

SMCP

sandro • maje • claudie pierlot • fursac



Résultats annuels 2024

Communiqué - Paris, le 27 février 2025

Une amélioration séquentielle avec des ventes à +1,9% au Q4 (+4,7% hors Chine) permet de clôturer l'exercice en baisse limitée de -1,5% (+2,3% hors Chine)
Le strict contrôle des coûts, des stocks et des Capex soutient une forte génération de trésorerie et une réduction de la dette de 49 M€

- **Chiffre d'affaires du quatrième trimestre de 334 M€**, en hausse de +1,9% en organique par rapport au T4 2023 (326 M€). Hors Chine, les ventes du trimestre sont en croissance organique de +4,7%
- **Chiffre d'affaires 2024 de 1 212 M€**, en légère baisse de -1,5% en organique¹ par rapport à 2023 (1 231 M€)
 - Croissance organique du Groupe dans toutes les régions hors Chine, où le marché demeure difficile
 - Amélioration séquentielle de la tendance tout au long de l'année, avec un retour à la croissance au quatrième trimestre
 - Mise en œuvre de la feuille de route stratégique en Chine, avec des premières étapes importantes dans l'optimisation du réseau
 - Poursuite de la stratégie *full price* avec une réduction du taux moyen de discount de deux points sur l'exercice
- **EBIT ajusté de 53 M€** (4,4% du chiffre d'affaires) contre 79 M€ en 2023, impacté par des conditions de marché difficiles, en particulier en Asie, et par des frais de restructuration, partiellement compensés par les plans de réduction de coûts
- **Résultat net de -24 M€** intégrant -31 M€ d'écritures comptables d'*impairment* sans effet cash (8 M€ hors ces impacts). **Forte amélioration du résultat net** au second semestre (4 M€) par rapport à la même période en 2023 (-3 M€) et par rapport au premier semestre 2024 (-28 M€)

¹ Croissance organique / Toutes références à "la performance organique" dans le présent communiqué correspondent à la croissance du chiffre d'affaires à taux de change et périmètre constants

- **Discipline financière** avec un contrôle strict des stocks et des investissements, permettant une **importante génération de *free cash-flow*** de 49 M€ et une **réduction de la dette nette** du même montant, pour atteindre 237 M€
- Poursuite du **plan d'actions à moyen terme** au service d'une croissance rentable : optimisation du réseau de magasins, principalement en Chine, mise en place de mesures pour améliorer l'efficacité et la rentabilité, ainsi que la gestion disciplinée du cash
- **Réseau de magasins** en baisse de 68 points de ventes pour atteindre 1 662 points de vente dans le monde fin 2024, avec d'une part l'optimisation du réseau en Asie et chez Claudie Pierlot en Europe, et d'autre part les ouvertures via des partenaires dans des marchés clés

Isabelle Guichot, Directeur général de SMCP, commente : « *Le Groupe a enregistré une amélioration de tendance trimestre après trimestre pour renouer avec la croissance en fin d'année, portée par une dynamique positive dans toutes les régions hors Chine. Cette performance a été réalisée grâce à la résilience des marques Sandro et Maje, qui ont gagné des parts de marché, notamment en Europe, aux premiers effets de l'optimisation du réseau de magasins en Chine, et à la poursuite de la stratégie stricte en matière de discount. Si le plan d'actions a pesé à court terme sur la rentabilité, il commence à porter ses fruits, avec des effets attendus plus fortement en 2025 et pleinement en 2026. Nous avons fait preuve d'une discipline financière rigoureuse, avec un contrôle strict de notre bilan, permettant une génération de free-cash-flow solide et une réduction très significative de la dette. En 2025, nous poursuivrons notre plan d'actions, axé sur le renforcement de la croissance rentable, l'optimisation de l'empreinte mondiale, l'amélioration de l'efficacité et de l'agilité, ainsi que le maintien d'une gestion disciplinée au service de la rentabilité et de la solidité financière. Je tiens à remercier nos équipes pour leur engagement quotidien, qui permet au Groupe d'avancer avec résilience, et je suis convaincue que toutes les initiatives que nous prenons renforcent la désirabilité et la position concurrentielle de nos marques.* »

INDICATEURS FINANCIERS

M€	FY 2023	FY 2024	Variation en données publiées
Chiffre d'affaires	1 230,5	1 211,7	-1,5%
EBITDA ajusté	236,4	216,4	-8,4%
EBIT ajusté	79,5	53,0	-33,3%
Résultat net	11,2	-23,6	-
Free Cash-Flow	14,4	48,9	+238%
Dettes nettes	286,3	237,2	-17,1%

CHIFFRE D'AFFAIRES

M€	T4 2023	T4 2024	Variation organique	Variation en données publiées	FY 2023	FY 2024	Variation organique	Variation en données publiées
Chiffre d'affaires par région								
France	111,7	117,5	+5,2%	+5,2%	413,2	417,8	+1,1%	+1,1%
EMEA hors France	103,2	109,4	+5,1%	+6,0%	388,8	403,2	+3,1%	+3,7%
Amérique	50,4	53,0	+4,9%	+5,1%	173,4	182,8	+5,7%	+5,4%
Asie Pacifique	60,5	54,0	-12,1%	-10,8%	255,2	207,9	-17,7%	-18,5%
Chiffre d'affaires par								
Sandro	162,6	167,5	+2,4%	+3,0%	601,4	605,1	+0,6%	+0,6%
Maje	121,6	126,4	+3,3%	+3,9%	462,5	458,3	-0,8%	-0,9%
Autres marques ¹	41,6	40,0	-4,1%	-3,8%	166,6	148,2	-11,2%	-11,0%
TOTAL	325,8	333,8	+1,9%	+2,5%	1 230,5	1 211,7	-1,5%	-1,5%

¹ Marques Claudie Pierlot et Fursac

CHIFFRES D'AFFAIRES PAR REGION

En **France**, le chiffre d'affaires s'élève à 418 M€, en progression organique de +1,1% par rapport à 2023. Les ventes au second semestre ont d'abord été impactées par l'organisation des Jeux Olympiques pendant l'été, qui a perturbé l'activité, particulièrement à Paris, avant une reprise de la consommation au quatrième trimestre (+5,2% vs Q4 2023), portée par une hausse du trafic en magasin et un afflux touristique accru, favorisant un retour à la croissance *like-for like*.

Le réseau de points de vente est en légère croissance avec deux ouvertures nettes pendant l'année.

Dans la région **EMEA**, les ventes atteignent 403 M€, en progression organique de +3,1% par rapport à 2023, portée principalement par la croissance *like-for-like* (+4,1%), qui est positive dans presque tous les marchés opérés en direct. Cette croissance a été soutenue par la hausse du trafic et la stratégie *full-price*. La performance s'est révélée particulièrement solide dans les *corners* en grands magasins. Les partenaires ont également enregistré de bons résultats pendant l'année, en particulier au Moyen-Orient. La région enregistre 19 fermetures nettes pendant l'année (reflétant principalement la stratégie d'optimisation du réseau de Claudie Pierlot).

En **Amérique**, le chiffre d'affaires s'élève à 183 M€, en progression organique de +5,7% par rapport à 2023. La croissance est restée homogène et soutenue tout au long de l'année.

Dans un contexte fortement promotionnel, le Groupe a maintenu une discipline stricte en matière de prix (plus de deux points d'amélioration du taux moyen de discount sur l'année). Aux Etats-Unis, les ventes *like-for-like* sont en augmentation, en particulier dans les magasins physiques. Au Mexique, les ventes ont enregistré une bonne performance tout au long de l'année.

Le réseau de points de vente est en croissance avec 11 ouvertures nettes.

En **APAC**, les ventes atteignent 208 M€, en repli de -17,7% en organique par rapport à 2023. En Chine, elles ont été fortement affectées toute l'année par la baisse du trafic, mais aussi par les fermetures de magasins, conformément à la stratégie du Groupe (65 fermetures). Le plan d'actions vise également à redynamiser les ventes dans le pays, en travaillant sur la désirabilité de ses marques et le niveau d'excellence dans l'exécution *retail* et le *CRM* en magasin. Dans le reste de la région, plusieurs marchés ont montré une bonne résilience (Singapour, Vietnam, Malaisie et Thaïlande).

RESULTATS CONSOLIDES 2024

L'**EBITDA ajusté atteint 216 M€** en 2024 (soit une marge d'EBITDA ajusté de 18% des ventes) contre 236 M€ en 2023 (19% des ventes).

La **marge brute de gestion** en pourcentage du chiffre d'affaires (74,4%) est en hausse par rapport à 2023 (73,8%), soutenue par une discipline stricte en matière de taux de discount.

Les **OPEX** (coûts des magasins¹ et frais généraux et administratifs) sont impactés par les coûts initiaux liés à l'implémentation de notre plan d'actions (en particulier la fermeture d'une partie du réseau en Chine). Les plans de réduction de coûts contribuent à contrebalancer les effets de l'inflation et de la baisse des volumes. En raison de la baisse des ventes, leur poids en pourcentage du chiffre d'affaires est moins bien absorbé de 2 points.

Les dotations aux amortissements et aux provisions s'élèvent à -163 M€ en 2024, en augmentation par rapport à 2023 (-157 M€). Hors IFRS 16, elles représentent 4,2% des ventes en 2024 (3,8% en 2023).

L'EBIT ajusté atteint 53 M€ en 2024 contre 79 M€ en 2023. La marge d'EBIT ajusté s'élève à 4,4% en 2024 (6,5% en 2023).

Les autres charges non courantes s'élèvent à -35 M€, en augmentation par rapport à 2023 (-26 M€). Elles sont essentiellement constituées d'*impairment* de boutiques et de *goodwill*, sans effet cash.

Les charges financières s'élèvent à -32 M€ en 2024 contre -28 M€ en 2023 (incluant environ -12 M€ d'intérêts sur la dette locative, contre -11 M€ en 2023). Les intérêts sur la dette financière sont en hausse (-18 M€ en 2024, contre -16 M€ en 2023), les taux d'intérêt de marché et les spreads étant restés à un niveau relativement élevé toute l'année.

Après prise en compte d'une charge **d'impôt sur le résultat de -7 M€** en 2024 (-11 M€ en 2023), **le résultat net - part du Groupe est de -24 M€** (11 M€ en 2023) et de **8 M€ hors impacts non-récurrents** sans effet cash (nets d'impôt).

BILAN ET DETTE FINANCIERE NETTE 2024

Le Groupe a maintenu un **contrôle strict de ses stocks et de ses investissements** tout au long de l'année. Les stocks ont baissé de 282 M€ au 31 décembre 2023 à 260 M€ au 31 décembre 2024.

Le poids des Capex en proportion du chiffre d'affaires est en baisse, représentant 3,4% des ventes en 2024 (4,5% en 2023).

La **dette financière nette baisse à 237 M€** au 31 décembre 2024, contre 286 M€ au 31 décembre 2023. Le ratio dette nette/EBITDA s'élève à 2,57x. L'écart par rapport au niveau contractuel de 2,5x a fait l'objet d'un *waiver* accordé par le pool de banques prêteuses le 18 décembre 2024.

¹ Hors IFRS 16

CONCLUSION ET PERSPECTIVES

2024 a été une année de transition du point de vue de la rentabilité, mais la stricte discipline financière s'est traduite par une forte génération de trésorerie conduisant à une réduction significative de la dette :

- des ventes résilientes s'améliorant trimestre après trimestre, malgré l'optimisation du réseau et la stratégie stricte en termes de *discount* ;
- des plans d'actions générant, comme prévu, des coûts à court terme, avant de produire leurs bénéfices ;
- une exécution rigoureuse des mesures de protection de la trésorerie, entraînant une forte génération de flux de trésorerie libre et une réduction de la dette nette.

Malgré un environnement complexe, la solidité des marques et du modèle économique du Groupe lui permet de gagner des parts de marché face à la concurrence.

En 2025, le Groupe poursuivra son plan d'actions qui s'articule autour de quatre piliers :

- relancer la croissance et gagner des parts de marché ;
- capitaliser sur son empreinte géographique mondiale, équilibrée et diversifiée ;
- gagner en agilité et tirer parti des dernières innovations pour améliorer l'efficacité et la rentabilité ;
- maintenir une gestion disciplinée au service d'une rentabilité accrue et d'une structure financière solide.

Les optimisations de coûts, couplées aux initiatives de relance de la croissance, doivent contribuer à l'objectif moyen terme d'une marge d'EBIT ajusté d'environ 10% et d'une génération de *free cash-flow* de 50 millions d'euros.

L'année 2025 s'inscrit dans cette trajectoire. Compte tenu d'une année 2024 encore affectée par une tendance de consommation difficile, l'atteinte de la cible d'EBIT ajusté d'environ 10 % est plutôt attendue pour le second semestre 2026 (avec une progression de la marge d'EBIT ajusté en 2025 suivie d'une accélération en 2026). Par ailleurs, le Groupe confirme son objectif de génération de *free-cash-flow* de 50 millions d'euros en 2026.

AUTRES INFORMATIONS

Approbation des comptes

Le Conseil d'administration s'est réuni ce jour pour arrêter les comptes consolidés de 2024. Les procédures d'examen limité ont été effectuées et le rapport afférent est en cours d'émission.

CALENDRIER FINANCIER

29 avril 2025 - Publication des ventes du 1er trimestre

12 juin 2025 - Assemblée Générale

<p>Une conférence téléphonique et un webcast à destination des investisseurs et des analystes seront tenus, ce jour, par Isabelle Guichot, Directeur Général, et Patricia Huyghues Despointes, Directeur Financier, à partir de 18h00 (heure de Paris). Le support de la présentation sera également disponible sur le site Internet (www.smcp.com), section Finance.</p>

INDICATEURS FINANCIERS NON DÉFINIS PAR LES NORMES IFRS

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 »), l'EBITDA ajusté et la marge d'EBITDA ajusté, l'EBIT ajusté et la marge d'EBIT ajusté.

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 (POS : points of sale), ce qui comprend (i) les points de vente exploités en propre (DOS : *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*).

Croissance organique du chiffre d'affaires

La croissance organique du chiffre d'affaires correspond au total des ventes d'une période donnée par rapport à la même période de l'année précédente, à taux de change constants (les ventes pour la période N et la période N-1 en devises étrangères sont converties au taux moyen de l'année N-1) et hors effets de périmètre.

Croissance Like-for-like du chiffre d'affaires

La croissance like-for-like 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, présentée à taux de change constants. Les points de vente comparables pour une période donnée comprennent tous les points de vente du Groupe ouverts à la même période, l'année passée, et excluent 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).

EBITDA ajusté et marge d'EBITDA ajusté

L'EBITDA ajusté est défini par le Groupe comme étant le résultat opérationnel courant avant dotations aux amortissements, provisions et charges liées au plan d'attribution d'actions gratuites (LTIP). En conséquence, l'EBITDA ajusté correspond à l'EBITDA avant charges liées au LTIP.

L'EBITDA ajusté 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. La marge d'EBITDA ajusté correspond à l'EBITDA ajusté divisé par le chiffre d'affaires.

EBIT ajusté et marge d'EBIT ajusté

L'EBIT ajusté est défini par le Groupe comme le résultat avant intérêts, impôts et charges liées au plan d'attribution d'actions gratuites (LTIP). En conséquence, l'EBIT ajusté correspond à l'EBIT avant charges liées au LTIP. La marge d'EBIT ajusté correspond à l'EBIT ajusté divisé par le chiffre d'affaires.

Marge brute de gestion

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.

Marge retail

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.

Dettes financières nettes

La dette financière nette représente la part de la dette financière nette portant intérêt. Elle est calculée sur la base des dettes financières courantes et non courantes, diminuées de la Trésorerie nette des concours bancaires.

MÉTHODOLOGIE

Sauf mention contraire, les montants sont exprimés en millions d'euros et arrondis à un chiffre après la virgule. De façon générale, les valeurs présentées dans ce communiqué de presse sont arrondies à l'unité la plus proche. Par conséquent, la somme des montants arrondis peut présenter des écarts non significatifs par rapport au total reporté. Par ailleurs, les ratios et écarts sont calculés à partir des montants sous-jacents et non à partir des montants arrondis.

AVERTISSEMENT : DECLARATIONS PROSPECTIVES

Ce communiqué de presse contient certaines informations qui constituent des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives sont fondées sur les anticipations et convictions actuelles de l'équipe dirigeante et sont soumises à un certain nombre de risques et incertitudes, incluant ceux liés à l'épidémie actuelle du Covid-19, en conséquence desquels les résultats réels pourraient différer sensiblement de ceux énoncés par ces déclarations prospectives. Par conséquent, aucune garantie n'est donnée sur le fait que ces projections se réaliseront ou que les objectifs de résultats seront atteints. Ces risques et incertitudes incluent ceux présentés et détaillés au Chapitre 2 « Facteurs de risques et contrôle interne » du Document d'Enregistrement Universel de la Société déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers le 5 avril 2024 et qui est disponible sur le site Internet de SMCP (www.smcp.com) Ce communiqué de presse n'a pas fait l'objet d'une vérification indépendante. SMCP ne prend aucun engagement ni ne donne aucune garantie sur l'exactitude ou le caractère complet de l'information présentée dans ce communiqué de presse. En aucun cas, SMCP, l'un de ses affiliés ou l'un de ses représentants ne pourra être tenu responsable des conséquences dommageables éventuelles de l'usage qui sera fait de ce communiqué de presse ou de toute information y figurant.

ANNEXES

Répartition des points de ventes par région

Répartition des DOS	2023	T1-24	T2-24	T3-24	2024	Variation T4-24	Variation annuelle
Par région							
France	470	473	475	468	473	+5	+3
EMEA	411	410	406	395	395	-	-16
Amérique	176	177	180	173	178	+5	+2
Asie Pacifique	316	304	280	270	247	-23	-69
Par marque							
Sandro	591	586	579	565	564	-1	-27
Maje	490	488	479	472	468	-4	-22
Claudie Pierlot	210	209	201	190	185	-5	-25
Fursac	82	81	82	79	76	-3	-6
Total DOS	1 373	1 364	1 341	1 306	1 293	-13	-80
Répartition des POS	2023	T1-24	T2-24	T3-24	2024	Variation T4-24	Variation annuelle
Par région							
France	471	473	475	468	473	+5	+2
EMEA	555	549	546	531	536	+5	-19
Amérique	215	218	221	216	226	+10	+11
Asie Pacific	489	479	459	451	427	-24	-62
Par marque							
Sandro	775	767	764	749	755	+6	-20
Maje	640	636	628	622	621	-1	-19
Claudie Pierlot	233	234	226	215	209	-6	-24
Fursac	82	82	83	80	77	-3	-5
Total POS	1 730	1 719	1 701	1 666	1 662	-4	-68
dont partenaires POS	357	355	360	360	369	+9	+12

COMPTES CONSOLIDES

COMPTE DE RESULTAT (M€)	2023	2024
Chiffre d'affaires	1 230,5	1 211,7
Coût des ventes	-455,3	-448,4
Marge brute comptable	775,2	763,3
Autres produits et charges opérationnels	-259,1	-257,7
Charges de personnel	-279,7	-289,2
Dotations et reprises aux amortissements et aux provisions	-156,9	-163,5
Plans d'attribution gratuite d'actions	-3,0	-1,8
Résultat opérationnel courant	76,5	51,2
Autres produits et charges opérationnels non courants	-25,9	-35,2
Résultat opérationnel	50,5	16,0
Produits et charges financiers	-0,8	-1,8
Coût de l'endettement financier	-27,1	-30,6
Résultat financier	-27,9	-32,4
Résultat avant impôt	22,6	-16,4
Impôt sur le résultat	-11,4	-7,2
Résultat net	11,2	-23,6
Résultat de base par action - part du Groupe (€)	0,15	-0,31
Résultat dilué par action - part du Groupe (€)	0,14	-0,31

BILAN - ACTIF (M€)	Au 31 déc. 2023	Au 31 déc. 2024
Goodwill	626,7	604,3
Marques, immobilisations incorp. & droit d'utilisation	1 120,4	1 139,1
Immobilisations corporelles	83,1	79,7
Actifs financiers non courants	18,5	16,8
Actifs d'impôts différés	32,0	29,6
Actifs non courants	1 880,7	1 869,6
Stocks	281,8	260,2
Créances clients	68,2	69,0
Autres créances	69,2	50,8
Trésorerie et équivalents de trésorerie	50,9	48,5
Actifs courants	470,1	428,5
Total actif	2 350,8	2 298,1

BILAN - CAPITAUX PROPRES & PASSIF (M€)	Au 31 déc. 2023	Au 31 déc. 2024
Total des capitaux propres	1 180,1	1 163,1
Dettes locatives à long terme	305,7	343,5
Dettes financières à long terme	223,5	158,7
Autres passifs non courants	0,1	0,6
Provisions non courantes	0,7	4,9
Provisions pour engagements de retraites à prestations définies	4,9	4,6
Passif d'impôts différés	166,9	163,9
Passifs non courants	701,8	676,2
Dettes fournisseurs et comptes rattachés	161,9	143,4
Dettes locatives à court terme	106,6	100,7
Concours bancaires et dettes financières à court terme	113,6	126,4
Provisions courantes	1,3	1,6
Autres dettes courantes	85,5	86,7
Passifs courants	468,9	458,8
Total passif et capitaux propres	2 350,8	2 298,1

TABLEAU DE FLUX DE TRESORERIE CONSOLIDES (M€)	2023 publié	2023 restaté	2024
Capacité d'Autofinancement	236,4	232,0	214,7
Variation du besoin en fonds de roulement	-3,7	-3,7	29,3
Impôt sur le résultat payé	-16,9	-16,9	-10,1
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles *	215,8	211,4	233,9
Dépenses d'investissement	-55,6	-51,3	-38,9
Autres	-6,1	-6,1	0,0
Flux nets de trésorerie liés aux activités d'investissement *	-61,7	-57,3	-38,8
Programme de rachat d'actions propres	-2,4	-2,4	-0,4
Variation des dettes financières	-43,6	-43,6	-55,5
Intérêts financiers versés	-16,3	-16,3	-18,9
Autres produits et charges financiers	-0,8	-0,8	-0,3
Remboursement de la dette locative	-128,2	-128,2	-127,5
Flux nets de trésorerie liés aux activités de financement	-191,3	-191,2	-202,6
Ecart de change net	-0,5	-0,5	0,5
Variation nette de la trésorerie	-37,7	-37,7	-7,0

* changement de présentation des produits de cession d'immobilisations corporelles et incorporelles

Réconciliation entre indicateurs de performance opérationnelle comptable et de gestion

MARGE BRUTE (M€) - hors IFRS 16	2023	2024
Marge brute comptable	775,2	763,3
Retraitement des commissions et autres ajustements	132,7	137,8
Marge brute de gestion	907,9	901,1
Coûts directs des points de vente	-552,0	-562,9
Marge <i>retail</i>	355,9	338,2

RESULTAT OPERATIONNEL (M€)	2023	2024
EBITDA ajusté	236,4	216,4
Dotations aux amortissements et aux provisions	-156,9	-163,5
EBIT ajusté	79,5	53,0
LTIP	-3,0	-1,8
EBIT	76,5	51,2
Autres produits et charges non courants	-25,9	-35,2
Résultat opérationnel	50,5	16,0

FCF (en M€)	2023 publié	2023 restaté	2024
Capacité d'Autofinancement	236,4	232,0	214,7
Variation du besoin en fonds de roulement	-3,7	-3,7	29,3
Impôt sur le résultat payé	-16,9	-16,9	-10,1
Flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles *	215,8	211,4	233,9
Dépenses d'investissement (opérationnel et financier)	-55,6	-51,3	-38,9
Remboursement de la dette locative	-128,2	128,2	-127,5
Intérêts et autres produits et charges financières	-17,1	-17,1	-19,2
Ecarts de change et autres	-0,5	-0,5	0,5
Free cash flow	14,4	14,4	48,9

* changement de présentation des produits de cession d'immobilisations corporelles et incorporelles

DETTE FINANCIERE NETTE (M€)	Au 31 déc. 2023	Au 31 déc. 2024
Dettes financières à long terme & autres passifs non courants	-223,6	-159,3
Concours bancaires et dettes financières à court terme	-113,6	-126,4
Trésorerie et équivalents de trésorerie	50,9	48,5
Dettes financières nettes	-286,3	-237,2
<i>EBITDA ajusté (hors IFRS) sur 12 mois</i>	<i>112,4</i>	<i>92,2</i>
Dettes financières nettes / EBITDA ajusté	2,55x	2,57x

À PROPOS DE SMCP

SMCP est un acteur mondial du marché du luxe accessible avec un portefeuille de quatre marques parisiennes uniques Sandro, Maje, Claudie Pierlot et Fursac. Présent dans 49 pays, le groupe comprend un réseau de plus de 1 600 magasins dans le monde et une présence digitale forte, sur l'ensemble de ses marchés-clés. Evelyne Chetrite et Judith Milgrom ont fondé respectivement Sandro et Maje à Paris, en 1984 et en 1998 et continuent à en assurer la direction artistique. Claudie Pierlot et Fursac ont été acquises par SMCP respectivement en 2009 et 2019. SMCP est coté sur le marché réglementé d'Euronext (compartiment A, ISIN FR0013214145, Code Mnémonique : SMCP).

CONTACTS

INVESTISSEURS/PRESSE

SMCP

Amélie Dernis +33 (0) 1 55 80 51 00

amelie.dernis@smcp.com

BRUNSWICK

Hugues Boëton +33 6 79 99 27 15

Tristan Roquet Montegon +33 6 37 00 52 57

smcp@brunswickgroup.com