif calculé sur une base journalière en appliquant au montant A (tel que défini ci-après) un taux annuel égal à 8 %.

6.10 Emprunt obligataire convertible

Le 20 juin 2013, la Société a émis un emprunt obligataire convertible d'un montant global de 125 000k€, chaque obligation convertible ayant une valeur nominale de 1,00 euro chacun. Les obligations convertibles sont remboursables à échéance en 2023. Elles sont rémunérées au taux d'intérêt de 8 %, capitalisé sur une base annuelle, payable à la date d'échéance. Elles ont été intégralement souscrites par KKR Retail Partners (Luxembourg) & Cy S.C.A.

Le détenteur des Obligations Convertibles peut exercer l'option de conversion à compter de la survenance de certains évènements dont l'admission des titres de la Société à la cotation sur un marché réglementé de valeurs mobilières et jusqu'au 30ème jour avant la date d'échéance des Obligations Convertibles. Chaque Obligation Convertible donne droit à une action de préférence, pour un montant nominal de 0,30 euro et une prime de 0,70 euro (i.e. un prix de souscription total de 1 euro). Les actions de préférences donnent droit, sous réserves de certaines conditions, à un dividende prioritaire et un droit de paiement prioritaire, égal au prix de souscription plus tout dividende non payé. Lors de la conversion, le passif financier sera reclassé en capitaux propres et aucune plus-value ou moins-value ne sera comptabilisée.

En cas de survenance de ces mêmes évènements, le détenteur des Obligations Convertibles 2023 pourra également demander le remboursement de leurs titres au prix de 1 euro par titre, augmenté des intérêts courus.

La charge d'intérêts s'élève respectivement à 5 740k€ et 5 315k€ pour la période 2014 et la période 2013. Ces intérêts sont venus augmenter le montant enregistré en dette financière qui s'élève respectivement à 135 000k€ et 125 000k€ au 31 décembre 2014 et au 31 décembre 2013.

6.11 Obligations Senior (Senior Secured Notes)

La Société a émis le 16 septembre 2013 des obligations pour un montant en principal de 290 millions d'euros, remboursables à échéance le 15 juin 2020. Cet emprunt obligataire est rémunéré au taux

d'intérêt de 8,875 %, payable chaque semestre le 1er février et 1er août de chaque année. Les Obligations 2020 sont admises aux négociations sur le marché Euro MTF de la Bourse de Luxembourg.

Les modalités de remboursement anticipé offertes à la Société sont les suivantes :

- A tout moment avant le 15 juin 2016, La Société peut rembourser tout ou partie de l'emprunt en payant une « make whole premium » déterminée comme le montant le plus fort entre :
    - 1% du montant principal, et
    - La différence (si elle est positive) calculée à la date de remboursement entre :
        (i) La valeur actuelle calculée au taux du Bund rate + 50 bp à cette date :
            a. du montant à rembourser au 15 juin 2016 tel que déterminé au paragraphe suivant dans le cas d'un remboursement à compter du 15 juin 2016 (en excluant les intérêts comptabilisés mais non payés), augmenté
            b. des intérêts à courir jusqu'au 15 juin 2016 (en excluant les intérêts comptabilisés mais non payés),
        (ii) Le montant en principal de la dette.
- À compter du 15 juin 2016, la Société peut rembourser tout ou partie de l'emprunt obligataire par anticipation, moyennant le paiement d'une prime de remboursement anticipé, dégressive avec le temps, de sorte que le remboursement en principal ainsi payable variera de 104,438 % du pair (en cas de remboursement intervenant dans les 12 mois du 15 juin 2016), à 102,219 % du pair (en cas de remboursement intervenant dans les 12 mois du 15 juin 2017), pour arriver à 100 % du pair (en cas de remboursement intervenant à compter du 15 juin 2018).
- En outre, à tout moment avant le 15 juin 2016, la Société peut rembourser jusqu'à 40 % du montant principal total des Obligations Senior avec le produit d'une émission de titres de capital, à un prix de 108,875 % du pair (augmenté des intérêts courus et non payés jusqu'à la date de remboursement, ce remboursement devant intervenir au plus tard 180 jours après la réalisation de l'émission de titres de capital).

Les frais d'émission de 13 999k€ sont venus diminuer le montant nominal de la dette. Ces frais sont amortis sur la durée de l'emprunt. Le taux d'intérêt effectif s'élève à 10,08%.

La charge d'intérêts s'élève respectivement à 11 345k€ et 14 666k€ pour la période 2014 et la période 2013. L'augmentation de la dette financière au 31 décembre 2014 et au 31 décembre 2013, qui s'élève respectivement à 278 371k€ et à 276 797k€, s'explique par l'amortissement des *Charges à payer* afférentes ainsi que la capitalisation des intérêts courus.

En outre, le Contrat de Crédit Senior impose le respect d'un engagement financier relatif au ratio d'endettement net (défini comme le rapport entre l'endettement total du Groupe et l'EBITDA consolidé du Groupe) comme condition à tout tirage dès lors qu'à la dernière date de test l'encours du Crédit utilisé représenterait au moins 25% de l'engagement global au titre du Crédit mais dans tous les cas sans

que le non-respect de cet engagement ne puisse donner lieu à un cas de défaut ou cas d'exigibilité anticipée. En vertu dudit engagement, le ratio d'endettement net pour une période de test de 12 mois glissants donnée ne doit pas excéder le ratio indiqué dans la colonne située en face de ladite période dans le tableau suivant :

Période de test expirant le	**Ratio**
31-déc-14	8.46 :1
31-mars-15	7.85 :1
30-juin-15	7.84 :1
30-sept-15	7.66 :1
31-déc-15	7.82 :1
31-mars-16	7.33 :1
30-juin-16	7.61 :1
30-sept-16	7.47 :1
31-déc-16	7.58 :1
Chaque date de clôture des comptes suivante	7.58 :1

Le Groupe doit respecter chaque année des ratios d'endettement au titre du RCF (« *Revolving Cash Facilities* ») et de ses banques bilatérales, portant sur le niveau de son « *Endettement financier net lié aux opérations* » tel que présenté ci-dessous. Ces ratios sont tous respectés depuis leur mise en place

Le Groupe calcule chaque trimestre l'endettement financier net consolidé qui est utilisé dans le ratio d'endettement net décrit ci-avant de la manière suivante :

	31/12/2014	**31/12/2013**
	en k€	*en k€*
Trésorerie et équivalents de trésorerie	16 140	12 919
Concours bancaires courants	-12 608	-6 771
Trésorerie nette des concours bancaires courants	3 533	6 148
Dettes financières à court terme	-63 750	-10 500
Autres emprunts et dettes financières	-1 828	-16
Intérêts courus sur emprunts obligataires	-11 345	-14 666
Endettement financier net lié aux opérations	- 73 390	-19 034
Emprunts obligataires	-278 371	-276 797
Emprunts obligataires convertibles	-135 000	-125 000
Intérêts courus sur emprunts obligataires convertibles	-5 740	-5 315
Endettement financier net consolidé	-492 501	-426 146

6.12 Provisions courantes et non courantes

Principes

Une provision est comptabilisée lorsque le Groupe a une obligation vis-à-vis d'un tiers dont il résultera pour le Groupe un décaissement probable dont le montant peut être évalué de façon fiable. Lorsqu'il est

prévu que la date d'exécution de cette obligation soit supérieure à un an, la provision est comptabilisée en « *Passifs non courants* » et son montant fait l'objet d'une actualisation, dont les effets sont comptabilisés en résultat financier selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Jugements et estimations

Les estimations et jugements principaux concernant les provisions pour passifs éventuels se fondent sur les hypothèses suivantes :

- coûts de restructuration : le nombre de salariés, les coûts probables par salarié

- litiges et contentieux (ex. : sanctions contractuelles, risques fiscaux) : les hypothèses retenues pour évaluer la situation juridique et les risques sur la base de la probabilité de survenance.

Le tableau ci-après illustre les mouvements survenus au cours des deux exercices présentés :

En K€	27/13/2013	Dépréciations	Reprises (utilisation)	Reprises (sans objet)	Différences de change	Autres	31/12/2013
Provision pour litiges	-	1 141	- 242		- 3	- 835	62
Provision pour risques	-	8			-		8
Provision pour engagements de retraite	-	947			-	2	949
Autres provisions pour risques et charges	-	988	- 558		-	-	430
Total des provisions non courantes	-	**3 084**	**- 800**		**- 3**	**- 833**	**1 449**
Provision pour litiges	-	-			-	835	835
Provision pour risques	-	-			-	-	-
Autres provisions pour risques et charges	-	-			-	-	-
Total des provisions courantes	-	-			-	**835**	**835**

En K€	27/13/2014	Dépréciations	Reprises (utilisation)	Reprises (sans objet)	Différences de change	Autres	31/12/2014
Provision pour litiges	62	14	-	- 95	3	30	14
Provision pour risques	8	-	-	-	-	- 8	-
Provision pour engagements de retraite	949	310	-	-	-	290	1 549
Autres provisions pour risques et charges	430	150	- 356	-	14	-	238
Total des provisions non courantes	1 449	**474**	**- 356**	**- 95**	**17**	**312**	**1 801**
Provision pour litiges	835	785	- 466	-	1	- 30	1 124
Provision pour risques	-	2 179	-	-	202		2 381
Autres provisions pour risques et charges	-	-	-	-	-	-	-
Total des provisions courantes	**835**	**2 964**	**- 466**	**-**	**203**	**- 30**	**3 505**

Au 31 décembre 2014, SMCP USA a constitué une provision pour restructuration à hauteur de 2.179k€ (cf Note 5.5). Les provisions pour litiges comprennent les provisions pour prudhommes et pour contrôles fiscaux.

6.13 Avantages du personnel

Régimes à cotisations définies

S'agissant des régimes à cotisations définies, le Groupe verse des cotisations, calculées sur la base des salaires, à des organismes externes et n'est soumis à aucune obligation quant au niveau des prestations versées aux bénéficiaires. Les charges sont comptabilisées lorsque les cotisations deviennent exigibles.

Régimes à prestations définies

Les engagements de retraite au titre des régimes à prestations définies sont comptabilisés à la valeur actuelle des obligations découlant de ces régimes à la date de clôture. L'engagement du Groupe au titre des régimes de retraite à prestations définies est calculé tous les ans par des actuaires indépendants, sur la base d'un taux d'actualisation déterminé à partir de la courbe « EUR Composite (AA) » publiée par Bloomberg au 31 décembre 2014.

L'engagement dépend des conditions de départ à la retraite prévues par la convention collective et de l'ancienneté des salariés, dans la mesure où il est déterminé en fonction de leur date éventuelle de départ à la retraite. Cet engagement tient compte de la probabilité que le salarié quitte la Société après avoir acquis le droit à une retraite à taux plein. L'ensemble de ces coûts, y compris les cotisations sociales, sont cumulés et systématiquement comptabilisés en résultat aussi longtemps que le salarié figure dans l'effectif. La provision pour indemnités de départ à la retraite concerne, en vertu des conventions collectives, les indemnités spécifiques au régime français. Elle est estimée sur une base actuarielle selon la méthode des unités de crédit projetées (méthode de répartition des prestations constituées au prorata des années de service) conformément à la norme IAS 19, « *Avantages du personnel* ».

Les écarts actuariels découlant des ajustements liés à l'expérience et des changements d'hypothèses actuarielles sont comptabilisés dans les « Autres éléments du résultat global » et ne sont pas recyclables en résultat.

Les coûts des services passés sont comptabilisés immédiatement en résultat, à moins que les modifications apportées au régime de retraite ne soient subordonnées au maintien en service des membres du personnel pendant une durée déterminée (la période d'acquisition des droits). Dans ce cas, les coûts des services passés sont amortis selon la méthode linéaire sur la période d'acquisition des droits.

La provision pour retraite ne concerne que la France et tient compte des éléments suivants :

- les droits acquis par chaque salarié à la clôture de chaque exercice. Le taux de revalorisation des salaires (hors inflation) est estimé à 1,5 % pour les cadres et les agents de maîtrise, et à 1 % pour les ouvriers et le personnel administratif ;

- la probabilité pour chaque salarié qu'il soit encore employé par le Groupe à la date du départ à la retraite (après avoir acquis le droit à une retraite à taux plein) ;

- la résiliation du contrat de travail par le salarié ;

- un taux d'inflation de 2 % et un taux d'actualisation de 1,8 % pour 2014 et de 3,3 % pour 2013.

	31/12/2014	*31/12/2013*
	en k€	*en k€*
Dette actuarielle à l'ouverture	**949**	
Variations de périmètre		823
Coûts des services rendus au cours de l'exercice	273	111
Coût financier estimé	37	15
Dette actuarielle à la clôture	**1 259**	**949**
Autres éléments du résultat global	290	
Dette actuarielle et charge de la période	**1 549**	**949**
Dette actuarielle	1 549	949
Passif inscrit à l'état de situation financière	**1 549**	**949**
Coût des services rendus	**273**	**111**
Coûts des services rendus au cours de l'exercice	273	111
Frais financiers nets	**37**	**15**
Coût financier	37	15
Coût net de l'exercice	**310**	**126**

6.14 Autres dettes

Les autres dettes, d'un montant de 40 866k€ au 31 décembre 2014 et de 35 615k€ au 31 décembre 2013, comprennent principalement des impôts et taxes et des dettes sociales, pour 37 706k€ et 28 590k€ respectivement.

6.15 Juste valeur des actifs et passifs financiers

Évaluation à la juste valeur

Selon IFRS 13, « *Évaluation à la juste valeur* », la juste valeur (ou la valeur de marché) est le prix qui serait obtenu sur la vente d'un actif ou payé sur le transfert d'un engagement dans le cadre d'une transaction régulière entre des participants du marché.

La juste valeur d'un actif ou d'un passif est calculée en partant des hypothèses qui seraient utilisées par les participants du marché pour valoriser cet actif ou ce passif, en supposant qu'ils agissent au mieux de leurs intérêts économiques.

L'évaluation à la juste valeur d'un actif non financier tient compte de la capacité d'un participant du marché à obtenir les avantages économiques de cet actif s'il l'utilisait de façon optimale ou le vendait à un autre participant du marché qui l'utiliserait de façon optimale.

Le Groupe a recours à des techniques de valorisation appropriées aux circonstances et pour lesquelles des données suffisantes sont disponibles pour évaluer la juste valeur, en maximisant l'utilisation des données observables pertinentes et en limitant l'utilisation des données non observables.

L'ensemble des actifs et passifs pour lesquels la juste valeur est mesurée ou publiée dans les états financiers sont classés dans la hiérarchie des justes valeurs (voir ci-après) en fonction de la donnée du plus bas niveau qui est significative pour la juste valeur prise dans son ensemble :

- Niveau 1 – cours (non ajusté) atteints par des actifs ou passifs identiques sur des marchés actifs ;

- Niveau 2 – techniques de valorisation pour lesquelles la donnée du plus bas niveau qui est significative pour la juste valeur est directement ou indirectement observable ;

- Niveau 3 – techniques de valorisation pour lesquelles la donnée du plus bas niveau qui est significative pour la juste valeur n'est pas observable.

Dans la catégorie « Actifs financiers non courants » (note 5.5), le Groupe évalue les actifs donnés en garantie à la juste valeur à chaque date de clôture (technique de valorisation de niveau 1).

La juste valeur des instruments financiers dérivés comptabilisée aux 31 décembre 2013 et 31 décembre 2014 a été classée en niveau 2.

La valeur comptable des actifs et des passifs comptabilisés qui sont désignés comme des éléments couverts dans le cadre de couvertures de juste valeur, et qui sont par ailleurs évalués au coût amorti, est ajustée en fonction des variations de juste valeur attribuables aux risques couverts dans des relations de couverture efficaces.

Répartition et juste valeur des actifs et passifs financiers en fonction des catégories d'évaluation définies par IAS 39 :

en k€				31/12/2014		31/12/2013	
	Notes	**Catégorie (IAS 39)**	**Hiérarchie des justes valeurs**	**Valeur nette comptable**	**Juste valeur**	**Valeur nette comptable**	**Juste valeur**
Actifs donnés en garantie		JV par CdR	1	797	797	535	535
Prêts et créances		P&C		9,516	9,516	7,531	7,531
Actifs financiers non courants	6.4			**10,313**	**10,313**	**8,066**	**8,066**
Autres actifs non courants		P&C		**2,318**	**2,318**	**1**	**1**
Créances clients et comptes rattachés	6.6	P&C		**31,020**	**31,020**	**22,261**	**22,261**
Instruments dérivés éligibles à la comptabilité de couverture		JV par AERG/ JV par CdR	2	338	338	8	8
Autres instruments dérivés non éligibles à la comptabilité de couverture		JV par CdR	2			1	**1**
Créances diverses		P&C		3,283	3,283	2,578	2,578
Autres créances	6.7			**3,621**	**3,621**	**2,586**	**2,586**
Autres actifs financiers courants	6.4	P&C		**233**	**233**	**18**	**18**
Trésorerie et équivalents de trésorerie	6.8	P&C		**16,140**	**16,140**	**12,919**	**12,919**
Emprunts obligataires	6.11	Coût amorti	2	**278,371**	**313,200**	**276,797**	**276,797**
Emprunts obligataires convertibles	6.10	Coût amorti	2	**140,740**	**152,655**	**130,315**	**130,315**
Autres passifs financiers		Coût amorti		**45**	**45**	**45**	**45**
Intérêts courus sur emprunts obligataires		JV par CdR	2	11,345	11,345	14,666	14,666
Autres intérêts courus		Coût amorti		1,783	1,783	- 29	- 29
Passifs portant intérêts (partie à court terme)	6.11			**13,128**	**13,128**	**14,636**	**14,636**
Dettes fournisseurs et comptes rattachés		Coût amorti		**52,979**	**52,979**	**46,035**	**46,035**
Concours bancaires		Coût amorti		12,608	12,608	6,771	6,771
Dettes financières à court terme		Coût amorti		63,750	63,750	10,500	10,500
Concours bancaires et dettes financières à court terme	6.11			**76,358**	**76,358**	**17,270**	**17,270**
Instruments dérivés éligibles à la comptabilité de couverture		JV par AERG/ JV par CdR	2	388	388	97	97
Autres instruments dérivés non éligibles à la comptabilité de couverture		JV par CdR	2	41	41	21	21
Autres passifs	5.13			**429**	**429**	**118**	**118**

Prêts et créances	P&C
Actifs financiers disponibles à la vente	AFDV
Juste valeur par le compte de résultat	JV par CdR
Juste valeur par l'état des autres éléments du résultat global (OCI)	JV par AERG

Au 31 décembre 2014, les justes valeurs des emprunts obligataires (High Yield) ont été estimées à la valeur de marché, et en tenant compte de l'évolution du risque de crédit pour l'emprunt obligataire convertible. A la fin de la période du 31 décembre 2013, l'information n'étant pas disponible, la juste valeur correspond à la valeur nette comptable.

6.16 Instruments financiers et gestion du risque de marché

6.16.1 Organisation de la gestion du risque de change, du risque de taux d'intérêt et du risque de marché

Le Groupe utilise principalement les instruments financiers pour couvrir les risques résultant de ses activités et protéger ses actifs.

La gestion du risque de change, du risque de taux d'intérêt ainsi que des instruments financiers est centralisée.

Le Groupe a mis en œuvre une politique stricte, ainsi que des règles rigoureuses pour gérer, évaluer et surveiller ces risques de marché.

6.16.2 Risque de change

Le Groupe est exposé principalement aux évolutions du dollar US, dans la mesure où une partie importante des achats est réalisée dans cette devise, et que la devise de reporting comptable est l'euro. Toutefois, le Groupe a mis en place une politique de centralisation de la gestion du risque de change et de sa trésorerie, dont l'objectif est de limiter cette exposition et les coûts de change, en essayant au maximum d'adosser le produit des ventes réalisé en zone dollar avec les achats réalisés dans cette même devise auprès des fournisseurs et façonniers en Asie, afin de désensibiliser la marge nette au risque de change. Par ailleurs, pour les autres devises, la politique du Groupe est de convertir tous les excédents non nécessaires aux financements de la croissance future dans la devise de reporting (euro) à la fin de chaque mois, afin de réduire au maximum la sensibilité du Groupe à ces autres expositions.

Dans cette perspective, le Groupe anticipe ses excédents et couvre par des ventes à termes simples ou options vanille ses flux futurs certains selon une gestion prudente. Le Groupe opère également une couverture de ses comptes courants en devises finançant les investissements de ses filiales en zone devises par des swaps à termes couvrant l'intégralité des engagements court-termes de ses filiales. Le Groupe demeure cependant exposé à une sensibilité au risque de change compte tenu des investissements réalisés dans des pays dont la devise fonctionnelle est différente de la devise de reporting (boutiques & fonds de commerce aux États-Unis, en Grande-Bretagne, etc.), pour lesquels le Groupe n'a pas souhaité se refinancer dans la monnaie concernée.

6.16.3 Risque de taux d'intérêt

Le Groupe se refinance principalement *via* une dette à long terme à taux fixe (8,875% sur le High Yield et 8% sur l'emprunt obligataire convertible) comptabilisée au coût amorti et n'est pas sensible, sur cette dette, à l'évolution des taux d'intérêt. En ce qui concerne les lignes de refinancement à court terme, celles-ci sont à taux variable indexées sur l'Euribor.

6.16.4 Sensibilité au risque de taux d'intérêt

Compte tenu des engagements financiers du Groupe au 31 décembre 2014, une hausse de 0,5 % des taux d'intérêt aurait un impact de 248k€.

6.16.5 Instruments dérivés utilisés pour gérer le risque de change

Opérations en devises étrangères et couverture des risques de change

Les transactions réalisées par les sociétés consolidées et libellées dans une devise différente de leur devise fonctionnelle sont converties au taux de change en vigueur à la date des différentes transactions.

Les créances clients, dettes fournisseurs et dettes libellées dans une devise différente de la devise fonctionnelle des entités sont converties au taux de change en vigueur à la date de clôture. Les plus-values et moins-values latentes résultant de cette conversion sont comptabilisées :

- dans le coût des ventes dans le cas des opérations commerciales ;

- dans le résultat financier net dans le cas des transactions financières.

Les gains et pertes de change résultant de la conversion des opérations intragroupe ou des créances et dettes libellées dans une devise différente de la devise fonctionnelle des entités sont comptabilisés en résultat.

Le Groupe a recours à des instruments financiers pour réduire son exposition aux risques de change.

Les instruments financiers dérivés sont initialement comptabilisés à la juste valeur à la date de signature du contrat dérivé, et sont par la suite réévalués à leur juste valeur. La méthode de comptabilisation des gains ou pertes en résultant dépend de la désignation, ou non, de l'instrument dérivé en tant qu'instrument de couverture et, dans ce cas, de la nature de l'élément couvert. Le Groupe identifie certains instruments financiers dérivés en tant que couverture d'un risque particulier associé à un passif comptabilisé ou à une opération future jugée hautement probable (couverture de flux de trésorerie).

Le Groupe documente, au moment de la transaction, la relation entre l'instrument de couverture et l'élément couvert, ainsi que l'objectif de la gestion des risques et la stratégie de couverture. Le Groupe documente également l'évaluation, tant au commencement de l'opération de couverture qu'à titre permanent, du caractère hautement efficace des instruments dérivés utilisés pour compenser les variations de juste valeur ou des flux de trésorerie des éléments couverts.

Une part importante des ventes des sociétés du Groupe à leurs clients et à leurs propres filiales de distribution, ainsi qu'une partie de leurs achats, sont libellés dans une devise différente de leur devise fonctionnelle. Les instruments de couverture sont utilisés pour atténuer les risques résultant des fluctuations des devises dans les opérations prévues sur des périodes futures (opérations de couverture de flux de trésorerie).

Les flux de trésorerie futurs libellés en devise sont estimés dans le cadre du processus budgétaire et sont couverts progressivement, dans la limite d'un horizon qui n'excède pas un an. De fait, selon l'évolution

des marchés, les risques de change identifiés sont couverts par des contrats à terme ou des instruments de nature optionnelle.

31/12/2014	Montant nominal couvert	Juste valeur ("mark-to-market")	Impact en autres éléments du résultat global	Impact en compte de résultat	Comptabilité de couverture
	Devises	*En k€*	*En k€*	*En k€*	
USD acheteur	5 350	115	236	-122	CFH
GBP vendeur	1 450	-48	-43	-5	CFH
HKD vendeur					
Contrats à terme		**67**	**193**	**-127**	
USD acheteur	1 900	97	92	5	CFH
GBP vendeur	1 300	-24	-3	-21	CFH
Tunnels (zero-cost collars)		**73**	**89**	**-16**	
USD	29 500	-101	-	-101	
GBP	10 690	-131	-	-131	
Swaps de change		**-231**	**-**	**-231**	
USD					
GBP					
Options (plain vanilla)					
Total	-92	282		-374	

31/12/2013	Montant nominal couvert	Juste valeur ("mark-to-market")	Impact en autres éléments du résultat global	Impact en compte de résultat	Comptabilité de couverture
	Devises	*En k€*	*En k€*	*En k€*	
USD acheteur	5 650	-66	-67	1	CFH
GBP vendeur		-	-	-	
HKD vendeur	1 000	-	-	-	
Contrats à terme		**-66**	**-67**	**1**	
USD acheteur		-	-	-	
GBP vendeur		-	-	-	
Tunnels (zero-cost collars)		-	-	-	
USD		-	-	-	
GBP		-	-	-	
Swaps de change		-	-	-	
USD	1 900	-43	-20	-23	
GBP			-	-	
Options (plain vanilla)		**-43**	**-20**	**-23**	
Total		-109	-87	-22	
Couverture de flux de trésorerie	CFH				

La couverture de flux de trésorerie est un instrument utilisé pour couvrir les achats et les ventes liés à nos collections printemps/été et automne/hiver.

Analyse de sensibilité au risque de change

Une hausse (baisse) de l'euro par rapport au dollar US au 31 décembre aurait affecté la valorisation des instruments financiers libellés en devises et aurait entraîné une hausse (baisse) des capitaux propres et du résultat comme le montre le tableau ci-après. Cette analyse se fonde sur des variations de change que

le Groupe juge raisonnables à la date de clôture. Pour les besoins de cette analyse, il est supposé que toutes les autres variables, et notamment les taux d'intérêt, restent constantes et il n'est pas tenu compte de l'impact sur les ventes et les achats anticipés.

31/12/2014	Capitaux propres		Compte de résultat	
en k€	*Hausse*	*Baisse*	*Hausse*	*Baisse*
USD (variation +/-10 %)	**703**	**45**	**3 207**	**2 771**
GBP (variation +/-10 %) *	**327**	**199**	**1 576**	**1 236**
Sensibilité nette des flux de trésorerie	**375**	**154**	**4 783**	**4 006**

31/12/2013	Capitaux propres		Compte de résultat	
en k€	*Hausse*	*Baisse*	*Hausse*	*Baisse*
USD (variation +/-10 %)	**405**	**622**	**11**	**70**
HKD (variation +/-10 %)	**N/A**	**N/A**	**9**	**10**
Sensibilité nette des flux de trésorerie	405	622	**20**	80

6.16.6 Risque de liquidité

L'exposition du Groupe au risque de liquidité peut être appréciée par rapport au montant de ses emprunts à court terme, hors instruments dérivés, nets de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

Au 31 décembre 2014, le Groupe disposait de lignes de crédit confirmées et non utilisées d'un montant total de 55 millions d'euros.

Le niveau de liquidité du Groupe est fonction du montant de ses placements, de sa capacité à lever des emprunts à long terme, de la qualité de ses relations avec les banques, matérialisée ou non par des lignes de crédit confirmées.

Le tableau ci-après présente l'échéancier contractuel des décaissements, nominal et intérêts (hors instruments dérivés) comptabilisé aux 31 décembre 2013 et 2014.

Au 31 décembre 2014, la dette financière du Groupe se composait principalement des obligations senior (*Senior Secured Notes*) de 290 millions d'euros, portant intérêt à 8,875 % et à échéance 2020, souscrites le 17 juin 2013 au moment de l'acquisition de Groupe SMCP.

en k€	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**2019**	**> 5 ans**	**Total**
Emprunts obligataires						290 000	290 000
Intérêts courus sur emprunts obligataires	25 738	25 738	25 738	25 738	25 738	22 449	151 136
Emprunts obligataires convertibles*						269 865	269 865
Autres emprunts et dettes financières	1 783					45	1 828
Concours bancaires et dettes financières à court terme	76 359						76 359
Endettement financier brut	103 880	25 738	25 738	25 738	25 738	582 359	789 188
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	52 979						52 979
Autres dettes	40 866						40 866
Autres passifs financiers	93 845	-	-	-	-	-	93 845
Total des passifs financiers au 31 décembre 2014	197 725	25 738	25 738	25 738	25 738	582 359	883 033

en k€	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**	**2018**	**> 5 ans**	**Total**
Emprunts obligataires						290 000	290 000
Intérêts courus sur emprunts obligataires	28 883	25 738	25 738	25 738	25 738	48 186	180 020
Emprunts obligataires convertibles*						269 865	269 865
Autres emprunts et dettes financières	- 29					45	16
Concours bancaires et dettes financières à court terme	17 271						17 271
Endettement financier brut	46 125	25 738	25 738	25 738	25 738	608 096	757 172
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	46 035						46 035
Autres dettes	35 615						35 615
Autres passifs financiers	81 650	-	-	-	-	-	81 650
Total des passifs financiers au 31 décembre 2013	127 775	25 738	25 738	25 738	25 738	608 096	838 822

6.16.7 Risque de crédit

Le Groupe est exposé à un risque de crédit limité. Une part importante de son activité est la vente au détail pour laquelle les clients règlent leurs achats en espèces. Les boutiques et les affiliés sont facturés une ou deux fois par mois et le règlement intervient dans un délai de quelques jours. Les grands magasins partenaires sont facturés à chaque livraison et le règlement intervient soit à la livraison soit à une date ultérieure.

Compte tenu du canal de distribution des trois marques de SMCP, une part importante des marchandises est payée à la livraison (sur le point de vente ou en boutique). Nos affiliés ou nos grands magasins partenaires ont des délais de paiement courts.

7. ENGAGEMENTS HORS BILAN

7.1 Engagements reçus

	31/12/2014	31/12/2013
	en k€	en k€
Sûretés	1 755	1 610
Lignes de credit non tirées	55 000	77 500
Engagements reçus	**56 755**	**79 110**

7.2 Engagements donnés

	31/12/2014	31/12/2013
	en k€	en k€
Opéations de marché	-	5 438
Lettres de crédit documentaire	9 204	14 091
Nantissement de fonds de commerce **(1)**	40 431	7 183
Sûretés	-	3 910
Engagements de garantie	8 480	3 029
Engagements donnés	**58 115**	**33 651**

SMCP S.A.S. a négocié un prêt à moyen terme d'un montant total de 45 millions d'euros et d'une durée de trois ans. Ce prêt à moyen terme est garanti par un nantissement de fonds de commerce. Au 31 décembre 2013, le nantissement effectif était de seulement 7 183 k€ euros.

Au début de l'exercice 2014, SMCP S.A.S. a procédé au nantissement d'autres actifs pour les 34,5 millions d'euros restants du prêt.

Le Groupe a également procédé au nantissement de SICAV (cf Note 6.4).

Les engagements donnés au titre des contrats de location simple aux 31 décembre 2013 et 31 décembre 2014 sont les suivants :

	31/12/2014	31/12/2013
	en k€	en k€
Contrats de location simple	**208 397**	**174 190**
< 1 an	40 642	35 124
1 à 5 ans	102 775	87 305
> 5 ans	64 980	51 761

En France, les baux des boutiques sont d'une durée de 9 ans avec une possibilité de sortie à la 3ème et 6ème année. Aux États-Unis, les baux sont d'une durée de 10 ans avec généralement pas de possibilité de sortie anticipée. En revanche, en Asie, les baux sont d'une courte durée entre 2 et 3 ans.

8. AUTRES INFORMATIONS

8.1 Effectifs

	Effetif opérationnels (1)		Effetif opérationnels moyens en équivalent temps plein (2)	
	31/12/2014	**31/12/2013**	**31/12/2014**	**31/12/2013**
France	1 924	1 728	1 747	1 552
Europe (hors France)	836	687	682	597
Amérique	416	316	358	223
Asie	221	56	214	52
Effectif total	**3 397**	**2 787**	**3 001**	**2 424**

(1) Les effectifs opérationnels du Groupe comprennent les personnes employées par l'une des sociétés du Groupe dans le cadre de contrats à durée indéterminée (CDI) ou à durée déterminée (CDD) et inscrits dans les registres du personnel au 31 décembre, quelle que soit la durée du travail. Sont compris les salariés en congé maternité ou adoption, les salariés en détachement auprès d'une autre entité du Groupe et les salariés en congé sabbatique (plus de six mois) qui ont été remplacés. Sont exclus les sous-traitants, les travailleurs temporaires, les stagiaires, les apprentis et les personnes bénéficiant d'une formation en alternance, les salariés détachés auprès de sociétés n'appartenant pas au Groupe et les salariés en congé sabbatique (plus de six mois) qui n'ont pas été remplacés.

(2) Le nombre moyen de salariés en équivalent temps plein (ETP) indique l'effectif opérationnel à la fin de chaque mois durant la période, ajusté du nombre de salariés à temps partiel en utilisant le taux individuel de présence, ainsi que les salariés présents pendant seulement une partie de la période, divisé par le nombre de mois de la période.

8.2 Honoraires versés aux commissaires aux comptes

Conformément à l'article R233-14 §17 du Code de commerce, le montant des honoraires versés aux commissaires aux comptes au 31 décembre 2013 et au 31 décembre 2014 s'élevait respectivement à 486k€ et à 646k€. Il se décomposait comme suit :

Commissariat aux comptes des états financiers consolidés résumés de SMCP S.A.S. et de ses filiales :

	Période de 12 mois au	Période de 12 mois au	Période de 12 mois au
	31/12/2014	**31/12/2013***	**31/12/2014****
	en k€	*en k€*	*en k€*
KPMG	264	233	497
E&Y	382	231	613
Autres	-	22	22
Total honoraires	**646**	**486**	**1 132**

** 6 mois d'activité – cf. note 2.3 Déclaration et conformité et base de préparation*
*** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 Déclaration et conformité et base de préparation*

8.3 Transactions avec des entreprises associées et des parties liées

D'après la norme IAS 24, « *Information relative aux parties liées* », une partie liée est une personne physique ou morale qui est liée à l'entité qui présente ses états financiers.

Cela peut être n'importe laquelle des personnes suivantes :

- une personne ou une société qui exerce un contrôle sur le Groupe
- une entreprise associée du Groupe
- une coentreprise
- un membre important de l'équipe dirigeante de la Société (ou un membre de sa famille)

Une transaction avec une partie liée implique un transfert de marchandises, de prestations de services ou d'obligations entre le Groupe et la partie liée.

Dans le cas du Groupe, les transactions avec les parties liées sont les suivantes :

- transactions avec une société qui exerce un contrôle sur le Groupe ou avec des entreprises associées,
- transactions avec les principaux membres des organes de direction et de surveillance du Groupe (ou des membres proches de leurs familles).

8.3.1 Transactions avec des sociétés qui exercent un contrôle sur le Groupe ou avec des entreprises associées

Les transactions avec une société qui exerce un contrôle sur le Groupe ou avec des entreprises associées sont celles qui sont intervenues entre le Groupe et (a) KKR Retail Partner Midco S.A.R.L. (« KKR »), ainsi que (b) les entités détenues directement ou indirectement par KKR.

Il n'y a pas eu de transactions effectuées entre le Groupe et Soho Holding France au titre des périodes 2014 et 2013.

a) Transactions avec KKR

KKR a facturé au Groupe des frais de gestion d'un montant de 500k€ au titre de 2014, et de 265k€ au titre de 2013.

Les obligations convertibles en actions pour 125 000k€, intégralement souscrites par KKR, portent intérêt capitalisés pour un total de 15 740k€ au 31 décembre 2014, dont 10 425k€ au titre de la période 2014 et 5 315k€ au titre de la période 2013.

b) Transactions avec des entités détenues directement ou indirectement par KKR

KKR Capstone, entité détenue par KKR, a facturé au Groupe des frais de conseil d'un montant de 927k€ au titre de 2014, et de 245k€ au titre de 2013.

8.3.2 Transactions avec des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe

a) Transactions avec des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe ou leurs proches

Certains membres des organes de direction et de surveillance du Groupe ou leurs proches sont également membres d'autres sociétés sur lesquelles ils exercent un contrôle ou une influence significative. Certaines de ces sociétés ont enregistré des transactions avec le Groupe au 31 décembre 2014 et au 31 décembre 2013 telles que présentées ci-dessous :

	31/12/2014					31/12/2013*			
	Prestations de conseil	Indemnités de résilitation	Prestations mandataire social	Charges locatives	Contrats d'affiliation	Prestations de conseil	Prestations mandataire social	Charges locatives	Contrats d'affiliation
	(1)	(2)		(3)	(4)	(1)		(3)	(4)
	en k€	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*	*en k€*
Société Alie Kouby SASU, dirigée par Elie Kouby**	548		124			46	395		
Société Frédéric Biousse SASU, dirigée par Frédéric Biousse**	395	1 312	124			46	395		
Société Evelyne Chétrite SASU, dirigée par Evelyne Chétrite**	250		525			125	353		
Société Judith Milgrom, dirigée par Judith Milgrom**	250		512			125	353		
AMJM – Société dirigée par Alain Moyal & Judith Milgrom**				875				786	
Société dirigée par Lévana Gampel, fille de Judith Milgrom**					199				936
LESKO - Société dirigée par Elie Kouby**					144				603
Total de la période	**1 443**	**1 312**	**1 286**	**875**	**343**	**341**	**1 494**	**786**	**1 539**
Total transactions de la période			**5259**				**4 304**		

(1) Prestations de conseil portant sur la stratégie, le positionnement du groupe et la création des collections

(2) Indemnité de résiliation des conventions de prestations de conseil.

(3) Baux relatifs au Siège Maje et à une boutique Maje, situés à Paris

(4) Contrats d'affiliation relatifs à deux boutiques Maje situées à Paris et une boutique Sandro située à Toulouse, et établis avec des sociétés dirigées respectivement par un membre de la famille d'une des dirigeantes du Groupe et par l'un des dirigeants du Groupe.

b) Rémunération des membres des organes de direction et de surveillance du Groupe

La rémunération totale versée aux membres du Directoire et du Conseil de surveillance au titre de leurs fonctions au sein du Groupe se décompose comme suit :

	31/12/2014	31/12/2013*	31/12/2014**
	en k€	*en k€*	*en k€*
Salaire fixe brut	3 535	1 100	4 635
Salaire variable	1 197	387	1 584
Charges sociales	1 723	615	2 338
Indemnités de rupture	315	144	459
Avantages en anture	170	21	191
Total avantages à court terme	**6 625**	**2 123**	**8 748**

** 6 mois d'activité – cf. note 2.3 Déclaration et conformité et base de préparation*
*** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 Déclaration et conformité et base de préparation*

La part des provisions pour retraite constituées au profit des dirigeants aux 31 décembre 2013 et 31 décembre 2014 est présentée dans le tableau ci-après :

	31/12/2014	31/12/2013*	31/12/2014**
	en k€	*en k€*	*en k€*
Indemnités de départ à la retraite	66	25	91
Total indemnités de départ à la retraite	**66**	**25**	**91**

** 6 mois d'activité – cf. note 2.3 Déclaration et conformité et base de préparation*
*** 18 mois d'activité – cf. note 2.3 Déclaration et conformité et base de préparation*

Par ailleurs, le Groupe a négocié des indemnités de départ avec certains de ces dirigeants qui leur seront versées en cas de départ du Groupe. Le montant total des engagements s'élevait à 2 210k€ au 31 décembre 2014 et à 330k€ au 31 décembre 2013.

8.4 Périmètre de consolidation

Le périmètre de consolidation au 31 décembre 2013 et au 31 décembre 2014 est présenté dans le tableau ci-après :

	31/12/2014		31/12/2013	
	% intérêt*	Méthode de consolidation	% intérêt*	Méthode de consolidation
SMCP S.A.S.	**100,00 %**	**IG**	**100,00 %**	**IG**
GROUPE SMCP	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP LOGISTIQUE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP DEVELOPPEMENT	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP SERVICES	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SANDRO ANDY	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP BELGIQUE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SANDRO DEUTSCHLAND	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SANDRO ESPANA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SANDRO FRANCE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SANDRO ITALIA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP UK	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SANDRO SUISSE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP IRELAND	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE BOUTIQUE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP LUXEMBOURG	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE GERMANY	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE SPAIN	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE STORES	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJE SUISSE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
MAJBEL	100,00 %	IG	100,00 %	IG
CLAUDIE PIERLOT	100,00 %	IG	100,00 %	IG
CLAUDIE PIERLOT SUISSE	100,00 %	IG	100,00 %	IG
341 SMCP	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP USA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP CANADA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP ASIA	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP SHANGHAI	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP NETHERLANDS	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMS	100,00 %	IG	100,00 %	IG
SMCP HONG-KONG	100,00 %	IG	-	NC
SANDRO MAJE CP SINGAPORE	100,00 %	IG	-	NC
AZ RETAIL	100,00 %	IG	-	NC
SMCP DENMARK	100,00 %	IG	-	NC
SMCP NORWAY	100,00 %	IG	-	NC
SMCP MACAU	100,00 %	IG	-	NC
SMCP SWEDEN	100,00 %	IG	-	NC

** le % d'intérêt est identique au % de contrôle*

Abréviations utilisées : « IG » = Intégration globale, « NC » = Non consolidé

8.5 Événements postérieurs à la clôture

Voir les états financiers intermédiaires condensés au 30 septembre 2015 et la section « Evènements postérieurs à la clôture »en note 6.4 de ces comptes.

20.1.7.2 Rapport des commissaires aux comptes pour l'exercice de vingt et un mois clos le 31 décembre 2014, la période de douze mois close le 31 décembre 2014 et la période de neuf mois close le 31 décembre 2013

« Au Président,

En notre qualité de commissaires aux comptes de la société SMCP S.A.S. et en application du règlement (CE) n°809/2004 dans le cadre du projet d'offre au public et d'admission des actions de la société à la négociation sur le marché Euronext Paris, nous avons effectué un audit des comptes consolidés de la société SMCP S.A.S. relatifs au premier exercice social de vingt-et-un mois clos le 31 décembre 2014, à la période de douze mois close le 31 décembre 2014 et à la période de neuf mois close le 31 décembre 2013, présentés conformément au référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, tels qu'ils sont joints au présent rapport.

Ces comptes consolidés ont été établis sous la responsabilité du conseil de surveillance. Il nous appartient, sur la base de notre audit, d'exprimer une opinion sur ces comptes.

Nous avons effectué notre audit selon les normes d'exercice professionnel applicables en France ; ces normes requièrent la mise en œuvre de diligences permettant d'obtenir l'assurance raisonnable que les comptes consolidés ne comportent pas d'anomalie significative. Un audit consiste à vérifier, par sondages ou au moyen d'autres méthodes de sélection, les éléments justifiant des montants et informations figurant dans ces comptes. Il consiste également à apprécier les principes comptables suivis, les estimations significatives retenues et la présentation d'ensemble des comptes. Nous estimons que les éléments que nous avons collectés sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion.

A notre avis, les comptes consolidés établis pour les besoins du document de base, présentent sincèrement, dans tous leurs aspects significatifs et au regard du référentiel IFRS tel qu'adopté dans l'Union européenne, le patrimoine et la situation financière au 31 décembre 2014 et au 31 décembre 2013 et le résultat de l'ensemble constitué par les personnes et entités comprises dans le périmètre de consolidation pour le premier exercice social de vingt-et-un mois clos le 31 décembre 2014, les périodes de douze mois close le 31 décembre 2014 et de neuf mois close le 31 décembre 2013.

Paris-La Défense, le 25 janvier 2016

Les Commissaires aux Comptes

KPMG Audit Département de KPMG SA	ERNST & YOUNG et Autres
Valéry Foussé	Jean-Philippe Bertin »

20.2 Date des dernières informations financières

30 juin 2017.

20.3 Politique de distribution de dividendes

La Société, qui a été créée en avril 2016, n'a pas procédé à des versements de dividendes.

Le Groupe n'envisage pas de verser des dividendes à court terme ; la trésorerie disponible du Groupe sera en effet affectée au soutien de sa stratégie de croissance.

20.4 Procédures judiciaires et arbitrage

Le Groupe peut être impliqué dans des procédures judiciaires, arbitrales, administratives ou réglementaires dans le cours normal de ses activités, qui peuvent notamment inclure des contentieux avec ses clients, fournisseurs et concurrents. En outre, comme tout acteur du marché de détail du prêt-à-porter et des accessoires, le Groupe peut faire l'objet de procédures en matière de violation de droits de propriété intellectuelle (marques, droits d'auteur…). À la date du présent document de base, le Groupe n'a pas connaissance de procédures gouvernementales, judiciaires ou d'arbitrage (y compris toute procédure dont le Groupe a connaissance, qui est en suspens ou dont le Groupe est menacé) autres que celles mentionnées ci-dessous, susceptibles d'avoir ou ayant eu, au cours des douze derniers mois, des effets significatifs sur la situation financière ou la rentabilité de la Société ou du Groupe.

Une provision est enregistrée par le Groupe dès lors qu'il existe une probabilité suffisante que de tels litiges entraînent des coûts à la charge de la Société ou de l'une de ses filiales et que le montant de ces coûts peut être raisonnablement estimé. Au 31 décembre 2016, le montant total des provisions pour litiges du Groupe s'élevait à 2,3 millions d'euros.

Contentieux lié à la rupture d'une convention de prestations logistiques

Le Groupe a conclu en 2013 un contrat de prestations avec le logisticien XPO pour une durée déterminée de 3 ans, pouvant être renouvelé par tacite reconduction par périodes d'un an.

Le Groupe a résilié ce contrat en mars 2016 en raison de fautes de la part du logisticien (notamment vol de marchandises), postérieurement à sa reconduction tacite pour une nouvelle période d'un an. XPO a, de son côté, assigné en référé le Groupe pour voir ordonner la continuation du contrat jusqu'au 30 juin 2017, compte tenu de son renouvellement tacite, en invoquant un trouble manifestement illicite et un dommage imminent.

En mai 2016, le Tribunal de Commerce de Nanterre, saisi en référé, a débouté XPO de l'intégralité de ses demandes et l'a condamnée à verser une provision au Groupe de 100 000 euros du fait d'écarts d'inventaire constatés, de 574 410 euros au titre de colis réceptionnés mais non intégrés au stock, et de 4 000 euros de frais irrépétibles, sommes intégralement payées par XPO. Parallèlement, le Groupe a assigné XPO au fond devant le Tribunal de Commerce de Nanterre afin que soit constatée la résolution du contrat susvisé et confirmée l'ordonnance de référé.

XPO a fait appel de l'ordonnance de référé devant la Cour d'Appel de Versailles qui, en avril 2017, a constaté que les parties avaient mis un terme à leur relation contractuelle mais a, en revanche, infirmé l'ordonnance du Tribunal de Commerce de Nanterre, notamment en ce qu'elle a condamné XPO à payer au Groupe les sommes de 574 410 euros et 4 000 euros. Elle a cependant confirmé l'ordonnance en ce qu'elle avait condamné XPO à payer au Groupe une provision de 100 000 euros. En application de cette décision, le Groupe a restitué la somme totale de 578 410 à XPO en juillet 2017.

L'affaire est actuellement pendante devant le Tribunal de Commerce de Nanterre au fond et XPO a notamment demandé au Groupe une somme d'environ 3,5 millions d'euros au titre d'un prétendu manque à gagner subi pour la période du contrat qu'elle estime renouvelé du 1er juillet 2016 au 30 juin 2017, ainsi qu'environ 1,4 million d'euros au titre de divers autres dommages et intérêts. La prochaine audience est fixée au 20 septembre 2017.

20.5 Changement significatif de la situation financière ou commerciale

A la connaissance de la Société, il n'est pas survenu de changement significatif de la situation financière ou commerciale du Groupe depuis le 30 juin 2017.

21. INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

À la date d'enregistrement du présent document de base, la Société est constituée sous forme d'une société par actions simplifiée. Une assemblée générale des associés se réunira préalablement au visa de l'Autorité des marchés financiers sur le prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris, afin de décider la transformation de la Société en société anonyme et de modifier les statuts de la Société, avec effet au plus tard à la date du visa de l'Autorité des marchés financiers.

Par ailleurs, cette assemblée générale des associés décidera l'adoption de nouveaux statuts avec effet au plus tard du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris. Un descriptif résumé des principales stipulations de ces statuts, relatives au conseil d'administration, en particulier à son mode de fonctionnement et ses pouvoirs, ainsi qu'un descriptif résumé des principales stipulations du règlement intérieur du conseil d'administration que la Société envisage de mettre en place avec la même date d'effet susvisée figure dans le présent chapitre.

21.1 Capital social

21.1.1 Capital social souscrit et capital social autorisé mais non émis

À la date d'enregistrement du présent document de base, le capital social de la Société s'élève à 58 168 480,70 euros, divisé en 581 684 807 actions, de 0,10 euro de valeur nominale, entièrement libérées, réparties de la façon suivante :

- 575 671 602 actions ordinaires ; et
- 6 013 205 actions de préférence de catégorie 1.

Les actions de catégorie 1 sont des actions de préférence au sens de l'article L. 228-11 du Code de commerce, ayant été émises en octobre 2016 en faveur de certains cadres dirigeants et salariés du Groupe (voir le paragraphe 18.1 du présent document de base). Ces actions de préférence présentent les mêmes caractéristiques que les actions ordinaires, à l'exception du bénéfice d'un droit à un dividende préciputaire cumulatif.

Il est prévu qu'à la date de règlement-livraison des actions dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, les actions de préférence de catégorie 1 émises par la Société soient converties en actions ordinaires tel que décrit au paragraphe 7.1.2.

La Société a en outre attribué 14 681 853 actions de préférence de catégorie G à certains cadres dirigeants et salariés du Groupe, dont 12 768 753 actions en octobre 2016, 1 520 100 actions en décembre 2016 et 393 000 actions en février 2017. À la date d'enregistrement du présent document de base, ces actions sont en cours d'acquisition (leurs modalités sont détaillées au paragraphe 21.2.3.3 du présent document de base).

Une assemblée générale des actionnaires de la Société se réunira préalablement au visa de l'Autorité des marchés financiers sur le prospectus relatif à l'admission aux négociations des

actions de la Société sur le marché règlementé d'Euronext Paris, mais postérieurement à la transformation de la Société en société anonyme, aux fins d'adopter les délégations financières suivantes :

Nature de la délégation	Durée maximum	Montant nominal maximum
Autorisation à l'effet d'opérer sur les actions de la Société[(1)]	18 mois	Dans la limite de 10 % du nombre total des actions composant le capital social ou 5 % du nombre total des actions en vue de leur conservation et de leur remise ultérieure en paiement ou en échange dans le cadre d'opérations de croissance externe
Autorisation donnée au Conseil d'administration de réduire le capital social par annulation des actions auto-détenues[(1)]	26 mois	Dans la limite de 10 % du capital social par 24 mois
Délégation de compétence au Conseil d'administration en vue d'augmenter le capital social par incorporation de réserves, bénéfices ou primes ou toute autre somme dont la capitalisation serait admise[(1)]	26 mois	20 % du capital
Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration pour décider d'augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de titres de capital donnant accès à d'autres titres de capital et/ou donnant doit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès à des titres de capital à émettre, avec maintien du droit préférentiel de souscription[(1)]	26 mois	40 % du capital [(2)] 500 millions d'euros s'agissant des titres de créance [(3)]
Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration pour décider d'augmenter le capital social par émission d'actions et/ou de titres de capital donnant accès à d'autres titres de capital et/ou donnant doit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès à des titres de capital à émettre, par offre au public avec suppression du droit préférentiel de souscription[(1)(6)]	26 mois	15% du capital [(2) (5)] 500 millions d'euros s'agissant des titres de créance [(3)]
Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration pour décider l'émission avec suppression du droit préférentiel de souscription d'actions et/ou de titres de capital donnant accès à d'autres titres de capital et/ou donnant doit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès à des titres de capital à émettre, par placement privé visé à l'article L.411-2 II du Code monétaire et financier[(1)]	26 mois	15 % du capital [(2) (5)] 500 millions d'euros s'agissant des titres de créance [(3)]
Autorisation au Conseil d'administration en cas d'émission avec suppression du droit préférentiel de souscription, par offres au public ou par placements privés visés à l'article L. 411-2-II du Code monétaire et financier, afin de fixer le prix d'émission selon les modalités fixées par l'Assemblée Générale[(1) (7)]	26 mois	15 % du capital par an
Autorisation donnée au Conseil d'administration à l'effet d'augmenter le nombre de titres à émettre en cas d'augmentation de capital avec ou sans droit préférentiel de souscription[(1)]	26 mois	Limite prévue par la réglementation applicable (à ce jour, 15 % de l'émission initiale) [(2)]

Nature de la délégation	Durée maximum	Montant nominal maximum
Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration à l'effet d'émettre des actions ou de titres de capital donnant accès à d'autres titres de capital et/ou donnant doit à l'attribution de titres de créance et/ou de valeurs mobilières donnant accès à des titres de capital à émettre, sans droit préférentiel de souscription en rémunération d'apports en nature[1]	26 mois	10 % du capital [2] 500 millions d'euros s'agissant des titres de créance [3]
Délégation de compétence donnée au Conseil d'administration pour décider l'émission d'actions réservées aux adhérents d'un plan d'épargne entreprise avec suppression du droit préférentiel de souscription au profit de ces derniers[1]	26 mois	3 % du capital [2] [4]
Délégation de compétence au Conseil d'administration en vue d'augmenter le capital social par émission d'actions avec suppression du droit préférentiel de souscription en faveur d'une catégorie de bénéficiaires déterminée (salariés et mandataires sociaux de la Société et de sociétés lui étant liées) [1] [8]	18 mois	3 % du capital [2] [4]
Autorisation au Conseil d'administration à l'effet d'attribuer gratuitement des actions nouvelles ou existantes en faveur des salariés et mandataires sociaux de la Société et de sociétés lui étant liées[1]	38 mois	3 % du capital [2] [4]
Autorisation au Conseil d'administration à l'effet de consentir des options d'achat ou de souscription d'actions aux salariés et mandataires sociaux éligibles du Groupe[1]	38 mois	3 % du capital [2] [4]

[1] Résolution adoptée sous condition suspensive du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

[2] Le montant nominal maximum global des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées en vertu de cette délégation s'impute sur le montant du plafond global fixé à 40 % du capital s'agissant des augmentations de capital immédiates et/ou à terme.

[3] Le montant nominal maximum global des émissions de titres de créance susceptibles d'être réalisées en vertu de cette délégation s'impute sur le montant du plafond global fixé à 500 millions d'euros s'agissant des émissions de titres de créances.

[4] Le montant nominal maximum global des augmentations de capital susceptibles d'être réalisées en vertu de cette délégation s'impute sur le montant du plafond global des opérations réservées aux salariés fixé à 3 % du capital de la Société.

[5] Un sous-plafond, fixé à 15 % du capital, s'applique à ces émissions.

[6] En ce compris dans le cadre d'une offre publique d'échange initiée par la Société (art. L.225-148 du Code de commerce).

[7] Le prix d'émission des actions sera au moins égal, au choix du Conseil d'administration, (i) au cours moyen pondéré de l'action de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris le jour précédant la date de fixation du prix d'émission, diminué éventuellement d'une décote maximale de 10 % ou, (ii) à la moyenne pondérée des cours de l'action de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris sur une période maximale de 6 mois précédant la date de fixation du prix d'émission, diminuée éventuellement d'une décote maximale de 10 %.

[8] La décote maximale par rapport à la moyenne des cours cotés de l'action lors des vingt séances de bourse précédant la décision fixant la date d'ouverture de la souscription ne pourra excéder 20%.

21.1.2 Titres non représentatifs du capital

À la date d'enregistrement du présent document de base, la Société n'a émis aucun titre non représentatif de capital.

21.1.3 Actions détenues par la Société ou pour son compte propre

À la date d'enregistrement du présent document de base, la Société ne détient aucune de ses actions et aucune action de la Société n'est détenue par l'une de ses filiales ou par un tiers pour son propre compte.

L'assemblée générale des associés devant se tenir au plus tard le jour de l'obtention du visa de l'Autorité des marchés financiers sur le prospectus relatif à l'admission aux négociations des actions de la Société sur le marché règlementé d'Euronext Paris autorisera, pour une durée de 18 mois à compter de la date de tenue de l'assemblée et sous condition suspensive du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, le conseil d'administration, avec faculté de subdélégation dans les conditions légales et réglementaires, conformément aux dispositions des articles L. 225-209 et suivants du Code de commerce, à acheter, en une ou plusieurs fois et aux époques qu'il fixera, un nombre d'actions de la Société ne pouvant excéder 10 % du nombre total des actions composant le capital social, à quelque moment que ce soit, ou 5 % du nombre total des actions composant le capital social s'il s'agit d'actions acquises par la Société en vue de leur conservation et de leur remise ultérieure en paiement ou en échange dans le cadre d'une opération de fusion, de scission ou d'apport, étant précisé que le nombre d'actions détenu par la Société ne pourra en aucun cas conduire la Société à détenir à quelque moment que ce soit plus de 10 % des actions composant son capital social.

Les actions pourront être acquises, sur décision du Conseil d'administration, afin :

- d'assurer la liquidité et animer le marché des titres de la Société par l'intermédiaire d'un prestataire de services d'investissement agissant de manière indépendante dans le cadre d'un contrat de liquidité conforme à la charte de déontologie reconnue par l'AMF ;

- d'allouer des actions aux membres du personnel de la Société, et notamment dans le cadre (i) de la participation aux résultats de l'entreprise, (ii) de tout plan d'options d'achat d'actions de la Société, dans le cadre des dispositions des articles L. 225-177 et suivants du Code de commerce, ou (iii) de tout plan d'épargne conformément aux articles L. 3331-1 et suivants du Code du travail ou toute attribution gratuite d'actions dans le cadre des dispositions des articles L. 225-197-1 et suivants du Code de commerce, ainsi que de réaliser toutes opérations de couverture afférentes à ces opérations, dans les conditions prévues par les autorités de marché et aux époques que le conseil d'administration ou la personne agissant sur délégation du conseil d'administration appréciera ;

- de remettre les actions de la Société lors de l'exercice de droits attachés à des valeurs mobilières donnant droit par remboursement, conversion, échange, présentation d'un bon ou de toute autre manière à l'attribution d'actions de la Société dans le cadre de la réglementation en vigueur, ainsi que de réaliser toutes opérations de couverture afférentes à ces opérations, dans les conditions prévues par les autorités de marché et aux époques que le conseil d'administration ou la personne agissant sur délégation du conseil d'administration appréciera ;

- de conserver les actions de la Société et de les remettre ultérieurement à titre de paiement ou d'échange dans le cadre d'opérations éventuelles de croissance externe ;

- d'annuler les actions de la Société dans le cadre d'une réduction du capital social ;

- de mettre en œuvre toute pratique de marché qui viendrait à être admise par l'AMF et, plus généralement, réaliser toute opération conforme à la réglementation en vigueur.

Le prix unitaire maximal d'achat ne pourra pas être supérieur, hors frais, à 200 % du prix des actions de la Société fixé dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, tel que ce prix sera mentionné dans le communiqué normé de la Société relatif aux caractéristiques définitives de l'offre d'actions de la Société et de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Le Conseil d'administration pourra toutefois, en cas d'opérations sur le capital de la Société, notamment de modification de la valeur nominale de l'action, d'augmentation de capital par incorporation de réserves suivie de la création et de l'attribution gratuite d'actions, de division ou de regroupement de titres, ajuster le prix maximal d'achat susvisé afin de tenir compte de l'incidence de ces opérations sur la valeur de l'action de la Société.

L'acquisition, la cession ou le transfert de ces actions pourront être effectués et payés par tous moyens autorisés par la réglementation en vigueur, sur un marché réglementé, sur un système multilatéral de négociation, auprès d'un internalisateur systématique ou de gré à gré, notamment par voie d'acquisition ou de cession de blocs, par le recours à des options ou autres instruments financiers dérivés, ou à des bons ou, plus généralement, à des valeurs mobilières donnant droit à des actions de la Société, aux époques que le conseil d'administration appréciera, à l'exclusion des périodes d'offre publique visant les titres de la Société.

Le Conseil d'administration aura tous pouvoirs, avec faculté de subdélégation dans les conditions légales et réglementaires, afin, dans le respect des dispositions légales et réglementaires concernées, de procéder aux réallocations permises des actions rachetées en vue de l'un des objectifs du programme à un ou plusieurs de ses autres objectifs, ou bien à leur cession, sur le marché ou hors marché.

Le Conseil d'administration informera, dans les conditions légales, l'assemblée générale des opérations réalisées.

21.1.4 Autres titres donnant accès au capital

À la date d'enregistrement du présent document de base, la Société n'a émis aucun titre donnant accès au capital autre que les actions ordinaires et les actions de préférence de catégorie 1 décrites au paragraphe 18.1 du présent document de base.

21.1.5 Conditions régissant tout droit d'acquisition et/ou toute obligation attaché(e) au capital souscrit, mais non libéré

Néant.

21.1.6 Capital social de toute société du Groupe faisant l'objet d'une option ou d'un accord prévoyant de le placer sous option

Néant.

21.1.7 Évolution du capital de la Société au cours des trois derniers exercices

Date	Nature de l'opération	Capital avant opération	Nombre d'actions avant opération	Nombre d'actions après opération	Prix unitaire par actions (en euros)	Valeur nominale (en euros)	Capital après opération (en euros)
20 avril 2016	Création de la Société	0	0	100 actions ordinaires	-	1	100
10 octobre 2016	Augmentations de capital	100	100	581 684 802 actions réparties entre : 575 671 600 actions ordinaires 6 013 202 actions de préférence de catégorie 1	0,10	0,10	58 168 480,20
13 septembre 2017	Augmentations de capital	58 168 480,20	581 684 802 actions réparties entre : 575 671 600 actions ordinaires 6 013 202 actions de préférence de catégorie 1	581 684 807 actions réparties entre : 575 671 602 actions ordinaires 6 013 205 actions de préférence de catégorie 1	0,10	0,10	58 168 480,70

Dans le cadre du projet d'admission d'actions de la Société sur le marché réglementé d'Euronext Paris, la Société entend procéder à un regroupement de ces actions. En conséquence, l'assemblée générale des associés de la Société du 13 septembre 2017 a (i) approuvé la réalisation d'une augmentation de capital en numéraire de la Société par émission de deux actions ordinaires et trois Actions de Préférence de Catégorie 1 nouvelles souscrites par la société European MidSoho Sàrl et (ii) le regroupement des actions existantes de la Société qui prendra effet le jour de la fixation du prix d'introduction. Les 575 671 602 actions ordinaires et les 6 013 205 Actions de Préférence de Catégorie 1 existantes de la Société d'une valeur nominale de 0,10 euro chacune seront, dans ce cadre, échangées contre 52 333 782 actions ordinaires nouvelles et 546 655 Actions de Préférence de Catégorie 1 nouvelles d'une valeur nominale de 1,10 euro chacune, soit une parité d'échange d'une action nouvelle pour 11 actions anciennes.

21.2 Acte constitutif et statuts

21.2.1 Objet social

La Société a pour objet, en France et à l'étranger :

- l'achat, la souscription, la détention, la gestion, la cession ou l'apport d'actions ou autres valeurs mobilières dans toutes sociétés et entreprises françaises et étrangères ;

- toutes prestations de services et de conseil en matière de ressources humaines, informatique, management, communication, financière, juridique, marketing, et achat envers ses filiales et participations directes ou indirectes ;

- la détention, la gestion et la disposition de marques et brevets ;

- les activités d'une société de financement de groupe, et en tant que telle, la fourniture de tout type d'assistance financière à des sociétés faisant partie du groupe de sociétés auquel la Société appartient, notamment toutes opérations autorisées au titre de l'article L. 511-7 3° du Code monétaire et financier ;

- l'octroi de toutes cautions ou garanties au profit de toute société de son groupe ou dans le cadre de l'activité normale de toutes sociétés de son groupe ;

- et généralement, toutes opérations, qu'elles soient financières, commerciales, industrielles, civiles, immobilières ou mobilières pouvant se rattacher directement ou indirectement à l'objet social ci-dessus et à tous objets similaires ou connexes, ainsi que de nature à favoriser directement ou indirectement le but poursuivi par la Société, son extension, son développement et son patrimoine social.

D'une manière générale, la Société est autorisée à effectuer toute opération commerciale, industrielle et financière qui pourrait se rattacher directement ou indirectement, en totalité ou en partie, à l'objet ci-dessus ou à toutes activités connexes ou complémentaires ou susceptibles de contribuer à son extension ou à son développement.

21.2.2 Stipulations statutaires relatives aux organes d'administration et de direction – Règlement intérieur du conseil d'administration

Le descriptif ci-dessous résume les principales stipulations des statuts et du règlement intérieur relatives au conseil d'administration, en particulier à son mode de fonctionnement et à ses pouvoirs, tels qu'ils seront applicables à compter du jour du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Le règlement intérieur sera adopté avec effet au jour du règlement-livraison des actions de la Société dans le cadre de leur admission aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris. Il précise, outre les dispositions relatives au conseil d'administration mentionnées ci-après, le mode d'organisation et de fonctionnement, les compétences et les pouvoirs des comités que le conseil d'administration a institués en son sein (voir le paragraphe 16.3 du présent document de base).

(a) Conseil d'administration (articles 15, 16 et 17 des statuts et 1, 2, 3 et 6 du règlement intérieur)

Composition

La Société est administrée par un conseil d'administration de trois membres au moins et de dix-huit au plus, sous réserve des dérogations prévues par la loi.

Le conseil d'administration s'assure que la proportion de membres indépendants soit, dans la mesure du possible, d'au moins un tiers au sein du conseil d'administration, d'au moins deux tiers au sein du comité d'audit et de plus de la moitié au sein du comité des nominations et des rémunérations.

Conformément au code de gouvernement d'entreprise des sociétés cotées AFEP-MEDEF, est indépendant le membre du conseil d'administration qui n'entretient aucune relation de quelque nature que ce soit avec la Société, son Groupe ou sa direction, qui puisse compromettre l'exercice de sa liberté de jugement.

A l'occasion de chaque renouvellement ou nomination d'un membre du conseil d'administration et au moins une fois par an avant la publication du rapport annuel de la Société, le conseil d'administration procède à l'évaluation de l'indépendance de chacun de ses membres (ou candidats). Au cours de cette évaluation, le conseil d'administration, après avis du comité des nominations et des rémunérations, examine au cas par cas la qualification de chacun de ses membres (ou candidats) au regard des critères visés ci-dessous, des circonstances particulières et de la situation de l'intéressé par rapport à la Société. Les conclusions de cet examen sont portées à la connaissance des actionnaires dans le rapport annuel et, le cas échéant, à l'assemblée générale lors de l'élection des membres du conseil d'administration.

Le conseil d'administration peut nommer un ou plusieurs censeurs, dans la limite d'un nombre maximum de deux. Les censeurs sont des personnes physiques ou morales, choisies parmi les actionnaires ou en dehors d'eux. La durée des fonctions des censeurs est de quatre années sauf

démission ou cessation anticipée des fonctions décidée par le conseil. Les modalités d'exercice de la mission des censeurs, en ce compris leur éventuelle rémunération, sont arrêtées par le conseil d'administration. Les censeurs sont rééligibles. Ils sont convoqués aux réunions du conseil d'administration et prennent part aux délibérations avec voix consultative.

Désignation

En cours de vie sociale, les administrateurs sont nommés, renouvelés ou révoqués dans les conditions prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur et les statuts.

Chaque membre du conseil d'administration doit être propriétaire d'au moins 100 actions pendant toute la durée de son mandat et en tout état de cause au plus tard dans les douze (12) mois postérieurement à sa nomination. Les prêts de consommation d'actions par la Société aux membres du conseil d'administration ne sont pas admis.

Au moment de l'accession à leurs fonctions, les membres du conseil d'administration doivent mettre les titres qu'ils détiennent au nominatif. Il en est de même de tout titre acquis ultérieurement.

Durée des fonctions – limites d'âge

La durée des fonctions d'administrateur est de quatre ans.

Les administrateurs sont rééligibles. Ils peuvent être révoqués à tout moment par l'assemblée générale ordinaire.

Les administrateurs ne doivent pas être âgés de plus de 75 ans (étant précisé que le nombre d'administrateurs ayant dépassé l'âge de 70 ans ne pourra être supérieur au tiers des administrateurs en fonctions) et sont soumis aux dispositions législatives et réglementaires applicables en matière de cumul des mandats.

Identité des administrateurs

Les administrateurs peuvent être des personnes physiques ou des personnes morales. Ces dernières doivent, lors de leur nomination, désigner un représentant permanent qui est soumis aux mêmes conditions et obligations et qui encourt les mêmes responsabilités que s'il était administrateur en son nom propre, sans préjudice de la responsabilité solidaire de la personne morale qu'il représente.

Le mandat du représentant permanent lui est donné pour la durée de celui de la personne morale qu'il représente.

Si la personne morale révoque le mandat de son représentant permanent, elle est tenue de notifier sans délai à la Société, par lettre recommandée, cette révocation ainsi que l'identité de son nouveau représentant permanent. Il en est de même en cas de décès, démission ou empêchement prolongé du représentant permanent.

Président du conseil d'administration

Le conseil d'administration élit, parmi ses membres personnes physiques, un président.

Le président est nommé pour une durée qui ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur. Il est rééligible.

Le président du conseil d'administration organise et dirige les travaux de celui-ci, dont il rend compte à l'assemblée générale. Il veille au bon fonctionnement des organes de la Société et s'assure, en particulier, que les administrateurs sont en mesure d'accomplir leur mission.

Le conseil d'administration peut élire, parmi ses membres personnes physiques, un vice-président lequel est nommé pour une durée qui ne peut excéder celle de son mandat d'administrateur. Le vice-président est appelé à supléer le président en cas d'empêchement temporaire ou de décès. En cas d'empêchement temporaire, cette suppléance vaut pour la durée de l'empêchement ; en cas de décès, elle vaut jusqu'à l'élection du nouveau président.

Délibérations du conseil d'administration

Le conseil d'administration assume les missions et exerce les pouvoirs qui lui sont conférés par la loi, les statuts de la Société et le règlement intérieur du conseil d'administration. Le conseil d'administration détermine les orientations de l'activité de la Société et veille à leur mise en œuvre. Sous réserve des pouvoirs expressément attribués aux assemblées d'actionnaires et dans la limite de l'objet social, il se saisit de toute question intéressant la bonne marche de la Société et règle par ses délibérations les affaires qui la concernent. Le conseil d'administration procède aux contrôles et vérifications qu'il juge opportuns.

Le conseil d'administration se réunit sur la convocation du président ou de l'un de ses membres aussi souvent que l'intérêt de la Société l'exige, étant précisé que la périodicité et la durée des séances du conseil d'administration doivent être telles qu'elles permettent un examen et une discussion approfondis des matières relevant de la compétence du conseil.

Le conseil d'administration peut valablement délibérer, même en l'absence de convocation, si tous ses membres sont présents ou représentés.

Le conseil d'administration ne délibère valablement que si la moitié au moins de ses membres sont présents. Les décisions sont prises à la majorité simple des membres présents ou représentés. En cas de partage des voix, la voix du président de séance est prépondérante.

Sont soumises à autorisation préalable du conseil d'administration, statuant à la majorité simple des membres présents ou représentés, les décisions suivantes :

(i) l'approbation et la modification du budget annuel ;

(ii) l'approbation et la modification significative du *business plan* annuel sur trois ans ;

(iii) toute émission d'actions, d'instruments ou de valeurs mobilières donnant accès, immédiatement ou à terme, au capital du Groupe;

(iv) la souscription de tout endettement d'un montant cumulé supérieur à 10 000 000 euros par an excédant le budget annuel, ainsi que toute modification des termes et conditions de cet endettement, y compris la modification de la documentation de financement conclue dans le cadre de l'introduction en bourse;

(v) toute décision pouvant conduire à un cas de défaut de paiement (*event of default*) ou un cas d'accélération selon les termes de la documentation de financement ;

(vi) tout dépassement du budget de dépenses d'investissement (*capex*) de plus de 10% par rapport au budget annuel ;

(vii) la conclusion, la résiliation ou la modification significative de tout contrat dont le montant annuel excède 4 000 000 euros, autres que les contrats couverts par les points (v) et (ix) ;

(viii) toute dépense ne figurant pas dans le budget annuel d'un montant individuel supérieur à 2 000 000 euros;

(ix) la création, l'acquisition, la cession, la résiliation ou la constitution de toute sûreté portant sur toute activité, filiale ou actifs pour un montant supérieur à 2 000 000 euros ou contribuant pour plus de 7 000 000 euros au chiffre d'affaires ou au bénéfice annuel du Groupe ou impliquant des investissements annuels de plus de 3 000 000 euros (à moins que lesdites opérations n'aient été approuvées dans le cadre du budget) ;

(x) l'embauche, le licenciement, la révocation ou la modification des fonctions ou de la rémunération de tout salarié ou mandataire social du Groupe dont la rémunération brute annuelle totale (en ce inclus la part fixe et la part variable) excède 250 000 euros ;

(xi) la conclusion avec un tiers de tout contrat portant sur une joint-venture industrielle ou commerciale ou sur des accords de fusion qui pourrait avoir un impact significatif sur le Groupe ;

(xii) tout changement de méthodes ou de règles comptables actuellement utilisées par les sociétés du Groupe pour l'établissement de leurs comptes intermédiaires et consolidés ;

(xiii) la revue et l'approbation des comptes annuels et consolidés de toute filiale du Groupe dont le chiffre d'affaires annuel excède 25 000 000 d'euros ;

(xiv) l'ouverture d'une boutique, d'une filiale, ou d'une activité nouvelle dans un nouveau pays ;

(xv) la nomination ou le renouvellement des commissaires aux comptes ;

(xvi) toute opération de transformation ou de restructuration significative d'une entité du Groupe ;

(xvii) la commercialisation de toute nouvelle catégorie de produits ;

(xviii) toute opération modifiant directement ou indirectement le capital social ou les fonds propres (en ce compris toute opération de fusion, scission ou apport partiel d'actifs ou de distribution de dividendes) ;

(xix) la modification de plus de 3% par an par rapport au budget annuel de la masse salariale du Groupe ;

(xx) la conclusion, la résiliation ou la modification de tout contrat conclu avec les Fondateurs ou les principaux dirigeants du Groupe (en ce inclus leurs contrats de travail ou contrats de prestation de services) ;

(xxi) la transaction d'un litige dont le montant excède 2 000 000 euros.

Rémunération des membres du conseil d'administration

Sur recommandation du comité des nominations et des rémunérations, le conseil d'administration :

- répartit librement entre ses membres les jetons de présence alloués au conseil d'administration par l'assemblée générale des actionnaires, en tenant compte de la participation effective des administrateurs au conseil d'administration et dans les comités ;

- détermine le montant de la rémunération du Président ;

- peut, en outre, allouer à certains de ses membres des rémunérations exceptionnelles pour des missions ou mandats qui leur sont confiés.

Le conseil d'administration examine la pertinence du niveau des jetons de présence au regard des charges et responsabilités incombant aux administrateurs.

(b) Direction générale (article 18 des statuts)

Modalité d'exercice

La direction générale de la Société est assumée, sous sa responsabilité, soit par le président du conseil d'administration, soit par une autre personne physique, nommée par le conseil d'administration et portant le titre de directeur général.

Le conseil d'administration choisit entre ces deux modalités d'exercice de la direction générale à tout moment et, au moins, à chaque expiration du mandat du directeur général ou du mandat du président du conseil d'administration lorsque celui-ci assume également la direction générale de la Société.

Les actionnaires et les tiers sont informés de ce choix dans les conditions réglementaires.

Lorsque la direction générale de la Société est assumée par le président du conseil d'administration, les dispositions ci-après relatives au directeur général lui sont applicables. Il prend alors le titre de président-directeur général.

Direction générale

Sur proposition du directeur général, le conseil d'administration peut nommer une ou plusieurs personnes physiques, chargées d'assister le directeur général, avec le titre de directeur général délégué.

Le nombre de directeurs généraux délégués ne peut excéder cinq.

Limite d'âge – durée des fonctions - rémunération

Le directeur général et les directeurs généraux délégués ne peuvent pas être âgés de plus de 65 ans.

La durée du mandat du directeur général ou des directeurs généraux délégués est déterminée lors de la nomination, sans que cette durée puisse excéder, le cas échéant, celle de son mandat d'administrateur.

Le directeur général est révocable à tout moment par le conseil d'administration. Il en est de même, sur proposition du directeur général, des directeurs généraux délégués. Si la révocation est décidée sans juste motif, elle peut donner lieu à dommages-intérêts.

Lorsque le directeur général cesse ou est empêché d'exercer ses fonctions, les directeurs généraux délégués conservent, sauf décision contraire du conseil, leurs fonctions et leurs attributions jusqu'à la nomination du nouveau directeur général.

Le conseil d'administration détermine la rémunération du directeur général et des directeurs généraux délégués.

Pouvoirs du directeur général et des directeurs généraux délégués

Le directeur général est investi des pouvoirs les plus étendus pour agir en toute circonstance au nom de la Société. Il exerce ces pouvoirs dans la limite de l'objet social et sous réserve de ceux que la loi attribue expressément aux assemblées d'actionnaires et au conseil d'administration.

Il représente la Société dans ses rapports avec les tiers. La Société est engagée même par les actes du directeur général qui ne relèvent pas de l'objet social, à moins qu'elle ne prouve que le tiers savait que l'acte dépassait cet objet ou qu'il ne pouvait l'ignorer compte tenu des circonstances, étant exclu que la seule publication des statuts suffise à constituer cette preuve.

Les décisions du conseil d'administration limitant les pouvoirs du directeur général sont inopposables aux tiers.

En accord avec le directeur général, le conseil d'administration détermine l'étendue et la durée des pouvoirs conférés aux directeurs généraux délégués. Les directeurs généraux délégués disposent, à l'égard des tiers, des mêmes pouvoirs que le directeur général.

Le directeur général ou les directeurs généraux délégués peuvent, dans les limites fixées par la législation en vigueur, déléguer les pouvoirs qu'ils jugent convenables, pour un ou plusieurs objets déterminés, à tous mandataires, même étrangers à la Société, pris individuellement ou réunis en comité ou commission, avec ou sans faculté de substitution, sous réserve des limitations prévues par la loi. Ces pouvoirs peuvent être permanents ou temporaires, et comporter ou non la faculté de substituer. Les délégations ainsi consenties conservent tous leurs effets malgré l'expiration des fonctions de celui qui les a conférées.

21.2.3 Droits, privilèges et restrictions attachés aux actions (articles 10, 11, 12 et 13 des statuts)

21.2.3.1 Généralités

Les actions ordinaires entièrement libérées revêtent la forme nominative ou au porteur, au choix de l'actionnaire, dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur. Les actions de préférence de catégorie G revêtent la forme nominative uniquement.

Chaque action ordinaire donne droit, dans les bénéfices et l'actif social, à une part proportionnelle à la quotité du capital qu'elle représente. En outre, chaque action donne droit au vote et à la représentation dans les assemblées générales, dans les conditions légales et statutaires.

Il est institué un droit de vote double au profit des actions ordinaires entièrement libérées ayant fait l'objet d'une détention continue au nominatif par un même titulaire pendant une durée minimale de deux (2) ans au moins. Pour le calcul de cette durée de détention, il n'est pas tenu compte de la durée de détention des actions ordinaires de la Société précédant la date d'admission des actions ordinaires de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris.

Conformément à l'article L. 225-123 alinéa 2 du Code de commerce, en cas d'augmentation de capital par incorporation de réserves, bénéfices ou primes d'émission, le droit de vote double est accordé dès leur émission aux actions ordinaires nouvelles attribuées gratuitement à un actionnaire à raison d'actions ordinaires anciennes pour lesquelles il bénéficie déjà de ce droit.

Ce droit de vote double peut s'exercer à l'occasion de toute assemblée.

Le droit de vote double cesse de plein droit lorsque l'action ordinaire est convertie au porteur ou transférée en propriété.

Les actionnaires ne supportent les pertes qu'à concurrence de leurs apports.

Les droits et obligations attachés à l'action suivent le titre dans quelque main qu'il passe. La propriété d'une action emporte de plein droit adhésion aux statuts et aux décisions de l'assemblée générale.

Chaque fois qu'il est nécessaire de posséder plusieurs actions pour exercer un droit quelconque, les actions isolées ou en nombre inférieur à celui requis ne donnent aucun droit à leurs propriétaires contre la Société, les actionnaires ayant à faire, dans ce cas, leur affaire personnelle du groupement du nombre d'actions nécessaires.

Les actions sont indivisibles à l'égard de la Société.

Les copropriétaires d'actions indivises sont représentés aux assemblées générales par l'un d'eux ou par un mandataire unique. En cas de désaccord, le mandataire est désigné en justice à la demande du copropriétaire le plus diligent.

Si les actions sont grevées d'usufruit, leur inscription en compte doit faire ressortir l'existence de l'usufruit. Sauf convention contraire notifiée à la Société par lettre recommandée avec accusé de réception, le droit de vote appartient à l'usufruitier dans les assemblées générales ordinaires et au nu-propriétaire dans les assemblées générales extraordinaires.

Les actions ordinaires, nominatives ou au porteur, sont librement négociables, sauf dispositions législatives ou réglementaires contraires. Elles font l'objet d'une inscription en compte et leur cession s'opère, à l'égard de la Société et des tiers, par virement de compte à compte, selon les modalités définies par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

21.2.3.2 Caractéristiques spécifiques aux actions de préférence de catégorie G

Les actions de préférence de catégorie G sont des actions de préférence au sens de l'article L. 228-11 du Code de commerce attribuées à certains cadres dirigeants et salariés du Groupe. Ces actions de préférence présentent les mêmes caractéristiques que les actions ordinaires, à l'exception des droits financiers, dont elles sont privées, et des modalités de conversion de ces actions en actions ordinaires.

Les actions de préférence de catégorie G pourront être converties, à compter du 1er janvier 2019, en un certain nombre d'actions ordinaires de la Société. La parité de conversion sera déterminée à la date de l'introduction en bourse, sur la base (i) de la valeur réelle des actions de préférence de catégorie G, elle-même établie, conformément aux termes et conditions de ces actions, en fonction du taux de rendement interne constaté par l'ensemble des porteurs de titres de la Société et du Prix de l'Introduction en Bourse et (ii) de la valeur réelle d'une action ordinaire de la Société, égale au Prix de l'Introduction en Bourse.

21.2.4 Modifications du capital et des droits attachés aux actions

Dans la mesure où les statuts ne prévoient pas de disposition spécifique, la modification des droits attachés aux actions ordinaires est soumise aux dispositions légales.

21.2.5 Assemblées générales (article 19 des statuts)

Convocation, lieu de réunion

Les assemblées générales sont convoquées dans les conditions, formes et délais prévus par la loi.

Elles sont réunies au siège social ou en tout autre lieu indiqué dans la convocation.

Ordre du jour

L'ordre du jour de l'assemblée figure sur les avis et lettres de convocation ; il est arrêté par l'auteur de la convocation.

L'assemblée ne peut délibérer que sur les questions figurant à son ordre du jour ; néanmoins, elle peut, en toutes circonstances, révoquer un ou plusieurs administrateurs et procéder à leur remplacement.

Un ou plusieurs actionnaires représentant au moins la quotité du capital prévue par la loi, et agissant dans les conditions et délais légaux, ont la faculté de requérir l'inscription à l'ordre du jour de projets de résolutions.

Accès aux assemblées

Tout actionnaire a le droit d'assister aux assemblées générales et de participer aux délibérations personnellement ou par mandataire.

Tout actionnaire peut participer, personnellement ou par mandataire, dans les conditions fixées par la réglementation en vigueur, aux assemblées sur justification de son identité et de la propriété de ses titres sous la forme de l'enregistrement comptable de ses titres dans les conditions prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

Sur décision du conseil d'administration publiée dans l'avis de réunion ou dans l'avis de convocation de recourir à de tels moyens de télécommunications, sont réputés présents pour le calcul du quorum et de la majorité les actionnaires qui participent à l'assemblée par visioconférence ou par des moyens de télécommunication ou télétransmission, y compris internet, permettant leur identification dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.

Tout actionnaire peut voter à distance ou donner procuration conformément à la réglementation en vigueur, au moyen d'un formulaire établi par la société et adressé à cette dernière dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur, y compris par voie électronique ou télétransmission, sur décision du conseil d'administration. Ce formulaire doit être reçu par la Société dans les conditions réglementaires pour qu'il en soit tenu compte.

Les assemblées sont présidées par le président du conseil d'administration ou, en son absence ou en cas de carence, par le membre du conseil spécialement délégué à cet effet par le conseil d'administration. A défaut, l'assemblée élit elle-même son président.

Les procès-verbaux d'assemblée sont dressés et leurs copies sont certifiées et délivrées conformément à la réglementation en vigueur.

Les représentants légaux d'actionnaires juridiquement incapables et les personnes physiques représentant des personnes morales actionnaires prennent part aux assemblées, qu'ils soient ou non personnellement actionnaires.

Feuille de présence, bureau, procès-verbaux

À chaque assemblée est tenue une feuille de présence contenant les indications prescrites par la loi.

Les assemblées sont présidées par le président du conseil d'administration ou, en son absence, par un administrateur délégué à cet effet par le conseil. À défaut, l'assemblée élit elle-même son président.

Les fonctions de scrutateurs sont remplies par les deux membres de l'assemblée, présents et acceptant ces fonctions, qui disposent par eux-mêmes ou comme mandataires, du plus grand nombre de voix.

Le bureau désigne le secrétaire, qui peut être choisi en dehors des actionnaires.

Les membres du bureau ont pour mission de vérifier, certifier et signer la feuille de présence, de veiller à la bonne tenue des débats, de régler les incidents de séance, de contrôler les votes émis, d'en assurer la régularité et de veiller à l'établissement du procès-verbal.

Les procès-verbaux sont dressés et les copies ou extraits des délibérations sont délivrés et certifiés conformément à la loi.

Assemblée générale ordinaire

L'assemblée générale ordinaire est celle qui est appelée à prendre toutes décisions qui ne modifient pas les statuts. Elle est réunie au moins une fois par an, dans les six mois de la clôture de chaque exercice social, pour statuer sur les comptes de cet exercice et sur les comptes consolidés.

Elle ne délibère valablement, sur première convocation, que si les actionnaires présents ou représentés, ou ayant voté par correspondance ou à distance possèdent au moins le cinquième des actions ayant droit de vote. Sur deuxième convocation, aucun quorum n'est requis.

Elle statue à la majorité des voix dont disposent les actionnaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance ou à distance.

Assemblée générale extraordinaire

L'assemblée générale extraordinaire est seule habilitée à modifier les statuts dans toutes leurs dispositions. Elle ne peut, toutefois, augmenter les engagements des actionnaires, sous réserve des opérations résultant d'un regroupement d'actions régulièrement effectué.

Elle ne délibère valablement que si les actionnaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance ou à distance possèdent au moins, sur première convocation le quart des actions ayant droit de vote et, sur deuxième convocation, le cinquième des actions ayant droit de vote. À défaut de ce dernier quorum, la deuxième assemblée peut être prorogée à une date postérieure de deux mois au plus à celle à laquelle elle avait été convoquée.

Elle statue à la majorité des deux tiers des voix des actionnaires présents, représentés ou ayant voté par correspondance ou à distance.

L’assemblée générale extraordinaire ne peut toutefois en aucun cas, si ce n’est à l’unanimité des actionnaires, augmenter les engagements de ceux-ci, ni porter atteinte à l’égalité de leurs droits.

21.2.6 Stipulations permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle de la Société

Les statuts de la Société ne contiennent pas de stipulations permettant de retarder, différer ou empêcher un changement de contrôle.

21.2.7 Franchissement de seuils et identification des actionnaires (article 14 des statuts)

Tant que les actions de la Société sont admises aux négociations sur un marché réglementé, outre les déclarations de franchissement de seuils expressément prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur, toute personne physique ou morale qui vient à posséder directement ou indirectement, seule ou de concert, une fraction du capital ou des droits de vote (calculée conformément aux dispositions des articles L. 233-7 et L. 233-9 du Code de commerce et aux dispositions du règlement général de l'Autorité des Marchés Financiers) égale ou supérieure à 1% du capital ou des droits de vote, ou tout multiple de ce pourcentage, y compris au-delà des seuils prévus par le dispositif légal et réglementaire, doit notifier à la Société, le nombre total (i) des actions et des droits de vote qu'elle possède, directement ou indirectement, seule ou de concert, (ii) des titres donnant accès à terme au capital de la Société qu'elle possède, directement ou indirectement, seule ou de concert et des droits de vote qui y sont potentiellement attachés, et (iii) des actions déjà émises que cette personne peut acquérir en vertu d'un accord ou d'un instrument financier mentionné à 1'article L. 211-1 du Code monétaire et financier. Cette notification doit intervenir, par lettre recommandée avec accusé de réception, dans un délai de quatre jours de bourse à compter du franchissement de seuil concerné.

L'obligation d'informer la Société s'applique également, dans les mêmes délais et selon les mêmes conditions, lorsque la participation de l'actionnaire en capital, ou en droits de vote, devient inférieure à l'un des seuils susmentionnés.

En cas de non-respect de l'obligation de déclaration de franchissement de seuils susvisée et à la demande, consignée dans le procès-verbal de l'assemblée générale, d'un ou plusieurs actionnaires représentant au moins 5% du capital ou des droits de vote de la Société, les actions excédant la fraction qui aurait dû être déclarée sont privées du droit de vote jusqu'à l'expiration d'un délai de deux ans suivant la date de régularisation de la notification.

La Société se réserve la faculté de porter à la connaissance du public et des actionnaires soit les informations qui lui auront été notifiées, soit le non-respect de l'obligation susvisée par la personne concernée.

21.2.8 Identification des porteurs de valeurs mobilières (article 10 des statuts)

Tant que les actions de la Société sont admises aux négociations sur un marché réglementé, la Société est en droit de demander l'identification des détenteurs de titres conférant immédiatement ou à terme le droit de vote dans ses assemblées d'actionnaires, ainsi que les quantités de titres détenus, dans les conditions prévues par les dispositions législatives et réglementaires en vigueur.

Conformément aux dispositions de l'article L.228-3-3 du Code de commerce, lorsque la personne qui fait l'objet d'une demande visée ci-dessus n'a pas transmis les informations dans les délais prévus par les dispositions législatives et règlementaires en vigueur ou a transmis des renseignements incomplets ou erronés relatifs soit à sa qualité, soit aux propriétaires des titres, soit à la quantité de titres détenus par chacun d'eux, les actions ou les titres donnant accès immédiatement ou à terme au capital social et pour lesquels cette personne a été inscrite en compte sont privés des droits de vote pour toute assemblée d'actionnaires qui se tiendrait jusqu'à la date de régularisation de l'identification, et le paiement du dividende correspondant est différé jusqu'à cette date.

21.2.9 Clauses particulières régissant les modifications du capital social

S'agissant des modifications du capital, les statuts de la Société ne contiennent pas de stipulations particulières plus strictes que les dispositions légales.

22. CONTRATS IMPORTANTS

Voir les sections 10.2.2 et 10.3 du présent document de base.

23. INFORMATIONS PROVENANT DE TIERS, DÉCLARATIONS D'EXPERTS ET DÉCLARATIONS D'INTÉRÊTS

Le présent document de base contient des informations sur les marchés du Groupe et ses positions concurrentielles, y compris des informations relatives à la taille de ses marchés. Outre les estimations et analyses réalisées par le Groupe, les éléments sur lesquels sont fondées les déclarations du Groupe proviennent d'études et statistiques de parties tierces et d'organisations professionnelles, incluant Euromonitor et Altagamma, et du Boston Consulting Group (qui a fourni au Groupe des services de conseil, incluant la conduite de recherches et d'études), ainsi que de données publiées par les concurrents, fournisseurs et clients du Groupe. A la connaissance de la Société, de telles informations ont été fidèlement reproduites et aucun fait n'a été omis qui rendrait ces informations inexactes ou trompeuses. La Société ne peut néanmoins garantir qu'un tiers utilisant des méthodes différentes pour réunir, analyser ou calculer des données sur les segments d'activités obtiendrait les mêmes résultats.

24. DOCUMENTS ACCESSIBLES AU PUBLIC

Les statuts, procès-verbaux des assemblées générales et autres documents sociaux de la Société, ainsi que les informations financières historiques et toute évaluation ou déclaration établis par un expert à la demande de la Société devant être mis à la disposition des actionnaires, conformément à la législation applicable, peuvent être consultés au siège social de la Société.

À compter de l'admission des actions de la Société aux négociations sur le marché réglementé d'Euronext Paris, l'information réglementée au sens des dispositions du règlement général de l'AMF sera également disponible sur le site Internet de la Société.

25. INFORMATIONS SUR LES PARTICIPATIONS

Les informations sur les participations figurent au paragraphe 20.1.4.1 du présent document de base en note 8.4 « Périmètre de consolidation » des comptes consolidés de la Société pour la période de douze mois close le 31 décembre 2016.