



- **Chiffre d'affaires 2007 : + 19,20 %**
- **Une année 2007 de forte croissance et de structuration pour l'avenir**
- **Très bonnes perspectives pour 2008**

Une forte croissance de l'activité malgré un Euro fort

Malgré un Euro pénalisant une partie de l'activité export, le chiffre d'affaires 2007 est en hausse de 19,2 % à 6,24 M€ contre 5,23 M€ pour l'exercice 2006 (proforma).

Cette performance est tirée par l'ensemble de la gamme de motos trial et les débuts commerciaux d'un nouveau best seller, le T-Ride, moto Trial-enduro dont le concept « loisirs » élargit le marché de la moto tout terrain.

A l'International, la croissance a été portée par l'Angleterre (14,9 % du CA), L'Espagne (11,9 %) et L'Italie (11,1%).

L'année 2007 a été caractérisée par des investissements passés en charge, liés à la finalisation de l'organisation de la production et aux coûts exceptionnels relatifs à une opération de croissance externe.

L'outil de production situé près d'Alès a été structuré pour atteindre un rythme de 5 000 véhicules assemblés à l'horizon 2010.

En Novembre 2007, Scorpa a finalisé l'acquisition de AXR, désormais AS Motors, concepteur et importateur de quads compétitifs. Cette opération s'inscrit pleinement dans le cadre de la stratégie d'élargissement de l'offre du Groupe.

Ces éléments non récurrents impactent le résultat 2007 qui ressort à -1,28 M€.

Une stratégie de conquête

La stratégie de développement de Scorpa repose sur l'élargissement de l'offre produit, l'enrichissement des services et un renforcement de la présence commerciale sur les marchés les plus porteurs.

- Quads : Scorpa a réalisé l'acquisition d'une activité quads (AS Motors) disposant d'une gamme compétitive de 7 produits et d'un réseau de 150 revendeurs en France. Cette opération permet à Scorpa d'être présent sur le marché français des Quads qui connaît une forte croissance avec 51 000 unités vendues en 2007 contre 41 000 en 2004 (*Source Quad Infos 07*).
- Motos électriques : Par la création de la filiale SEV en avril 2008, Scorpa a décidé d'optimiser l'organisation de son activité dédiée aux véhicules électriques. Cette filiale est dirigée par Philippe Aresten. Un premier modèle de moto électrique Scorpa a été présenté avec succès en mars 2008 au salon EVER de Monaco. L'objectif de commercialisation d'un premier produit 100% électrique est fixé au plus tard au premier trimestre 2009.
- Service Compétition : En avril 2008, pour répondre à la demande croissante de ses clients compétiteurs, Scorpa a créé SrTech. Cette filiale propose des services « sur mesure » pour la compétition (pièces spécifiques, location, préparation..) et gère la présence de Scorpa lors d'épreuves nationales et internationales.
- Espagne : 2008 est aussi l'année de l'Espagne avec une très bonne dynamique des ventes de Scorpa dans ce pays. Afin d'y assurer une croissance durable, la Groupe crée ce trimestre une filiale en charge de l'importation de ses produits et de la politique commerciale dont le succès repose sur la forte proximité avec les concessionnaires et les clients.

2008 : Un objectif de forte croissance rentable

Les très bonnes performances actuelles démontrent la pertinence de la stratégie de développement de Scorpa : le chiffre d'affaires au 30 avril 2008 (sur 4 mois) atteint 2,86 M€ et confirme le retour à la rentabilité pour le premier semestre 2008.

Fort du succès de ses produits et d'une gestion optimisée des coûts, le Groupe s'est fixé un objectif de croissance du CA de 50% pour 2008 avec un retour aux bénéfices.

« Après deux années de structuration et d'investissement, 2008 doit marquer une première étape de forte croissance rentable pour le Groupe : les carnets de commandes actuels sont conséquents sur le segment Trial et le succès se confirme pour le modèle T-Ride qui est désormais notre Best Seller. Nous sommes confiants pour réaliser une bonne année 2008. » Déclare Pierre-Louis Amancic nommé Président Directeur Général du Groupe au 1^{er} Février 2008.

Prochaine Publication : Chiffre d'affaires du 1^{er} semestre 2008 : Semaine du 7 juillet 2008

A propos du groupe Scorpa

Avec près de 20% du marché mondial de la moto de Trial et une gamme répondant à l'attente d'une nouvelle génération de loisirs, le groupe Scorpa est un des leaders mondiaux de la moto tout terrain.

Désormais positionné sur les véhicules légers de loisirs, le Groupe propose une gamme innovante de motos trial et de loisirs (marque Scorpa) et une gamme compétitive de quads (marque AS Motors).

Au delà de l'approche ludique et écologique, Scorpa participe aux compétitions nationales et internationales de Trial, opérations porteuses en termes d'image et de notoriété.

Pour assurer sa croissance sur un marché en plein essor, le Groupe s'appuie sur ses capacités d'innovation (modèle électrique, moto-VTT...), un outil industriel moderne près d'Alès où sont conçues et assemblées les motos, et un réseau de commercialisation de 350 revendeurs et 23 importateurs.

Le groupe Scorpa réalise près de 60 % de son CA à l'International et emploie 40 collaborateurs au 31/12/2007.



Scorpa est cotée sur le Marché Libre de Nyse Euronext Paris.

Code Isin : FR0004035921 – Mnémonique : MLSCO

www.scorpa.fr

Contacts

Groupe Scorpa

Pierre-Louis Amancic
Président Directeur Général
amancic@scorpa.fr

CapValue

Edouard Miffre
emiffre@capvalue.fr
Tél. 01 46 37 59 36